Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
Экономический факультет

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ: ТОЧКА БАЛАНСА В МИРОВОЙ ЭКОСИСТЕМЕ И ИНФРАСТРУКТУРА БУДУЩЕГО

Материалы Международной научно-практической конференции
Краснодар, 17–20 мая 2022 г.

Том 1

Под редакцией профессора И.В. Шевченко

Краснодар
2022

УДК 330.341 (470+571)
ББК 65 (2 Рос) (3)
Э 402

Редакционная коллегия:
И.В. Шевченко, Л.В. Пономаренко, К.О. Литвинский

Э 402 Экономическое развитие России: точка баланса в мировой экосистеме и инфраструктура будущего: материалы Международной научно-практической конференции / под редакцией профессора И.В. Шевченко; Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Кубанский государственный университет. – Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2022. – Т. 1. – 275 с. – 500 экз.
ISBN 978-5-8209-2126-1
ISBN 978-5-8209-2127-8 (т. 1)

В предлагаемом издании представлены научные доклады, посвященные вопросам экономического развития России в условиях пандемии, инновационному потенциалу отечественной экономики, развитию различных отраслей промышленности, банковской системы, международным аспектам функционирования отечественной экономики и другим направлениям социально-экономического развития страны.

Адресуется научным и практическим работникам, преподавателям, аспирантам и студентам вузов, а также всем, кто интересуется современной экономикой.

УДК 330.341 (470+571)
ББК 65 (2 Рос) (3)

ISBN 978-5-8209-2126-1
ISBN 978-5-8209-2127-8 (т. 1)

© Кубанский государственный университет, 2022

Авдеева Е.А., Бочкова Е.В.

ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СИСТЕМЕ КРЕДИТОВАНИЯ

В настоящее время в финансовой сфере наблюдаются значительные изменения, ключевым фактором которых выступает развитие цифровых инновационных технологий. Первоначально развитие ИКТ сводилось к автоматизации существующих методик и бизнес-процессов. В середине 1990 гг. наблюдалось значительное распространение сети Интернет, внедрение мобильной связи, активное использование социальных сетей, появление сенсорных технологий, приводящих к значительному росту применения инноваций конечными потребителями.

В настоящее время электронные инновации полностью изменили операционную модель компаний, что повысило эффективность их использования, сократило издержки и предоставило новые возможности на рынке. Практически во всех отраслях экономики активно используются методы анализа больших данных, позволяющие получить новые сведения, а также принять эффективные управленческие решения (рис. 1).

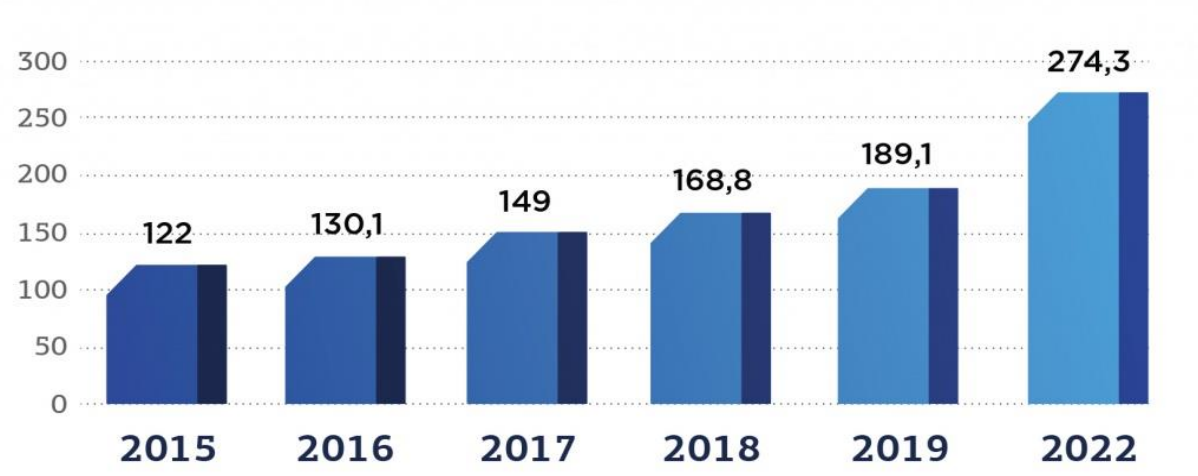


Рис. 1. Динамика рынка больших данных (с учетом прогноза), млрд дол.

В современной экономике одним из наиболее ценных активов являются цифровые платформы. Их используют как основные каналы для взаимодействия с клиентами и осуществления транзакций, также цифровые платформы позволяют создавать инновационные бизнес-модели в различных отраслях экономики. Благодаря использованию цифровых платформ осуществляется удобное взаимодействие различных государственных учреждений с физическими и юридическими лицами, активно применяются интуитивные интерфейсы с доступом к порталу государственных услуг. Все в большей степени растет популярность использования мобильных приложений как средства связи.

Кроме того, применение Big Data повышает качество и эффективность использования государственных и социальных услуг, например, оптимизация маршрутов общественного транспорта, предотвращение преступных действий, обеспечение целевой направленности социальной и медицинской помощи (профилактика и превентивное лечение), повышение точности моделирования и прогнозирования, а также эффективности планирования строительства необходимой инфраструктуры.

Цифровизация экономики повлияла на различные сферы, в частности, отметается ускорение увеличения разрыва в оплате труда работников разных специальностей. Компании, активно применяющие цифровые технологии, демонстрируют рост заработной платы, однако, количество рабочих мест в общей структуре экономики остается незначительным.

Внедрение инноваций в ИКТ содействует развитию новых финансовых инструментов, сферам деятельности. Коммерческое применение информационных технологий значительно проявляется в различных сферах деятельности, например, Интернет-торговля, Интернет-бизнес, Интернет-пространство с подключением функционирования разного рода социальных сетей. Сочетание инструментов ИКТ и промышленных технологий оказало синергетический эффект на развитие процессов в сферах B2B, B2C, M2M. К наиболее перспективным финансовым технологиям относятся следующие (рис. 2).

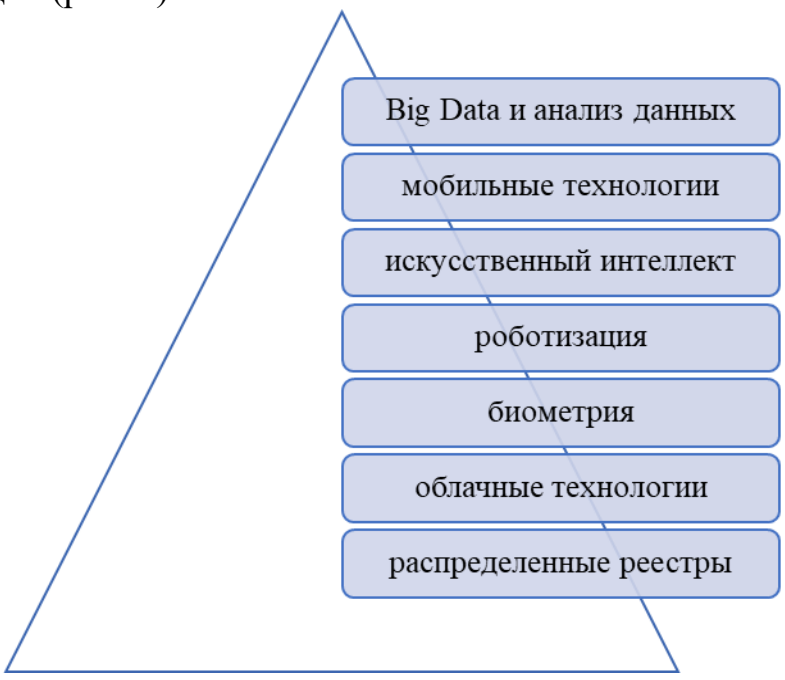


Рис. 2. Перспективные финансовые технологии

На сегодняшний день отмечается рост проектов, бизнес-схемы которых основаны на применении технологии P2P. Такие проекты считаются эффективными и находят свое применение в разных сферах современной

экономики. Технология P2P-экономики изменила формат финансовых взаимосвязей. Традиционные финансовые институты действуют на базе устаревшей бизнес модели, что объясняется повсеместным вливанием банков в финтех индустрию. Однако все вышеперечисленные экономические Интернет-проекты основываются на P2P-платформах или сетях.

Возможности P2P кредитования заключаются в следующем: сделка может заключаться между единственным поставщиком и неограниченным числом кредиторов. Диверсифицируя собственные риски, инвесторы предпочитают предоставлять кредиты разным заемщикам. При этом цифровая платформа является и посредником, и выступает в роли контролера заключаемой сделки, т.е. регулируются вопросы, связанные с возвратностью финансовых средств и предоставлением их на определенный срок. Комиссия, взимаемая за перевод денежных средств, рассматривается в качестве источника дохода цифровой платформы.

Классификация P2P платформ может быть осуществлена по следующим признакам:

– специализация на коммерческих структурах;

– специализация на частных лицах;

– универсальные.

Часть электронных площадок, позиционирующих себя как сервисы, которые предоставляют услуги P2P кредитования, являются микрофинансовыми организациями, включенными в государственный реестр микрофинансовых организаций. Данные организации обладают иными принципами работы, расширенным функционалом, возможностью осуществления различных сделок, а также доступом к базе кредитных историй потенциальных заемщиков.

На отечественном рынке кредитования представлены как услуги P2P кредитования, так и краудфандинга, т.е. предоставление займов сегменту C2B. Также распространенным является краудинвестинг, многие платформы делают акцент, что предоставляют услуги P2P кредитованиея, однако, кредиты могут быть выданы только юридическим лицам (табл. 1).

Отличие системы P2P кредитования от иных небанковских кредитных и финансовых институтов заключается в том, что заимодавцы и заемщики не являются собственниками интернет-площадки.

Осуществление процессов P2P кредитования требует наличия электронного кошелька и / или банковской карты, а также электронной цифровой подписи. Последняя ускоряет процесс заключения сделки, а также делает его прозрачным, надежным.

Принципы P2P кредитования схожи с базовыми принципами предоставления банковских кредитов: платность, срочность, возвратность.

P2P кредитование создает для заимодавца возможность формирования инвестиционных портфелей с получением постоянного дохода в виде про-

центных выплат по предоставленным займам.

Таблица 1

Основные площадки краудинвестинга в России

Платформа	Ссылка	Год запуска	Минимальная сумма	Минимальный срок	Прогноз доходности
Penenza	https://penenza.ru/	2016	5000	2 месяца	30–37%
Модуль Деньги	https://moduldengi.ru/	2017	1	1 месяц	25–35%
Поток Диджитал	https://investor.potok.digital/	2017	10000	Нет данных	До 22,3%
Озон Инвест	https://invest.ozon.ru/	2019	10000	6 месяцев	До 18%
Карма	https://wow.karma.red/	2018	10000	1 месяц	15–30%
АтомИнвест	atominvest.ru	2018	50000	2 месяца	24–28%
JetLend	https://jetlend.ru/	2019	30000	6 месяцев	24–36%
Город Денег	https://townmoney.ru/	2016	50000	3 месяца	23–30%

Возможность диверсификации проявляется не только в сохранности капитала, но и в потенциальной вероятности получения дополнительного дохода. Выгоды для заемщика в рамках P2P кредитования проявляются в получении финансовых ресурсов по более низким процентным ставкам, нежели чем приобретение банковского кредита.

Процентные ставки по P2P кредитам могут быть фиксированными и плавающими. На уровень процентной ставки влияют различные факторы, в числе которых уровень инфляции, ключевая ставка, базовые индексы рынка ценных бумаг и производные финансовые инструменты. Но в некоторых случаях существует возможность фиксирования минимального и максимального уровня процентной ставки, что защищает заемщика и заимодавца. В некоторых случаях складывается индивидуальная процентная ставка, формирующаяся в процессе переговоров или на основе аукциона. Аукционная система установления процентной ставки применяется на практике в различных странах. Принято классифицировать следующие виды аукционных систем P2P кредитования (рис. 3).

P2P кредитование является рисковой формой предоставления займов. Среди возможных рисков для потенциальных инвесторов необходимо отметить следующие:

– отсутствие законодательной базы, регламентирующей осуществление данных операций;

– отсутствие залога;
– непрозрачность системы оценки платежеспособности заемщика;
– отсутствие страхового покрытия;
– высокий уровень мошенничества.

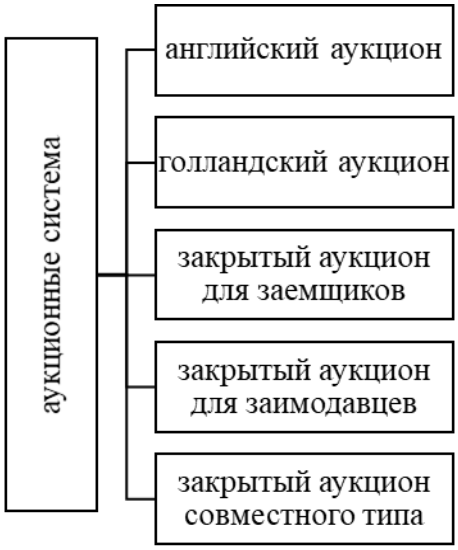


Рис. 3. Классификация аукционных систем P2P кредитования

Среди основных рисков для потенциального заемщика выделим следующие:

– высокие процентные ставки по займам;
– отсутствие отсрочек оплаты;
– нет гарантий на предоставление необходимой суммы денежных средств.

Эффективная и безопасная цифровизация различных сфер экономики требует интенсивного развития человеческого капитала в России. Достижения отечественной экономики не будут эффективными, если государство целенаправленно не будет поддерживать научные исследования в области ИКТ, а также человеческий капитал, необходимый для успешной разработки и дальнейшего внедрения инноваций. Развитие цифровых технологий оказывает воздействие на человеческие ресурсы, на повышение компетенций людей.

Учитывая вышесказанное, можно отметить, что услуги P2P кредитования становятся все более популярными и конкурентными по сравнению с классическими банковскими кредитами. Однако для дальнейшего роста взаимного кредитования необходимо разрешить существующие проблемы, рассмотренные в рамках данного исследования.

Аведисян Н.Н.

ПРОБЛЕМЫ МОТИВАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

В современном мире остро стоит проблема вовлечения школьников и студентов в образовательный процесс. Дело в том, что увеличивается процент школьников, не желающих идти в десятый класс и продолжать свое обучение в школе. Одни бояться сдавать Единый Государственный экзамен, а другие считают, что лучше пойти в техникум или колледж, отучиться там «быстро» и пойти зарабатывать деньги, считая, что высшее образование в настоящее время не настолько важно, как наличие денежных ресурсов, например, на открытие личного бизнеса (магазина, мойки, салона красоты и т.д.), и наличие связей для устройства на любую работу. Если же ученики и идут в десятый класс, то некоторые из них делают это только потому, что им так сказали родители, а не по своему желанию и стремлению к получению новых знаний. Также дело обстоит и в высших учебных заведениях. Многие из учеников школ не успевают определиться к окончанию обучения в школе, кем они хотят работать в будущем и какую хотят получить профессию. Таким образом, этот выбор за них делают их родители. Еще бывают ситуации, когда ребенок в школе хочет получить одну профессию, а родители не согласны с выбором их чада, объясняя сыну или дочери, что та профессия, которую он выбрал не востребована на рынке труда или же малооплачиваемая. И таких жизненных историй множество, когда в университеты поступают студенты, за которых выбор сделали их родители. Некоторые родители решают так, потому что они оплачивают обучение ребенка и считают, что они плохого ему не посоветуют. Это и есть один из факторов, который очень сильно оказывает влияние на вовлеченность школьников и студентов в образовательный процесс. Им просто не нравится учить то, что им не интересно. А то, что им было действительно интересно бы изучать, их родители посчитали не нужным и не востребованным.

Помимо вышеизложенной проблемы, также следует отметить, что те студенты, которые сами выбрали себе будущую профессию, отлично сдали вступительные экзамены и поступили в вуз, могут потерять интерес к обучению по различным причинам.

Одной из таких причин является некачественное преподавание изучаемых дисциплин в вузе, которое непосредственно связано с проблемами педагогов на поиск и внедрение инноваций в образовательный процесс обучения. Не все преподаватели вузов имеют желание постоянно повышать свои навыки, получать новые знания и умения в рамках преподаваемых дисциплин. А если и проходят программы повышения квалификации, то многие делают это лишь для того, чтобы просто получить «корочку». То есть делают это для «галочки», а не для развития.

Если говорить об инновациях в образовательном процессе, то это новшество, которое имеет свое применение и отражается в качественном росте эффективности обучения.

Следует отметить, что не маловажным влияющим фактором на этот процесс является мотивация педагогов. Формирование нравственности и воли сотрудника вуза есть значимое условие трудовой мотивации педагога.

В свою очередь, любая инновационная деятельность нуждается в творческом процессе, личностном развитии работника, опыте работы и мотивации.

Если мы говорим об инновационной деятельности применительно к педагогическому процессу, то мы имеем ввиду введение нового в цели, содержание, методы и формы обучения и воспитания, организацию совместной деятельности педагога и учащегося. То есть, инновационная деятельность – это ряд мероприятий и технологий, направленных на обеспечение инновационного процесса на каком-либо уровне образования, а также это и сам этот процесс.

Выделим функции инновационной деятельности: содержательная часть образования, цели образования, средства, методики и формы обучения, системы управления и иное.

Инновационные изменения в образовательной сфере сегодня направлены на разработку и реализацию инновационных технологий, приемов, средств освоения возможных компетенций, создание условий для определения личности, овладение практическими навыками, выстраивание общности сотрудников вузов и студентов.

На сегодняшний день существуют «цифровые школы», «высокотехнологичные образовательные среды», «информационное пространство», что и является инновациями и что нужно качественно и эффективно использовать для того, чтобы достигать лучших результатов деятельности.

Необходимо использовать как можно больше различных инструментов в процессе обучения для того, чтобы улучшить качество образования и с помощью новых методик преподавания привлечь как можно больше студентов к изучению материала, привлечению их внимание, к появлению их заинтересованности. А если этого не делать, не использовать новые инструменты, то у обучающихся как школьных заведений, так и вузов, просто пропадает интерес и желание обучаться. Прежние методики проведения занятий уже устаревают. И если учителя школ и преподаватели вузов не будут осваивать навыки работы с новыми методиками и использовать их в процессе своей рабочей деятельности, то в ближайшем будущем они перестанут быть востребованными.

При развитии инновационной деятельности в образовательной сфере должен действовать системно-деятельный подход. Так как именно иннова-

ции дают возможность разделять задания, студенты и ученики видят их роль в обучении, они могут выйти из дома в сеть библиотек, музеи. В настоящее время очень активно развивается электронно-библиотечная среда вузов. Различные библиотечные системы очень быстро размещают у себя множество новых изданий. Вузы охотно сотрудничают с создателями таких систем и активно заказывают себе доступ к необходимой литературе. Такие инновация позволяют сэкономить большое количество бюджетных денежных средств на приобретение печатных изданий.

Социально-экономическое развитие информационного общества зависит от производства, переработки, хранения и распространения информации среди членов общества. И главным фактором в таком обществе являются знания и информация.

Можно выделить следующие характеристики информационного общества:

– рост информационной функции в жизни людей:

– увеличение части информационных связей, продуктов и услуг в жизни общества;

– наличие информационного пространства.

Старая схема, по которой учитель или преподаватель передавал знания своим ученикам или студентам на занятиях и использовал в процессе обучения только печатные издания для закрепления материала, уже устарела и не работает.

В настоящее время в процессе обучения очень важную роль выполняет компьютер. Его наличие просто необходимо каждому школьнику и студенту для того, чтобы пройти обучение в школе или в вузе, получить актуальную информацию, освоить новые программные продукты, учиться дистанционно, когда это требуется. Так было очень необходимо иметь всем ученикам компьютер дома, чтобы они могли продолжить обучение в период начавшейся пандемии. Вузы имели возможность передавать с помощью логинов и паролей доступ к программам дистанционно, и студенты могли работать в них дома.

Информационные технологии на сегодняшний день занимают лидирующие позиции в инновациях образования и образовательных дисциплинах. Преподаватели вузов расписывают в своих рабочих программах используемые ими в образовательном процессе при ведение какой-либо дисциплины информационные технологии, которые они используют в своей работе.

В последнее время в связи с последними происшествиями во всем мире и последствиями, связанными с подорожанием офисной бумаги на территории Российской Федерации, в некоторых вузах студентам разрешено не распечатывать свои курсовые работы и иные документы, сдаваемые для отчетности, допустимо загружать их во внутренние базы вузов.

В настоящее время преподаватели также имеют возможность проверять курсовые и дипломные проекты дистанционно в режиме он-лайн и сразу делать поправки, что ускоряет время. Им не приходится тратить временные ресурсы на передвижение по городу, а также решает проблему с нехватками аудиторий.

Основной целью преподавательской деятельности можно выделить формирование у обучающихся мотивации к обучению с помощью используемых инноваций в образовательном процессе.

Для того, чтобы достигнуть этой цели необходимо решить следующие задачи:

– создать необходимые условия для развития компетенций;
– обучить навыкам работы в различных программах;
– построить задания для обучающихся с помощью инноваций;
– применить новые методы и способы, которые вызовут развитие и интерес учащихся.

Кроме того, чтобы достигнуть более высокого качества образования в школах и вузах, необходимо наладить эффективную профессиональную деятельность учителей школ и преподавателей вузов, а также работу всех внутренних коллективов.

Этот вопрос очень актуален, а проблема мотивации инновационной деятельности в образовательном процессе не настолько изучена и является сложной.

Ведь, как и сегодняшние ученики, за которых иногда делают выбор родители и они не с охотой идут учится тому, что им не интересно, так и есть такие преподаватели, которые без интереса читают свои дисциплины и учителя, которые не интересно и без желания ведут свои уроки. И у каждого из них находятся свои причины.

Монотонное чтение лекций в вузах уже давно никому не интересно.

Одним из наиболее значимых факторов, влияющих на мотивацию педагогов, можно выделить низкие зарплаты, которые выплачивают работникам школ и вузов на территории Российской Федерации. И когда собственное государство низко оценивает труд работника образования, многие педагоги думают, что из-за этого падает и обесценивается образование. Ведь большой и качественный труд должен цениться.

В настоящее время недостаточно просто дать студентам и ученикам знания, научить определенным умениям и навыкам, которые могут им понадобиться в ближайшем будущем обучении. Нужно научить ставить перед собой цели и задачи и решать, и достигать их. Необходимо уметь думать и мыслить нестандартно.

Следовательно, необходимо наладить систему стимулирования учителей школ и преподавателей вузов к инновационной деятельности. Такая система заинтересует педагогов.

Необходимо рассмотреть инновационную деятельность образовательного процесса как приоритетное направление в школах и вузах. Рассмотреть финансовые возможности. Как один из вариантов, можно рассмотреть увеличение стоимости обучения в вузах.

Также следует провести анализ степени мотивации, которая присутствует на сегодняшний день в образовательных учреждениях, и систематизировать полученные данные.

Овладение навыками эффективной работы через систему информационных технологий дает только развитие. Нынешняя молодежь разбирается в гаджетах намного быстрее, чем более старшее поколение. И иногда бывает такое, что ученики и студенты учат своих преподавателей. А такое, наверное, не нормально.

Также необходимо проводить анализ мнений обучающихся, и на их основании делать выводы. Что им интересно? Какие методики, используемые педагогами, им больше нравятся?

Ведь очень важно оперировать мнением обучающихся. Ведь если необходимо его заинтересовать, нужна и обратная связь. Такое эффективное взаимодействие даст только развитие.

Тоже самое касается и заинтересованности педагога в своей деятельности и в использовании инноваций в своей работе. Руководителям подразделений следует проводить анализ мнений своих работников, чтобы иметь обратную связь и узнавать, насколько эффективно работает та или иная схема стимулирования. Возможно, учителя и преподаватели могут предложить руководству и свои какие-то методики стимулирования, которые будут интересны всем.

Следует сделать вывод, что для того, чтобы увеличить заинтересованность в ведении инновационной деятельности в образовательном процессе, нужно:

– ставить четкие цели и формулировать конкретные задачи;

– задействовать всех участников образовательного процесса;

– наладить тесное взаимодействие и обратную связь всех участников образовательного процесса;

– проводить тщательную оценку эффективности внедрения новых технологий, прежде чем финансировать в них и использовать их;

– внедрять больше новых технологий.

Под методами стимулирования сотрудников школ и вузов можно также выделить: возможность постоянно бесплатно обучаться, систему постоянной оценки, наставнические проекты, проекты поддержки исследователей, различные конкурсы, материальные стимулирования, разработку проектов по оценке достижений.

Вновь созданная атмосфера позволит всем участникам образовательного процесса получать удовольствие от обучения и повысит качество.

Адильчаев Р.Т.

ВЛИЯНИЕ СТРУКТУРНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ АПК УЗБЕКИСТАНА

Глобализация мирового хозяйства ещё острее ставит задачи национальным экономикам - наличие собственного высокоразвитого агропромышленного производства являющегося одним из важных секторов экономики, обеспечивающее социально-экономическое развитие страны и ее экономическую безопасность. Особенно актуальным этот тезис стал в последние годы, когда продовольственная проблема в мире существенно обострилась. В связи с этим вызывает научный и практический интерес анализ структурных изменений и развитие интеграционных процессов, происходящих в аграрном секторе экономики Узбекистана.

Так как среди производственных комплексов экономики Узбекистана АПК является самым крупным как по использованию ресурсного потенциала, так и по значимости формирования национального дохода, продовольственного фонда и фонда непродовольственных товаров народного потребления. Между тем перекосы и деформация в развитии экономики республики особенно ощутимо проявились в сфере АПК.

В последние годы в целях создания открытой экономики в агропромышленном комплексе республики ведётся целенаправленная работа, одновременно осуществляются глубокие структурные изменения в различных отраслях экономики.

Так в последние годы в сельском хозяйстве республике осуществлены заметные структурные изменения в сторону развития плодоовощеводства. По данным Госкомстата Республики в 2016-2020 годы посевные площади хлопчатника сокращены на 43,8 тыс. га, за этот период площади садов увеличились с 254,6 га до 279,6 га или на 25,0 га, соответственно площади овощей на 16,6 тыс. га. В результате производство хлопка сырца уменьшилось на 402,0 тыс. тонн, а производство продукции плодоводства увеличилось на 781,2 тыс. тонн, производства овощей на 2757,4 тыс. тонн. В структуре валовой продукции сельского хозяйства удельный вес хлопка сырца уменьшился с 17,1% до 7,2%, удельный вес зерновых (пшеница) - с 13,8% до 8,4 %. Соответственно удельный вес продукции овощеводства увеличился с 7,4% до 15,5%, плодовая продукция с 4,9% до 9,0% и производство винограда с 4,2% до 7,2%.

Одним словом в республике реализуются комплексные меры, направленные на расширение организационно-экономических связей в системе производства, хранения, переработки и экспорта плодоовощной продукции. Вместе с тем, высокий уровень конкуренции на внутренних и зарубежных рынках плодоовощной продукции требует ускоренного внедрения современных методов организации производства,

совершенствования системы управления, улучшения качества продукции и обеспечения конкурентоспособности производимой продукции.

Главным направлением формирования новой институтциональной структуры АПК должно стать развитие интегрированных формирований как наиболее рациональной системы организационно-экономических отношений в сферах призводства сельскохозяйственной продукции, переработки, производственного и финансово-кредитного обслуживания.

Следует заметит что все эти изменения требуют проведения глубоких научно-практических исследований по развитию структурных изменений в плодоовощном секторе. В перспективе наиболее целесообразным вариантом развития производственно-экономических отношений в плодоовощной отрасли Узбекистана предполагается ориентация на крупные и средние производства в большей части интеграционного типа в сочетании с субъектами малого и средного предпринимателства.

Исходя из вышеизложенного и в целях обеспечения ускоренного и эффективного развития плодоовощеводства, расширения производства высококачественной и конкурентоспособной готовой продукции, дальнейшего ее продвижения на крупные зарубежные рынки, а также последовательной реализации задач, определенных Стратегией развития Республики Узбекистан в 2017- 2021 годах приняты меры по широкому внедрению кластерной формы организации производства плодоовощной продукции предусматривающие формирование цепочки по принципу «семена - рассада (саженцы) - выращивание продукции - заготовка - хранение - переработка - транспортировка - поставка на рынок» в рамках единого или группы взаимосвязанных предприятий, самостоятельно осуществляющих весь указанный цикл от производства до реализации плодоовощной продукции.

Изучение работ отечественных и зарубежных ученых экономистов и анализ результатов деятельности предприятий агропромышленного комплекса показали, что важнейшим перспективным направлением его развития является формирование и создание новых организационно-производственных структур, использующих как принципы кооперации, так и интеграции позволяющих повысить эффективность производства сельскохозяйственной продукции, продуктов питания, существенно увеличить объемы производства продовольствия и решить, таким образом, проблему продовольственной безопасности страны. Агропромышленная интеграция, являющаяся результатом развития производительных сил и углубления общественного разделения труда, позволяет усилить производственные связи и органически соединить сельское хозяйство с другими отраслями, занимающимися переработкой, обслуживанием и доведением продукции до потребителя.

Боле того интегрированные структуры являются боле приспособленными к условиям рыночной экономики. Так как оно позволяет организовать замкнутый цикл производства, переработки и реализации продукции, использовать инновационные технологии, привлекать и подготовить квалифицированных работников, повышать эффективности использования ресурсов и уровень товарности продукции. Нужно отметить, что в мировой практике существует в основном два вида агропромышленной интеграции. Первый в виде сотрудничества сельхозпроизводителей с несельскохозяйственными субъектами на основе различных договоров. Такие формы организации интеграционных процессов широко распространены в зарубежных странах, второй - в форме организационно оформленных структур, объединяющих капитал и труд отдельных родственных предприятий, что больше характерно для экономики стран СНГ. С другой стороны, и отечественным и зарубежным фирмам АПК присуща вертикальная интеграция, заключающаяся в слиянии компаний по производству компонентов одного вида продукции. В этом случае последовательно объединяются производственные процессы предприятий, сокращаются транзакционные издержки участников интегрированной структуры.

Следует отметить, что сельскохозяйственные, перерабатывающие и другие субъекты, объединенные в кластер, усиливают свою конкурентоспособность и положение на внутренних и внешних рынках. В развитых странах кластеры создавались в целях повышения конкурентоспособности предприятий с однородным видом производств на товарных рынках, на основе совпадения экономических интересов этих предприятий.

В своем фундаментальном труде «Конкуренция» М. Портер представляет кластер как «группу географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга». Необходимо отметит, что «общность деятельности» обуславливается совпадениями экономических интересов субъектов рынка. В этой связи под кластером можно понимать ассоциацию предприятий (субъектов рынка) создаваемую в целях интеграции производственных и коммерческих процессов в целях обеспечения конкурентоспособности и увеличения прибыли. Объединительными факторами экономических интересов создания кластера могут стать: осуществление единой ценовой политики, увеличения объемов и улучшения качества производства (услуг), создание и единой маркетинговой системы и проведение единой маркетинговой политики, и улучшения условий внедрения инновационных технологий в производства.

Надо подчеркнут, что в агропромышленных кластерах формируется сложная комбинация конкуренции и кооперации. На внутреннем рынке агропромышленные кластеры присутствуют как единые агенты сети и

конкуренции, что позволяет им выступать на равных и противостоять губительным тенденциям глобальной конкуренции, которая особенно усилится при вступлении Узбекистана в ВТО за счет снижения барьеров, ввоза импорта сельскохозяйственной продукции.

Кроме того, учитывая мировой опыт организационных и структурных изменений, в АПК республики необходимо развивать альтернативные виды интеграционных процессов и организацию производства, широко применяемые в близком зарубежье. Например, в агропромышленном секторе таких стран СНГ как Россия, Украина и Беларусь происходят масштабные интеграционные процессы, растет влияние крупных структур путем создания агропромышленных холдингов.

Начало процессу создания агрохолдингов на постсоветском пространстве было положено в конце 90-х годов прошлого столетия. Тогда ситуация в агропромышленном комплексе, в том числе в сельском хозяйстве, практически во всех странах СНГ характеризовались глубоким финансово-экономическим кризисом. В этих условиях все страны бывшего союза искали выход из этого неблагоприятного состояния экономики.

В целом можно отметит, что до 90-х годов в практике развития АПК бывшего союза имелся своего рода опыт создания интегрированных структур в виде ТПК, агропромышленных объединений, агрофирм, агрокомбинатов т.д. Поэтому многие считали, что в процессе реформирования АПК создание и развития агрохолдингов позволит сохранить продуктовую цепочку производство - переработка и реализация и совершенствовать логистическую систему. Такие подходы к организации и управлению производствам в системе агробизнеса широко используется и в развитых странах мира.

Как показывают мировая практика одной из эффективных форм межотраслевой интеграции являются агропромышленные холдинговые структуры, объединяющие сельскохозяйственное производства, предприятия, поставляющие для сельского хозяйства ресурсы и перерабатывающие его продукцию, а также предприятия по реализации произведенной продукции. Решение основной задачи агрохолдинговых формирований, заключающейся в увеличении объемов производства продовольствия и повышения эффективности функционирования может быть достигнута путем совершенствования взаимоотношений между входящими в их состав предприятиями, учета экономических интересов всех участников интеграции, создания условий для производительного труда всех участников этого процесса**.**

Формирование агрохолдингов сопровождается структурными, экономическими, организационными преобразованиями, т.е. изменяются принципы и модели формирования имущественных и договорных отношений, организационно-правовая схема работы, ценовая политика, механизм

функционирования, что требует и совершенствования структуры управления. Основными направлениями формирования управления являются: определение стратегии развития, формирование состава имущественного комплекса, совершенствование технологии, агротехники, обновления и модернизации производственных процессов с учетом требований рынка.

Одним словом развитие агрохолдинговых формирований позволяет использовать преимущества крупного специализированного производства, способствует повышению эффективности использования ресурсного потенциала отрасли, защищает субъектов, входящих в состав интеграции от неблагоприятной конъюнктуры рынка.

Основными преимуществами агрохолдингов в экономическом плане являются: снижение себестоимости продукции за счет охвата и специализации производства, повышение эффективности использования ресурсов, повышение конкурентоспособности и освоение новых рынков, расширение инвестиционной деятельности, снижение транзакционных издержек на конечную продукцию и повышение устойчивости производственно- экономической деятельности за счет эффективного использования природных и трудовых ресурсов, расширение возможностей использования инновационных технологий и повышение синергетического эффекта за счет развития интеграционных связей.

Исходя из вышеизложенного и с учетом стратегических направлений развития АПК Узбекистана путем создания агропромышленных кластеров и крупных агрохолдинговых формирований необходимо решить следующие проблемы организационно-экономического характера:

1. Из-за отсутствия законодательных основ и нормативных документов в процессе создание кластеров нет единого подхода обеспечивающего регулирование деятельности агропромышленных кластеров и агрохолдингов в системе АПК. Поэтому необходимо формировать и совершенствовать законодательную базу создания нормативных актов, регулирующих деятельность агропромышленных кластеров и агрохолдингов в системе АПК;

2. На сегодняшний день в сельском хозяйстве республике функционирует множество кластеров специализирующийся на производстве хлопка, плодоовощной продукции т.д. Но действующая система статистики не позволяет выделить долю кластеров в агропромышленном производстве. Исходя из этого, необходимо разработать прозрачную систему статистической отчетности о деятельности кластеров и холдинговых формирований. Совершенствовать действующие правила и формы учета и отчетности с учетом международных норм и требований;

3. Изучение и анализ деятельности агропромышленных кластеров и новых интеграционных формирований крайне затруднено из-за того, что в действующем законодательстве республики нет требования о предоставле-

нии консолидированной отчетности по всей совокупности предприятий входящих в состав одного агропромышленного кластера и других интеграционных формирований. Органы местной государственных власти тоже не могут предоставить достоверную и полную информации о деятельности кластеров, так как многие предприятия, входящие в их состав находятся в других районах области и республики. Именно поэтому результаты проведенных и проводимых прикладных и инновационных исследований не могут точно отражать и оценивать производственно-экономическую деятельность агропромышленных кластеров и других интеграционных формирований.

4. Для реализации вектора модернизации агропромышленного комплекса и его подкомплексов на базе кластерного подхода и крупных производств необходима разработка обоснованной политики включающий детальный механизм её формирования и государственной поддержки охватывающий следующих основные направления:

- формирование условий для эффективного развития агропромышленных кластеров, включая выявление конкурентоспособных кластеров и разработку стратегий их развития, обеспечивающих преодоление факторов, сдерживающих рост конкурентоспособности выпускаемой продукции;

- разработка и обеспечение реализации мер государственной поддержки совместных кластерных и системообразующих проектов, направленных на повышение конкурентоспособности кластеров и их участников;

- обеспечение научно-методической, информационно-консультативной и образовательной поддержки реализации кластерной политики на государственном и региональном уровне;

-обеспечение координации деятельности с органами исполнительной власти республики с органами региональной исполнительной власти, с органами местного самоуправления, торгово- промышленной палатой, ассоциациями и институтами общественного развития по реализации кластерной политики.

- регионы республики Узбекистан имеет различные адмнистративные, финансовые, организационные возможности для реализации кластерной политики. Однако ее успех во многом зависит от профессионализма региональных (областных) властей, необходимо обеспечить участие в организации кластеров научных институтов, способных качественно проработать экономические и орагнизационно-правовые вопросы, а также разработать стратегию формирования кластера.

5. Основной стратегией государства и социальных институтов в области формирования и поддержки кластеров должно стать целенаправленное воздействие на субъекты управления кластерами, согласованные с их внутренними укладами, социальными и институциональными тенденциями развития, вовлечение в этот управленческий процесс органы исполни-

тельной власти. Однако в настоящее время в республике нет официальных структурных подразделений на государственном или региональном уровне, содействующих созданию и развитию кластеров в различных отраслях экономики. Такими вопросами занимаются отраслевые министерства и местные органы власти, обозначенные в Указах и Постановлениях Президента и Кабинета Министров республики. С учетом вышеизложенного, по нашему мнению, в республике должен создаваться специальный орган в структуре Кабинета Министров «Департамент развития кластеров» или при Кабинете Министров «Республиканский центр развития кластеров» с соответствующими правами и полномочиями. Именно этот орган должен координировать деятельность региональных подразделений, входящих в его структуру заниматься решением задач стратегического развития кластеров, формированием кластерной политики и кластерных инициатив. При этом необходимо использовать передовой опыта зарубежных стран и стран СНГ, а также современные требования рыночной экономики.

Алексеенков И.С., Кочиева А.К.

СПЕЦИФИКА УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В СФЕРЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Растущие возможности трудовой эмиграции, повышенная мобильность человеческих ресурсов, цифровизация и развитие удаленных форм занятости способствуют изменению структуры современного международного рынка труда. Эти тенденции особенно актуальны для специалистов научной сферы и, в частности, сферы информационных технологий и телекоммуникаций. Произведена оценка соотношения производительности труда к объему финансирования, показано, что существует значительная линейная зависимость между объемом вложений и уровнем развития технологий. В разных странах применяется различный подход к управлению, что в значительной степени влияет на данное соотношение, таким образом, видится целесообразным анализ международного опыта в целях дальнейшей разработки эффективной модели управления трудовыми ресурсами в сфере информационных технологий и телекоммуникаций.

С развитием международного рынка труда конкурентная борьба между странами за сохранение высококвалифицированной рабочей силы становится все более актуальной. Специалисты в сфере информационных технологий представляют собой пласт наиболее мобильных работников, стремящихся как к трудовой миграции, так и к поиску трудоустройства на удаленной основе. Так как технологическое развитие является неотъемлемой частью развития экономики, человеческие ресурсы в сфере цифровых технологий представляют особую ценность. В некоторой степени именно продуктивность специалистов в данных сферах определяют темпы развития экономики страны.

Возможность работать на удаленной основе является одним из ключевых факторов среди молодых специалистов при выборе трудоустройства. Обеспечение необходимых условий для удаленной работы становится важной задачей для работодателей в передовых странах. Однако недостаточно создать вакансии, подразумевающие гибкий график и работу из дома. Необходимо использовать соответствующие подходы к управлению персоналом для максимизации продуктивности.

Борьба за повышение качества трудовых ресурсов должна заключаться не только в разработке методов сокращения оттока кадров, но и в повышении эффективности управления в сфере информационных технологий. Главным критерием, определяющим эффективность управления, является коэффициент соотношения производительности труда к затраченным ресурсам, в том числе, финансовым ресурсам. Оценка международного опыта может послужить основой для выявления слабых и сильных сторон существующего подхода к управлению человеческими ресурсами в сфере информационных технологий внутри страны и дальнейшей разработки и применения эффективных методов в целях снижения показателей утечки высококвалифицированных специалистов.

В рыночных условиях основными задачами бизнеса являются максимизация прибыли и увеличение капитализации. В целом этот же принцип актуален и для экономики страны, региона или отрасли. Таким образом, важнейшим критерием для оценки эффективности цифровой отрасли является возможность извлечения выгоды, как финансовой, так и технологической. В то же время необходимо учитывать объем затраченных ресурсов. В условиях жесткой конкуренции на мировом рынке необходимо предпринимать ряд мер по увеличению эффективности и экономичности операций.

Для оценки эффективности управления специалистами в цифровой сфере предлагается использовать коэффициент эффективности операции с учетом затрат. Таким образом эффективность будет представлена как результат, приходящийся на единицу затрат, выраженный в относительных показателях. Однако необходимо определить численные и качественные показатели, которые послужат критериями для оценки экономической выгоды в рамках отрасли. Специфика отрасли подразумевает, что произведенные товары и услуги не всегда напрямую приносят прибыль, поэтому видится целесообразным использовать такие численные показатели как объем трудовых ресурсов, число зарегистрированных патентов на изобретения и количество научных статей и исследований. В качестве параметра, определяющего объем затраченных ресурсов, будет использован объем финансов, затраченных на развитие и поддержание отрасли.

К ключевым странам с высоким уровнем развития технологий и, в частности, цифровых технологий были отнесены Россия, США, Китай, Германия, Англия и Япония. Эти страны были выбраны на основе двух

критериев, необходимых для исследования. Первый критерий подразумевает значительный вклад и влияние на отрасль информационных технологий на международном уровне. Второй критерий подразумевает доступность статистических данных о трудовых ресурсах, числе патентов, научных статей и затраченных средств. При этом предоставленные данные должны быть получены из надежных источников, включая государственные органы и национальные статистические агентства. Основные показатели, характеризующие затраты и результаты работы специалистов в сфере информационных технологий, представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели, характеризующие затраты и результаты работы специалистов в ведущих странах за 2020 г., составлено автором

Страна	Россия	США	Китай	Германия	Англия	Япония
Человеческие ресурсы, занятые в отрасли информационных технологий телекоммуникаций (в т.ч. работники НИИ), тыс. чел.	845	4200	7000	2000	417	892
Средства, затраченные на развитие и поддержание отрасли, а также на разработку инновационных проектов, 2020 г., млрд долл. США	6,7	282,7	95,7	137,3	31,4	71,5
Отраслевой результат, представленный в виде числа патентов на изобретения (включая внутренние и международные патенты)	475	21340	14212	4316	2080	17125
Отраслевой результат, представленные в виде числа научных работ и исследований, тыс. ед.	85,6	1 153	415,8	281,2	299,2	300,4

Как видно из таблицы 1, Россия значительно отстает от лидеров по количеству занятых в отрасли цифровых технологий, так, по состоянию на 2020 г. этот показатель составляет 845 тыс. чел.

Для расчета коэффициента эффективности управления с учетом затрат предлагается оценить отношение двух основных параметров, отражающих выгоду, к двум параметрам, отражающим затраты. В качестве затрат предоставлены как финансовые вложения в отрасль по странам, так и привлеченные человеческие ресурсы. Роль показателей, отражающих выгоду, играют число зарегистрированных патентов и число научных работ. В сводной таблице представлены относительные показатели, показывающие

степень эффективности управления персоналом в сфере информационных технологий в шести лидирующих странах.

На основе данных, проиллюстрированных в таблице 2, можно сформулировать ряд выводов. Так, была обнаруженная значительная разница между эффективностью управления специалистами в разных странах в зависимости от затрат. При этом эффективность повышается или понижается как при изменении финансовых вложений, так и при изменении числа привлеченных специалистов. Эти показатели говорят о неоднородности международного рынка труда в сфере информационных технологий, а также о возможности и необходимости совершенствования систем управления им.

Таблица 2. Коэффициенты эффективности управления, полученные методом затрат за 2020 г., составлено автором на основе данных табл. 1.

Страна	Россия	США	Китай	Германия	Англия	Япония
Число патентов на 1000 специалистов, ед.	0,56	5,08	2,03	2,158	4,98	19,1
Число научных работ на 1000 специалистов, ед.	101,3	274,5	59,28	140,6	717,5	336,7
Число патентов на 1 млрд долл. США финансирования, ед.	70,7	75,5	148,5	31,43	66,2	239,51
Число научных работ 1 млрд долл. США финансирования, ед.	12747	4078,5	4344,8	2048	9522,6	4201,4
Доля специалистов относительно общего населения страны, %	0,58	1,26	0,48	2,4	0,62	0,71

Относительные показатели указывают на то, что Россия получает достаточный уровень выгоды в виде зарегистрированных патентов и изобретений при низких финансовых затратах. Разрыв между результатами России и Китая или Японии остается существенным. Более того, в результате низкого объема финансирования в абсолютных величинах, технологическая конкуренция с США видится затруднительной, не смотря на равный уровень эффективности.

Важным критерием является и доля специалистов в общем населении страны. Большинство передовых стран имеют более высокое соотношение между количеством трудовых ресурсов в сфере телекоммуникаций и общим населением. Подобное отставание может говорить о низком уровне развития рынка информационных технологий и нехватке рабочих мест. В то же время данный показатель может указывать на недостаточное количе-

ство мест в образовательных учреждениях на смежных направлениях обучения. Однако необходимо отметить, что такие страны как Япония и Англия имеют крайне высокий уровень эффективности с точки зрения числа разработок, но при этом доля специалистов в этих странах близка к аналогичным показателям в России. Данные показатели могут указывать на то, что российский рынок труда в сфере информационных технологий близок к оптимальным показателям. Незначительное увеличение объема рабочих мест может обеспечить значительное развитие внутри отрасли.

Россия занимает последнее место по эффективности управления с точки зрения затрат в виде трудовых ресурсов. Эти показатели могут говорить о низкой эффективности текущей модели управления. В то же время Россия занимает лидирующие позиции по внесению вклада в развитие теоретической базы знаний для отрасли. Дальнейшие исследования с использованием не только количественных показателей для оценки результатов, но и качественных, помогут расширить выводы и дать более точную оценку происходящим процессам.

В проведенном исследовании под управлением понимается комплекс мер по оптимизации функционирования трудовых ресурсов в рамках отрасли информационных технологий. В том числе мер, направленных на совершенствование правовых норм и развитие необходимых деловых связей и инфраструктуры. Полученные результаты дают общую оценку совокупности управленческих решений, принимаемых в различных плоскостях и на разных уровнях управления трудовыми ресурсами в сфере цифровых технологий.

В условиях недофинансирования отрасли и в результате использования устаревших моделей управления, российская отрасль информационных технологий не может в полной мере обеспечить другие отрасли необходимыми товарами и услугами. Не смотря на низкую эффективность управления, российский рынок цифровых технологий предлагает довольно высокую экономическую эффективность. Иными словами, разработка цифровых продуктов в России требует меньший объем финансовых вложений, чем разработка аналогичных продуктов в США, Германии или Англии. Разработка и внедрение новых методов управления, которые соответствуют требованиям цифровой экономики, а также адаптация правовых механизмов могут создать благоприятные условия для международного участия России в развитии данной отрасли. Более того, отечественный рынок технологий и телекоммуникаций обладает достаточными ресурсами для становления лидирующим центром по разработке цифровых продуктов и программного обеспечения.

Таким образом, российский рынок труда в сфере информационных технологий обладает значительным потенциалом. Привлечение иностранных инвесторов и транснациональных компаний может не только обеспе-

чить приток денежных средств, но и обеспечить российскому рынку доступ к высококвалифицированным кадрам в сфере управления человеческими ресурсами. На основе успешного опыта зарубежных стран в управлении персоналом в сфере телекоммуникаций видится возможным разработать эффективный подход к менеджменту. Более того, подобное сотрудничество на международном уровне может позволить создать необходимые теоретические базы знаний и повысить качество обучения российских кадров в сфере управления человеческими ресурсами.

Алиева К.Р.

РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА БАНКОВСКИХ УСЛУГ: ХАРАКТЕРИСТИКА И ТЕНДЕНЦИИ

Банковская система региона оказывает значительное влияние на уровень жизни населения, на развитость финансовой инфраструктуры региона, а также на степень развития бизнеса в регионе. Региональная банковская система состоит из кредитных организаций, находящихся на территории субъекта и удовлетворяющих требованиям к кредитным организациям. Состав банковского сектора Ставропольского края приведен в таблице 1.

Таблица 1 – Количество кредитных организаций Ставропольского края, ед.

	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Количество действующих кредитных организаций (региональные)	5	4	3	3
Количество действующих филиалов кредитных организаций, находящихся на территории края	42	31	24	20
Количество дополнительных офисов кредитных организаций	444	445	424	404

Опираясь на данные таблицы 1, можно сказать, что количество кредитных организаций в крае с каждым годом сокращается. Это связано с многочисленными процессами слияний и поглощений кредитных организаций, а также с повышением требований к их уставному капиталу. Отметим, что на каждые 100 тысяч жителей Ставрополья приходится в среднем 7 единиц банковских учреждений.

Развитие банковского сектора края целесообразно оценивать через основные финансовые характеристики кредитных учреждений в общем объеме банковских услуг, используя при этом совокупную стоимость активов (таблица 2).

Опираясь на данные таблицы 2, можно утверждать, что доля филиалов в банковском секторе Ставропольского края весьма значительна, а именно к концу 2018г. составила 82,9%, что говорит о безоговорочно лидирующих позициях инорегиональных банков в крае. Однако стоит заме-

тить, что доля региональных кредитных организаций за период с 2018 по 2021 год увеличилась на 1,1%.

Таблица 2 – Активы кредитных организаций Ставропольского края

	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Активы кредитных организаций (с сальдированием отдельных счетов),млн. руб				
Региональные	1978,4	1895,3	1604,7	1634,1
Финалы инорегиональных банков	9957,2	9348,3	7641	7925
Всего	11835,6	11243,6	9245,7	9559,1
Структура, %				
Региональные	16,6	16,9	17,4	17,1
Финалы инорегиональных банков	83,4	83,1	82,6	82,9
Всего	100	100	100	100

Динамика ресурсной базы кредитных организаций Ставропольского края представлена в таблице 3.

Таблица 3 – Средства кредитных организаций Ставропольского края

	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Размещенные ресурсы, млн. руб				
Кредиты юридическим лицам-резидентам и ИП	175519	161008	161429	193336
Кредиты субъектам малого и среднего предпринимательства	76884	80241	78520	93780
Кредиты физическим лицам	110355	71574	90069	118700
Итого размещенные ресурсы	36758	31823	330018	405816
Привлеченные средства, млн.руб	34050	32190	32353	34357
Депозиты юридических лиц,	21386	24459	27463	25828
Вклады	167490	230335	220996	241482
Бюджетные средства на счетах кредитных организаций	170,9	138,4	154,6	183,1
Итого	223096,9	260102,4	280966,6	301850,1

Из данных таблицы 3 видно, что ресурсная база кредитных организаций Ставропольского края за исследуемый период увеличилась на 5,2%. (или на 19 905 млн. руб.). Отметим, что основным фактором расширение ресурсной базы являются вклады (депозиты) физических лиц, которые с 2018 по 2021 г. изменились на 83 971 млн руб. или на 53,3% в сторону увеличения.

Следует заметить, что рост объема вкладов населения отмечается почти у 80% действующих кредитных организаций. Другая важная тенденция – удлинение сроков привлечения вкладов населения. Удельный вес депозитов физических лиц, привличенных на срок свыше 1 года, в их общем объеме выpос с 51,3 на 01.01.2018 до 65% на 01.01.2021.

Количество средств на счетах организаций Ставропольского края (как источника привлечения ресурсов в банковскую систему) с 2018 по 2021 гг. увеличились на 1,4% (или на 466 млн. руб). Доля этого источника в совокупных ресурсах банковского сектора незначительна. Увеличилась доля депозитов юридических лиц в совокупных пассивах кредитных организаций.

На 01.01.2021 этот показатель достиг 25 828 млн. руб. Прирост показателя с 2018 года составил 40,4%. По депозитам юридических лиц так же, как и по депозитам физических лиц, наблюдается тенденция к увеличению сроков привлечения. В структуре депозитов юридических лиц удельный вес депозитов сроком свыше 1 года возрос на 43 %, на 01.01.2021 данный показатель составил 46%.

На процентную политику банков, находящихся на территории края, за исследуемый период оказали влияние в первую очередь сложившийся уровень спроса и предложения на кредитно-депозитном рынке, уровень инфляции, изменение денежных доходов населения, финансовый кризис и экономическая конъюнктура рынка. Однако не стоит забывать, что основное влияние на процентные ставки оказывает ключевая ставка ЦБ РФ, динамика данного показателя представлена ниже на рисунке 1. Исходя из рисунка, можно сделать вывод, что ключевая ставка к началу 2021 года снизилась почти в два раза, а именно на 45% в сравнении с 2018г. Однако стоит отметить, что в течение года ее повышали семь раз подряд, и последнее решение по увеличению было принято 17 декабря 2021г.,и приняла значение 8,5%.

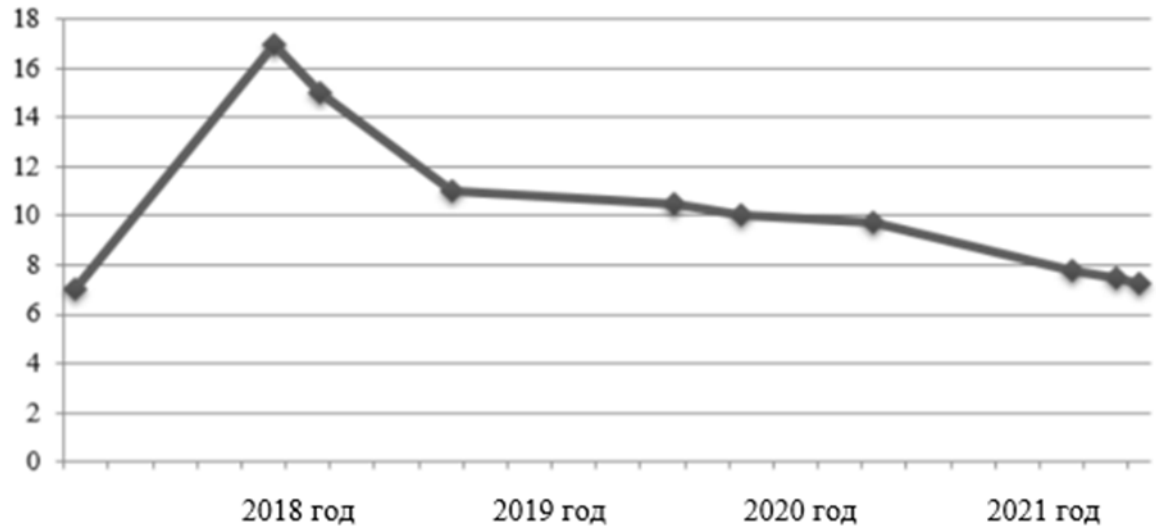


Рис. 1 – Динамика ключевой ставки ЦБ РФ с 2018 по 2021 г.

Также большое влияние на среднекраевой уровень процентных ставок по предоставленным кредитам продолжают оказывать крупные кредитные организации края.

Хотелось бы отметить, что самые маленькие процентные ставки по предоставляемым кредитам в национальной валюте страны, для финансовых учреждений и физических лиц сложились в краевых кредитных организациях, а для юридических лиц у нерегиональных филиалов. Однако, нужно сказать, что высокие процентные ставки по депозитам и вкладам, в том числе и по краткосрочные и долгосрочным, предоставляли как нерегиональные банки, так и кредитные учреждения региона. Снижение финансового результата кредитных учреждений к концу исследуемого периода на 38 процентных пунктов сопряженно, на первый взгляд, с дополнительными затратами, которые связаны с формированием резерва на вероятные потери, возникающие в свою очередь из-за ухудшения качества активов, падения доходности ссудных операций при параллельном росте расходов, связанных с функционированием банков региона.

Также нужно отметить, что сегодня кредитные организации стали более требовательны в выборе своей региональной стратегии развития. Особое внимание уделяется оценке финансового состояния «эвентуального» заемщика и повышению требований к ним, а также к рискам связанные с операциями, а не только качеству услуг и менеджменту.

Подводя итоги изучения банковского сектора Ставропольского края, отметим, что в регионе наблюдается экспансия кредитных учреждений инорегиональных банков, что значительно увеличивает конкуренцию во всех сферах банковской деятельности.

В перспективе возможно укрепление позиций филиалов инорегиональных банков из-за их избирательной позиции при работе с клиентурой – в основном крупными клиентами. На долю региональных банков остается обслуживание малого бизнеса и корпоративных клиентов на периферии, вне финансовых центров региона.

В свете вышеизложенного, следует отметить, что банковский сектор Ставрополья, далек от идеала, и имеет свои определенные проблемы, а именно: слабая конкуренция, поглощение крупными инорегиональными банками региональных банков, что приводит к их значительному сокращению и конечно, нужно отметить кредитный портфель, который уступает по качеству и объему. Выше перечисленные проблемы отрицательно влияют на общие показатели банковской системы края.

Для решения данных проблем, возможно проведение следующих мероприятий, направленных на их улучшение:

1. Повышение надзора за рискованностью деятельности банков. Так при решение проблемы докапитализации возможно, что банки увеличивая капитал за счет своей прибыли, повысят маржу по кредитам и другим операциям.

2. Мотивирование здоровой конкуренции в банковской сфере, которое должно простимулировать расширение ассортимента предоставляемых

банковских услуг и продуктов на территории региона, а также перевести на другой уровень качество и менеджмент в целом.

Таким образом, в настоящее время Ставропольский край – эта довольно привлекательная инвестиционная площадка, дающая основной импульс для развития экономики региона. В связи с чем, нужно не забывать, что положительному развитию региональной экономии в целом, способствует стабильное развитие банковской сферы.

Алпатов Г.Е.

УСЛОВИЯ ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ АКАДЕМИЧЕСКОЙ СРЕДЫ В РОССИЙСКИХ УНИВЕРСИТЕТАХ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

Если разделить последние 30 лет на пять шестилеток, то увидим, что в период 1992–1997 гг. ВВП сократился на 36%. В 1998–2003 экономика восстанавливалась - рост составил 31%. В 2004-2009 — рост на 30%. С 2010 по 2015 гг.— только на 15%. В 2016-2021 — на 4%. Среди причин, которые могли бы способствовать экономическому росту, можно назвать создание комфортных условий для научной работы преподавателей высшей школы. Однако крайне неудачная реформа высшей школы существенно ухудшила эти условия, привела к массовым увольнениям, что было равносильно введению внутренних санкций. Как это ни парадоксально, введение внешних санкций весной 2022 г. способствует возврату к прежней комфортной среде для научной работы в университетах, способствует отказу от ориентации на наукометрические показатели.

Мы должны понимать, что без поисковых исследований преодолеть стагнацию не удастся. Это значит, что без исследователей не осуществить рост исследований. Если анализировать те же периоды с позиции реформ высшей школы и РАН, то падение до 4% возможно случайно совпадает с массовым сокращением преподавательского состава университетов на треть и переформатирование условий научной работы на написание статей и цитирование под страхом увольнения, чего до 2012 г никогда не было. Новые искусственные условия породили болезнь краткосрочности. И это сокращение продолжается, поскольку сохранены основные инструменты – эффективный трудовой контракт и неопределенность оплаты труда.

В Федеральном законе об образовании в Российской Федерации. 29.12.2012 г. № 273-ФЗ было определено: «Управление образовательной организацией осуществляется на основе сочетания принципов единоначалия и коллегиальности» [3, ст. 26, ч. 2]. По форме коллегиальность существует, но в действительности получается обратное. Ректор назначается Министерством и вышестоящими инстанциями [3, ст. 51, ч. 1, п. 2, 3, 4]. Единоначалие позволяет руководству вуза уволить любого руководителя структурного подразделения [3, ст. 52, ч. 4] и преподавателя, поскольку все — от ассистента до профессора являются заложниками срочного тру-

дового контракта от одного года до пяти лет. Пожалуй, последнее — самое главное. Перевод профессорско-преподавательского состава на «эффективный контракт» путем замены пятилетнего переизбрания на ежегодное прохождение конкурсной процедуры привело к известной в экономической теории болезни краткосрочности. Рациональным поведением становятся предпочтение решения мелких задач в ущерб долгосрочным исследованиям, искажение целей деятельности под влиянием ориентации на наукометрические показатели, следование за мнением администрации. Трудовой контракт с преподавателями лежит вне защиты трудовым кодексом как в отношении постоянства найма на разумный срок, так и в отношении постоянства заработка. Он превращает преподавателей в научный прекариат, о чем уже не мало говорилось на Санкт-Петербургских форумах труда. Сравните с пожизненным наймом Tenure профессора в США после 7-летнего испытательного срока, и Вы поймете, что именно неэффективный эффективный контракт есть причина проблем кадрового голода и эмиграции наших ученых.

Начало рассматриваемой реформы высшей школы положили Указы Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 599 "О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки" и № 597 "О мероприятиях по реализации государственной социальной политики". Реформа имела первоначальной целью сокращение числа преподавателей и числа вузов по причине сокращения абитуриентов и освобождения от неэффективных работников. Включение наукометрических показателей в эффективный контракт как обязательных принципиально изменило их роль в стимулировании научного труда. Стимулирование поощрением сменилось стимулированием страхом увольнения. Так показатели из желаемых для повышения дохода превратились в показатели селекции персонала на тех, кто останется в вузе и тех, кто будет уволен, а сами вузы на несколько лет превратились в зоны селекции. И статистика показала, что не повезло почти каждому четвертому, а трем оставшимся были предложены условия существенного повышения интенсивности труда и смены целей с научных исследований на написание статей и сокращения совместительства с соответствующим сокращением дохода. Как следует из сводных отчетов Минобрнауки с 2012 по 2018 гг. вузы потеряли 103 тыс. ставок, или треть от имевшихся (29,6%).

Показатели сокращения персонала теперь достигнуты, а механизм селекции сохраняется как норма управления наукой. От инструментов временного найма и оценки в абстрактных показателях трудно отказаться, поскольку эффективность использованного в реформе административного принуждения подтверждается ростом количества публикаций и индекса Хирша в Ринц, в Web of science и Scopus, что указывает администраторам на правильность пути. Краткосрочная эффективность принуждения стра-

хом увольнения в эффективных контрактах подтверждена сегодня ростом количества публикаций в Web of science и Scopus. Например, согласно отчету Счетной палаты, опубликованному 26.04.2022 г. в СПБГУ отмечен интенсивный рост (почти в четыре раза) публикационной активности (с 0,96 тыс. ед. в 2010 году до 3,6 тыс. ед. в 2020 году — в Web of Science и с 1,1 тыс. ед. до 3,96 тыс. ед. — в Scopus за тот же период. И этот рост интенсивности научного труда в университетах обеспечили не прежнее количество преподавателей, а по многим вузам половина оставшихся. Простое сравнение роста числа опубликованных статей с показателями выданных патентов обнаруживает ложность наукометрических показателей в роли критерия селекции, поскольку показатели числа патентов не имели возрастающего тренда за те же годы.

Рост числа публикаций стал доказательством, что принуждение страхом как вариант управления вузами возможно и «эффективно». Но есть важное условие – оно возможно, если до введения эксперимента над высшей школой было достаточно ученых, выросших в условиях свободного творчества, нацеленного на научный результат, а не на число статей, академической свободы, предполагающей независимость, и постоянства занятости с заранее известной оплатой и долгосрочной перспективой продвижения по степеням, званиям и должностям. Сегодня университеты превращены в особые зоны краткосрочного найма, с гарантированной зарплатой на уровне половины рекомендованной правительством по регионам, с персоналом, живущим под страхом увольнения от конкурса до конкурса. В зонах ученые не воспроизводятся. Инициатива Минобрнауки по финансированию 1,8 млрд руб. на привлечение 5000 выпускников если и будет выполнена на короткий срок, то без закрепления кадров.

Модель интеграции производства, науки и образования, верная на уровне взаимодействия организаций, включенная в эффективные контракты каждого преподавателя как требование личной интеграции, создала еще одно обоснование для увольнения. Она способствует академическому капитализму со смещением ценностей от тех ученых, которые значимы в науке, к тем, которые могут принести университету больше денег. Это позволило ежегодно увольнять преподавателей, выполняющих обязанность по количеству статей, но не выполняющих требование наличия договоров с бизнесом или наличия грантов.

Наконец, цифровизация стала еще одним обоснованием излишка преподавателей. Развитие обучающих технологий и подключение массы желающих к обучающему контенту, использование покупных учебных курсов, делает ненужным содержание высокооплачиваемого персонала с излишними компетенциями и предполагает замену профессоров на тьюторов, обслуживающих он-лайн обучение.

В противоположность вытеснению преподавателей обучающим интернетом, цифровизация способствует выполнению других макрофункций университета — научной и инновационной. С цифровизацией сбывается мечта сторонников мобильности ученых между университетами, противников академического «инбридинга», требующих принудительного перемещения ученых между университетами. В России эта идея доведена до своего предельного варианта — краткосрочного найма для всех преподавателей, причем со ссылками на западный «опыт». Действительно в США и, например, в Германии межуниверситетская мобильность развита, но не в течение плодотворного периода жизни ученого, а только его первой части - своеобразного испытательного срока до заключения постоянного контракта с университетом.

Каждое управляющее воздействие имеет не только краткосрочные положительные результаты, которые прогнозировались при планировании действия, но и скорые отрицательные следствия, которые обычно не учитываются в экономической политике. Перенос интеграции трех различных по своему содержанию и компетенциям институтов на уровень отдельного, причем каждого без исключения, работника уже породил потерю действующего персонала и нежелание новой когорты вступать в ряды профессорско-преподавательского состава.

Во-первых, в условиях внешних санкций, особенно в сфере общественных наук, публикация за рубежом становится проблематичной, что может привести к новым увольнениям. Во-вторых, многочисленные исследования природы научного труда, показали, что творцами новых идей являются только 3% от когорты, и не все из них могут быть компетентными преподавателями и уж подавно требование от остальных 97% конвейера научных публикаций и участия в хоздоговорах означает непривлекательность этой сферы для выпускников университетов.

Мысленно представим, что бы сделали наши чиновники, если бы управляли университетами США. Заменим пожизненный найм для 49% преподавателей (tenure) на прохождение по конкурсу каждые 2-3 года. Заменим фиксированную зарплату с градацией по научным степеням на зарплату с пятидесятипроцентной долей премии за выполнение абстрактных показателей и увольнением за их невыполнение. Заменим выборность ректоров и деканов назначение ректоров из Вашингтона. Мы увидим скорую деградацию научного потенциала и миграцию ученых в страны с «дружественной» академической средой, отток новых исследователей в другие сферы занятости. Именно эти долгосрочные следствия все яснее видны в России. Краткосрочный рост показателей сменяет отрицательная селекция научных кадров. Мы видим подмену со стороны преподавателей целей научного труда на цели выполнения премиальных показателей и

показателей трудовых контрактов, сокращение числа диссертаций и отток научных кадров.

Абрахам Маслоу в работе «Дальние пределы человеческой психики» называл три необходимые потребности человека как вида: чувство защищённости; чувство принадлежности к группе; потребность в уважении и чувство собственной значимости. Университетское управление до 2012 г удовлетворяло этим критериям академической среды. В ходе реформы произошел отказ от учета личных потребностей ученого. Еще недавно даже в фантастическом сне не могло прийти в голову, что целью развития науки станет достижение места в рейтинге. Университетское сообщество теперь строго разделено на пирамиду начальников и наемный персонал преподавателей. В результате селекции появился институт интеллектуальной эксплуатации первыми вторых с целенаправленным уничтожением культурного кода академического поведения совладения университетом, который был в царской России и выжил в советский период. Старое поколение преподавателей под угрозой увольнения и перспективы нищенской пенсии продолжает работать. На смену им все меньше желающих делать научную карьеру при отсутствии перспективы занятости и противоестественного целеполагания научного труда.

Долгосрочное следствие существования эффективных контрактов заключается в потере компетентного персонала. Здесь действует известный в экономической политике принцип гистерезиса. После потери кадров старших возрастов и сокращения притока новых исследователей проблема воспроизводства превращается в потерю научных школ. Система высшей школы не сможет вернуться на прежнюю траекторию после отмены краткосрочного найма и возврата к постоянной занятости.

Вся сложность мира сводится к некоторой сумме простых идей, как говорил Аристотель. Кажущаяся сложность с привлечением молодых ученых имеет простое решение – во-первых, отказ от краткосрочного найма и оценки по искусственным показателям. Во вторых, отказ от созданной модели премиальной оплаты труда, искажающей саму идею премии. Нормально премируются достижения сверх установленной нормы результата труда. Норма оплаты установлена двойной по региону. Искажение понятия премии заключается в получении двойной оплаты только при превышении нормы трудоотдачи. Таким способом нормальная работа штрафуется потерей премии. Труд по обучению стал периферийным элементом оценки труда и премирования.

Пока не ушли прежние научные кадры, отсутствие их воспроизводства малозаметно, но естественная убыль уже сейчас требует возврата к стабильной сетке зарплаты, премирования за научные достижения и к постоянному найму.

Обязанности по производству количества статей и количества выступлений на конференциях, произвольно записываемые в эффективный контракт администрацией вуза не имеют ограничений в трудовом праве с точки зрения ограничения интенсивности научного труда. Нет никакой нормы, и царит узаконенный произвол. Оброк по научным статьям напоминает анти-сен-симонизм. Знаменитый лозунг сен-симонистов: «Каждому по его способностям» трактуется таким образом, что если ученый удачно провел исследование, и опубликовал, например 6 статей, то в контракте на следующий 2-3 летний срок ему будет записано еще по 6 статей ежегодно. Это нелепость. И никакого правового ограничения интенсивности труда. Написание 5 статей вместо 6 означает невыполнение эффективного контракта и недопуск к следующему конкурсу. Так слишком плодовитый ученый оказывается без работы.

Созданная после 2012 г. система краткосрочного найма в долгосрочном периоде ведет к постепенной деградации университетской коллегии, формированию кадрового голода в университетах. Эффективный контракт в том понимании, которое в него было вложено, не является и с самого начала не мог стать эффективным. Рынок быстро ответил на потребность обязательных публикаций по-рыночному. Научных сетевых журналов становится все больше, и предложений напечатать, похоже, больше, чем желающих писать. Появились предложения по покупке соавторства, по цитированию за деньги. Сейчас рынок предлагает участие в монографии любому из сети. Это уже не кафедральные монографии и не монографии по результатам конференции. Все это рыночное разнообразие платных предложений построено на требовании выполнения наукометрических показателей, заложенных в эффективном контракте для российских преподавателей.

Индивидуализация и сетевая кооперация вокруг научной темы сокращает внутреннюю потребность ученых в публикациях в журналах, поскольку появилась техническая возможность существования сетевого сообщества, и формируется принципиально новый подход к публикации в сети. Это направление создает альтернативу общению через статьи в журналах и оценке по количеству статей.

В мае 2022 в рамках внешних санкций российские исследователи были отключены от базы данных Web of science. Но они не были отключены от Scopus, поскольку издательство, стоящее за этой базой содержит более 1200 журналов, куда наши преподаватели несли свои деньги за публикации. Поддерживая санкции, ряд научных изданий в недружественных странах стали отказывать авторам из России в опубликовании уже принятого материала. Санкции вызвали реакцию Минобрнауки, которая заключается в отказе от бывшего собственного требования зарубежных публикаций в журнала, индексируемых Web of science и Scopus. Таким образом,

санкции сыграли положительную роль в улучшении академической среды. Однако сама идеология оценки научного труда по наукометрическим показателям, теперь в российских журналах, сохранена и дополнена участием в научных проектах.

Ученому для эффективной работы нужна академическая среда отвечающая критериям А.Маслоу, прежде всего нужен постоянный найм как гарантия занятия выбранной отраслью науки и постоянная зарплата. Обратимся к дореволюционному опыту российских университетов, в период регулирования Общим уставом 1863 г. Тогда занятость профессоров, как и в университетах США сегодня, была построена на одном ключевом принципе. Это принцип деления карьеры ученого на растянутый испытательный срок с занятостью на срочном трудовом контракте и зачислением в штат с заключением бессрочного контракта до выхода на пенсию. Первая часть стимулировала интенсивную научную и преподавательскую деятельность ради того, чтобы быть избранным на должность ординарного профессора в постоянный штат. Конкуренция за место в штате рождает потоки публикаций и изобретений. Постоянный найм во второй половине карьеры в университетах США сегодня создает аналогичный положительный эффект, создает независимость вузовским профессорам в их действиях и решениях и доверие спонсоров.

В России для прямой связи с зарубежной наукой из собственных средств университета за границу регулярно направлялись молодые преподаватели, но не для получения зарубежных дипломов, а в рамках процесса приготовления к профессорскому званию на родине. Европейские ученые степени тогда мало ценились в России. В особо уважительных случаях факультет мог допустить к испытанию на степень магистра лицо, представившее докторский диплом иностранного университета. Выход на пенсию не был трагедией, поскольку ее размер равнялся жалованью. Уволить с должности было крайне сложно, а в «Общем уставе…» 1884 г. вообще нет упоминания о причинах досрочного увольнения.

В целом, для повышения активности научного труда в университетах следует отказаться от краткосрочного найма и перейти к постоянной занятости после испытательного срока, вернуться к сетке окладов с незначительной долей премии. Есть готовые конкретные решения, доказавшие свою долгосрочную эффективность. Это модели университетов царской России и США, при всем разнообразии, построенные на одних и тех же принципах. Сегодня, когда от науки требуются усилия по импортозамещению по широкой номенклатуре, нужно дать ученым время для научного поиска и гарантию занятости и не отнимать у них это время, требуя писания статей во все возрастающем количестве для достижения рейтингов.

Алтунина В.В.

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ МАГИСТРАТУРЫ В ВУЗЕ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ВОСТРЕБОВАННЫХ СОВРЕМЕННЫМ РЫНКОМ ТРУДА КОМПЕТЕНЦИЙ

Конкурентоспособность любой страны мира в настоящее время определяется её способностью интегрироваться в глобальную экономику. Данный процесс основывается на постоянном повышении эффективности рынка труда как основополагающего фактора социально-экономического развития страны, в которой молодые специалисты (выпускники вузов) составляют ядро обновления. В этой связи назрела необходимость переосмысления ключевых компетенций, гарантирующих востребованность выпускников вузов на современном рынке труда, характеризующимся постоянно нарастающим спросом на специалистов, владеющих современными методами работы и технологиями.

Основываясь на исследованиях, проведённых Центром трансформации образования Московской школы управления «Сколково», можно выделить наиболее актуальные и востребованные на современном рынке труда базовые навыки, ожидаемые у выпускников вузов: концентрация и управление вниманием, эмоциональный интеллект, цифровая грамотность, креативность, экологическое мышление, кросскультурность, способность к самообучению, умение работать в команде. Наличие у современных выпускников вузов перечисленных базовых компетенций становится обязательной предпосылкой конкурентоспособности на рынке труда, а также является необходимым условием высокопрофессиональной деятельности молодых специалистов.

В новом столетии актуальной задачей для российского образования становится предпринимательское образование. Изучение теории преобразующего обучения Мезирова и дополняющих ее новых теорий образования в контексте социальных и культурных изменений, а также собственный опыт автора по реализации преобразующего обучения студентов в рамках предпринимательской программы магистратуры позволило обобщить теоретический материал и собственный эмпирический опыт реализации преобразующего предпринимательского образования, в результате которого происходят качественные изменения в профессиональной стратегии развития личности.

Основываясь на выводах своих обобщений, автор предполагает, что предпринимательское образование как преобразующее открывает новые горизонты для тех, кто обучает и тех, кто обучается. Такой подход тесно пересекается с диалогическим и смыслоцентрированным подходами в обучении, основанными на личностной деятельности в процессе реализации реальных проектов, проведения исследовании или работы над выпускной работой.

Цель статьи - выявление инструментов предпринимательского образования, способствующих преобразованию стратегии личностного и профессионального развития студентов. Ее выполнение основано на использовании теоретических и эмпирических методов исследования. В результате напрашивается вывод, что индивидуальная образовательная траектория, педагогическое сопровождение (эдвайзинг), командные методы работы над реальными проектами и исследованиями являются инструментами, преобразующими стратегию личностного и профессионального развития студентов-предпринимателей.

Чтобы понять каким образом модель предпринимательской магистратуры, реализуемая в БФУ им. И.Канта позволяет достичь формирования востребованных современным рынком труда компетенций, рассмотрим особенности реализации данной модели:

1. Студенты в предпринимательской магистратуре БФУ им. И.Канта учатся неформально, когда занимаются своими стартап-проектами, деловыми сделками и деятельностью предпринимательской команды. Каждый из элементов цикла обучения реализует определенную миссию, которая имеет отношение к реальному контексту обучения. Например, стартап-проекты способствуют полному вовлечению учащихся в предпринимательство в самом начале программы. Учащиеся должны работать с реальными клиентами и выполнять определенные задачи, которые позволяют создавать продукт. Важным элементом обучения в предпринимательской магистратуре является то, что реальные предпринимательские проекты студенты формируют в течение первых двух месяцев обучения, когда они едва знают друг друга и не полностью оснащены инструментами или навыками для успешной работы в команде.

2. Хотя консультанты программы определяют структуру начинающих проектов, таких как формирование команды, развитие клиентов и выбор компании, учебный дизайн фокусируется на студентах магистратуры как на создателях смысла и учитывает широкий спектр эмоциональных и социальных возможностей и препятствий, которые могут способствовать эффективному обучению. Например, реальные бизнес-субъекты выступают в качестве клиентов, устанавливая ожидаемый результат в качестве конечного результата каждого проекта. Согласно концепции трехэтапного управления изменениями (Курт Левин), такая организация повышает осведомленность участников о потенциальных проблемах предпринимательства и готовность проводить исследования, необходимые для развития предпринимательских навыков. Основная миссия стартап-проекта в предпринимательской магистратуре БФУ им.И.Канта как инструмента обучения предпринимательству заключается не в получении знаний или развитии навыков, а в повышении осведомленности о проблемах самоуправляемой деловой жизни студентов. Эти первые два месяца обучения предо-

ставляют множество вариантов и возможностей, например, налаживание связей, инициирование стартапа, управление проектами с внешними командами, организация деловых мероприятий. Работа над первым предпринимательским проектом требует, чтобы учащиеся участвовали в циклах размышлений, чтобы самостоятельно оценить прогресс, которого они достигли в получении информации о том, что включает в себя предпринимательство как отдельного человека, так и команды. До конца первого семестра учащиеся делают выбор и принимают решения, исходя из своих будущих профессиональных и деловых интересов.

3. Реальный жизненный опыт в предпринимательской магистратуре исследуется в форме Big Deal (BD – «Большое дело») как многогранная деятельность для индивидуального развития профессиональных навыков или реализации бизнес-идеи в режиме стартапа. Чтобы проиллюстрировать, учащиеся могут выбрать режим Big Deal из трех существующих режимов, в зависимости от индивидуальной мотивации и условий работы: внутреннее предпринимательство (реализация предпринимательских проектов внутри корпорации); собственный бизнес; международное предпринимательство, где студенты магистратуры участвуют в программах обмена с зарубежными университетами и бизнес-школами и находят партнеров для совместных международных проектов, включая бизнес-проекты. Чтобы поддержать внедрение BD («Большое дело») магистрантами, предпринимательская магистратура БФУ им.И.Канта предлагает прикладные методы и инструменты на учебных занятиях и в модулях. «Большое дело» (BD) сочетает в себе эмпирическое и исследовательское обучение в одном, поскольку оно обеспечивает основу для формирования предпринимательского опыта, охватывающего как успех, так и неудачу, в качестве дополнительного источника развития компетенций. По словам Шепарда (Shepherd и др., 2016), изучение неудач имеет большее отношение к предпринимательскому образованию, чем истории успеха. Таким образом можно прийти к выводу, что обучение в целом должно охватывать опыт неудач как в групповой работе, так и в индивидуальной деятельности. Такого рода опыт создает основу для размышлений, эмоционального поворота и эволюции оценки риска, что впоследствии позволяет формироваться важным и востребованным современным рынком труда компетенциям у выпускников предпринимательской магистратуры.

4. Learning Set («Учебный набор» - (LS) является еще одним важным инструментом обучения предпринимательству в программе предпринимательской магистратуры БФУ им. И.Канта. Используя трансформационные исследования как подмножество современных качественных исследований, инструмент LS предлагает захватывающие и новые методы участия в трансформационном личностном развитии. Сосредоточив внимание на рассказывании историй, перформансах, основанных на искусстве,

и критическом мышлении, инструмент LS опирается на эпистемологии следующих исследовательских парадигм, которые появились за последние годы: интерпретативизм, критицизм и постмодернизм. Учащиеся выбирают интересующую их тему, которая перекликается с их опытом, критически изучают ее и вырабатывают профессиональную философию. LS предполагает командную работу, что создает определенные проблемы, но в то же время способствует развитию некогнитивных компетенций, таких как самоуправление, эмпатия, эмоциональный интеллект и способность делиться, которые оказывают все большее влияние на производительность труда и доход (Deng, 2010). Например, игра "Делегирование полномочий" была разработана одним из студентов предпринимательской магистратуры наборов в результате их исследования в области стилей взаимодействия между работодателями и сотрудниками внутри крупных компаний. Игра направлена на развитие навыков делегирования полномочий и, таким образом, была распространена среди довольно большого числа компаний и стала востребованной для корпоративных тренингов и семинаров. Студенты научились определять спрос на определенные навыки и знания. Они применили методы рефлексии и анализа критических ситуаций в процессе исследования, чтобы создать новый продукт для корпоративного рынка. Другим примером того, как студенты развивают навыки самоуправления, являются ежегодные международные конференции по внутреннему предпринимательству, которые они организуют с нуля. На конференциях собираются международные и местные специалисты, чтобы обсудить проблемы внутреннего предпринимательства и поделиться результатами.

Преподавателям при таком подходе в обучении остаётся одна задача - разучиться навязывать свои ожидания и переучиваться, чтобы способствовать развитию студентов и помогать им в реализации предпринимательских проектов.

Программа предпринимательской магистратуры в БФУ им. И.Канта позволяет осуществлять подготовку кадров в области предпринимательства в различных сферах: от технологического до социального, а также готовит специалистов в области управления инновациями, коммерциализации технологий и разработок, создаваемых в том числе в исследовательских центрах и лабораториях Балтийского федерального университета им. И.Канта.

Благодаря реализации программы предпринимательской магистратуры в БФУ им. И.Канта в настоящее время разрабатывается проект «Технологическое предпринимательство», задачами которого являются:

- Повышение предпринимательской активности студентов
- Развитие предпринимательских и управленческих компетенций у студентов путём работы с технологическими разработками университета
- Проведение рыночных исследований

- Разработка маркетинговых планов, финансовых планов и бизнес-планов в качестве содействия научным коллективам БФУ им. И.Канта в коммерциализации технологических разработок
- Продвижение на рынок технологий силами малых проектных групп, состоящих из студентов предпринимательской магистратуры, во главе с опытными менторами и экспертами
- Развитие международного сотрудничества
- Получение международного опыта в области коммерциализации технологий
- Повышение узнаваемости бренда БФУ им. И.Канта
- Организация деловой среды, создание сети деловых контактов в области технологического предпринимательства и управления.

Успешный опыт реализации предпринимательской магистратуры и дальнейшее развитие проекта «Технологическое предпринимательство» в БФУ им.И.Канта позволяют формировать у выпускников важные и востребованные современным рынком труда компетенции:

Безусловно очевидна востребованность таких квалифицированных специалистов в современном мире с активно развивающейся цифровизацией экономики и внедрения инноваций в производственный процесс, а также в условиях перехода от товарной экономики к экономике сервисов и услуг. В этой парадигме развития экономики очевидна необходимость формирования и развития образовательных ресурсов и программ, аналогичных предпринимательской магистратуре, реализуемой в БФУ им. И.Канта., которые позволили бы совершить последовательный переход к более современным стратегиям развития образования.

Альграити Шубар Абдмуслим

СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ РОССИИ И СТРАН БЛИЖНЕГО ВОСТОКА

В современных реалиях развития российских международных экономических отношений, важно рассматривать различные альтернативные рынки или возобновлять старые международные экономические отношения, как вариант для РФ – это страны Ближнего Востока.

Сегодня рыночные экономические отношения России и Ближнего Востока основываются на взаимовыгодных условиях для обеих сторон. Россия рассматривает арабские страны, во-первых, как рынок сбыта технического оборудования, а во-вторых, как перспективу развитие рынка энергетических продуктов.

Нынешний этап торгово-экономических отношений России со странами Ближнего Востока характеризуется существенными изменениями

политической и экономической карты этого региона, появлением новых, ранее невозможных союзов и переделом полюсов их влияния.

В современных условиях как дальнейшую перспективу обновления внешнеторговых отношений, можно, например, рассмотреть сотрудничество между Россией и такими странами как: Ирак, Иордания, Сирия, Саудовская Аравия, Катар, ОАЭ и др.

Рассмотрим динамику внешнеторговых операций России с вышеуказанными странами (рис. 1).

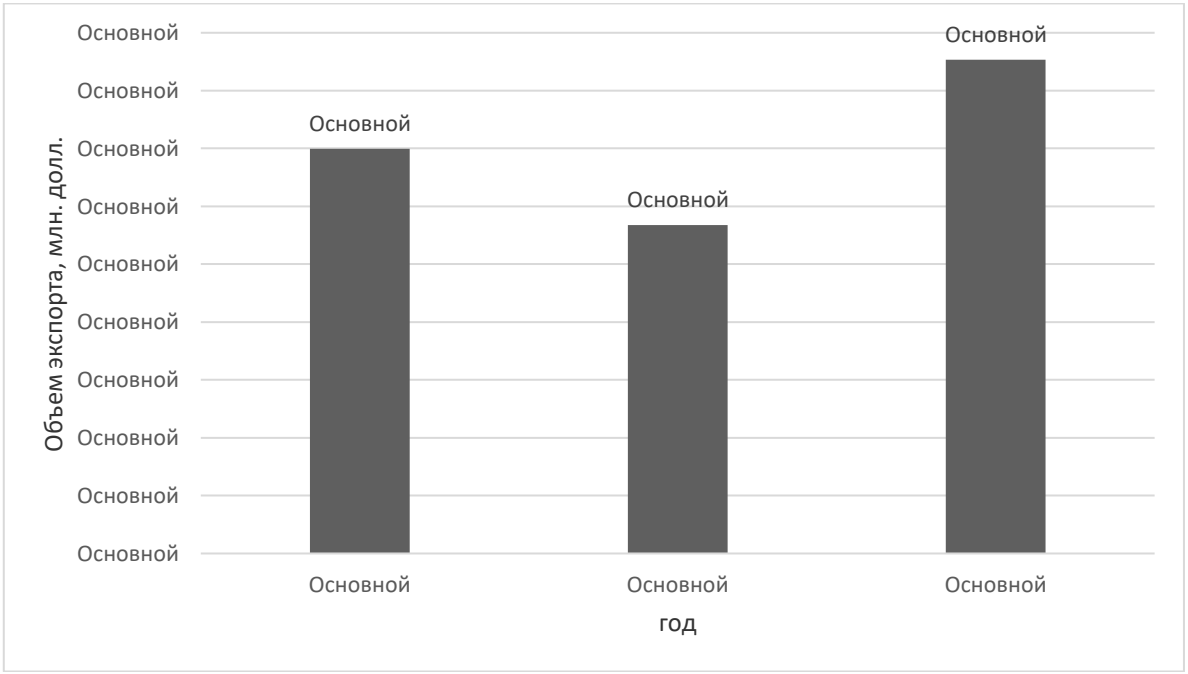


Рис. 1 – Динамика экспорта России и стран Ближнего Востока, 2019 – 2021 г. г., млн долл.
(источник: ФТС: http://stat.customs.ru/analysis)

На рисунке1 представлено графическое изображение статистических данных об экспорте товаров и услуг в страны Ближнего Востока за последние 3 отчетных периода.

Стоит отметить, что по результатам 2020 года объем экспорта в страны Ближнего востока упал на 18,78%, что составляет 6567 млн. долл. в натуральном исчислении. Данная динамика во многом объясняется экономическими проблемами в мировой экономике ввиду пандемии коронавируса, которая существенно сказалась на внешней торговле всех стран мира. В 2021 году ситуация выправилась и объем экспорта в изучаемый регион не просто вернулся на прежний уровень, а вырос на 22% по отношению к объемам 2019 года.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что объем экспорта Российских продуктов в страны Ближнего Востока стабильно увеличивается.

Что касается импортных операций России и стран Ближнего Востока, то данное направление развития внешнеторговых отношений также является важным для российской экономики (рис. 2)

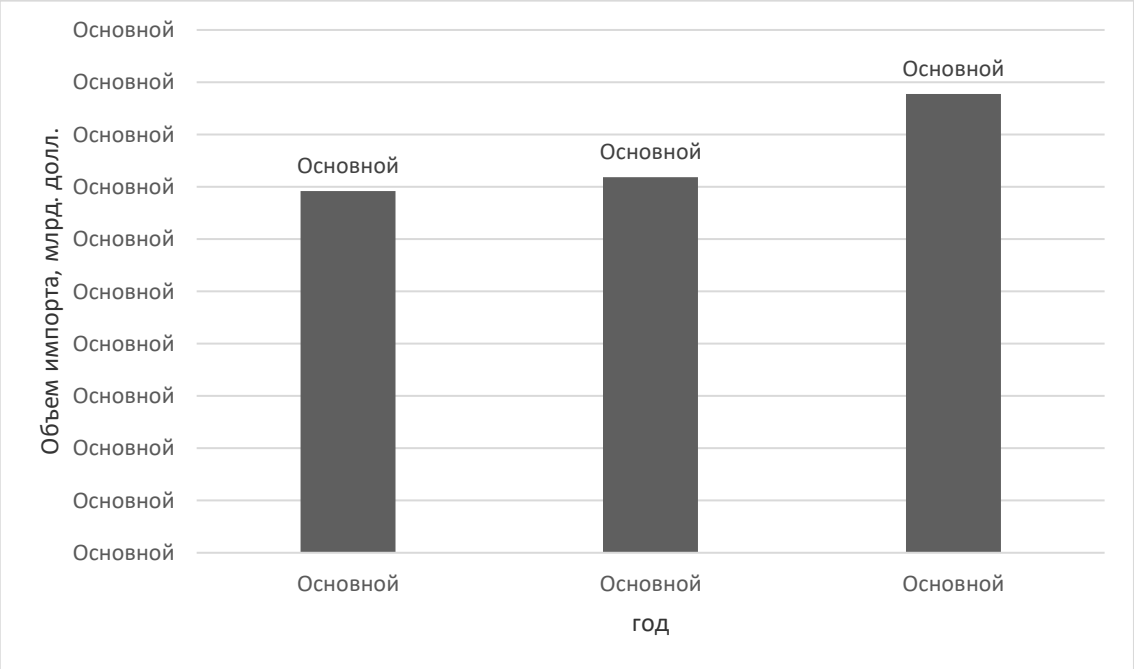


Рис. 2 – Динамика импорта России со странами Ближнего Востока, 2019 – 2021 г. г., млрд долл.
(источник: ФТС: http://stat.customs.ru/analysis)

Как видно из графика, ввоз импорта в Россию из стран Ближнего Востока не потерпел значительных изменений, продемонстрировав в 2020 году темп прироста 3,93%, а в 2021 году объем импорта увеличился, более чем на 22% по сравнению с предыдущим отчетным периодом, достигнув отметки в 8775 млн. долл.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что превалирующим направлением во внешнеторговых отношениях России и стран Ближнего Востока является экспорт, поскольку в 2021 году его доля в платежном балансе составила 82,94%, в 2019 и 2020 годах структура баланса имела схожий вид: экспорт – 83,49%, импорт – 79,81%.

Рассмотрим подробнее страны, которые для России являются наиболее перспективными нп ближайший период.

На Ближнем Востоке Иордания играет очень важную роль благодаря своему географическому положению в центре арабского мира, а также своей внутренней и внешней политике.

Несмотря на очевидную нехватку ресурсов, Иордания на самом деле имеет запасы нефти и газа, фосфатов, кремния, калия, урана, лития и золота, которые страна использует не только для собственных нужд, но и для экспорта за границу. Страна также экспортирует продукцию обрабатывающей промышленности, легкой промышленности, фармацевтики и сельского хозяйства.

Товарооборот между Россией и Иорданией в последние годы постепенно сокращается: если в 2016 году он составлял 174,57 миллиона долларов, то в 2019 году уже составлял– 248,01 миллиона долларов, а в 2020 году всего – 136, 84 миллиона долларов. Ситуация ухудшалась из-за негативного воздействия пандемии на мировую и региональную экономику.

В то же время Иордания и Россия имеют значительный потенциал для роста внешнеторговых отношений. Но следует учитывать ожидаемые потребности иорданской экономики в различных видах товаров и продуктов: полезных ископаемых, нефтепродуктах, газе, зерне, древесине, металлах и др.

Иордания проявляет активный интерес к приобретению российских высоких технологий в области охраны общественной безопасности, например, технологии «умный город», моделирование логистики транспортных потоков, и др.

Также, Россия может поставлять мощные суперкомпьютеры К-100, которые используются для моделирования физических и химических процессов и могут использоваться в качестве лазерного оборудования в развивающейся ядерной энергетике Иордании.

В сложных экономических условиях, частичном «закрытии» рынков для России крупные, средние и мелкие российские компании имеют реальный шанс найти взаимовыгодных партнеров на иорданском рынке.

Российская сторона ранее предлагала с учетом географического положения Иордании и сложившихся отношений со странами африканского континента организовать в этой стране центр реэкспорта российских товаров и услуг в африканские страны.

Сегодня есть возможность возродить и реализовать и эту концепцию.

Россия также заинтересована в восстановлении и укреплении экономических связей с арабскими странами, в том числе с Сирией. Для этого есть объективные условия. К ним относятся: многолетний опыт работы с арабскими странами, высокая степень взаимодополняемости потребностей рынков этих стран и высокого экспортного потенциала России.

Необходимость развития экономических отношений между Россией и

Сирией также объясняется стремлением двух государств диверсифицировать свою внешнюю политику и свои внешнеторговые отношения. На Ближнем Востоке эта страна является вторым по значимости покупателем российского оружия после Ирана, который занимает седьмое место в списке мировых покупателей этого товара.

Что касается развития внешнеторговых отношений между Россией и Саудовской Аравией, то здесь прогнозируется увеличение внешнеторгового оборота до 5 миллиардов долларов к 2024 году.

Также Саудовская Аравия может стать стратегическим партнером России на Ближнем Востоке и главным ориентиром для всех стран этого региона в перспективном развитии внешних связей с Россией.

Подтверждением такого прогноза могут стать результаты экспортно-импортных поставок между странами. Так, к началу 2020 года объемы внешнеторговых операций выросла на 58% и составили 1,7 миллиарда долларов. Несмотря на неблагоприятные тенденции развития внешнеторговых отношений к 2021 году позитивная динамика сохранилась, увеличение объемов внешнеторговых операций составило 1,84 миллиарда долларов. Это положительный показатель экономических отношений между странами. Закрепление благоприятных тенденций роста внешнеторгового взаимодействия обеспечивается межгосударственной Программой российско-саудовского стратегического сотрудничества, которая была подписана руководителями стран и ратифицирована и в России, и в Саудовской Аравии. на высоком уровне. В 1-ой половине 2021 года был разработан и подписан обеими странами Проект расширения Программы сотрудничества стран, который отражает прогнозные темпы роста взаимной внешней торговли до 2030 г.

Особое внимание в Программе сотрудничества отводится расширению сотрудничества в энергетическом секторе, так как между нашими странами имеется значительный потенциал в сферах создания высоких технологий с целью повышения эффективности добычи нефти, использования искусственного интеллекта и расширения научного сотрудничества.

Например, активно рассматривается вопрос о расширении участия саудовской ТНК Saudi Aramco и ее дочерних компаний в энергетических проектах России. Также перспективным является развитие взаимодействия России и Саудовской Аравии в сфере атомной энергетики.

Сегодня Россия воспринимает ближневосточный регион главным образом с экономической точки зрения – как рынок сбыта совей продукции и источник финансовых средств в виде займов и кредитов, это отношение

преобладает в экономической политике Москвы. С такими странами как Ирак, Йемен взаимодействие происходит на коммерческой основе в условиях свободного выбора арабскими странами своих партнеров в экономической сфере.

Учитывая тот факт, что Российская Федерация владеет значительными финансовыми ресурсами и занимает одну из значимых позиций на мировом финансовом рынке, валютно-кредитные отношения между Россией и странами Ближнего Востока приобретают все большую значимость и весомую роль в экономике стран.

Так, Россия может выступать кредитором для стран Ближнего Востока и быть заемщиком на мировом кредитном рынке. Дальнейшее укрепление позиций России в мировой финансовой системе будет определяться потребностями устойчивого экономического роста и увеличения потенциала внешней торговли в целом и со странами Ближнего Востока, в частности.

В долгосрочной перспективе есть основания предполагать дальнейшую конвергенцию российского и международного финансовых рынков, в том числе в связи со значительным увеличением емкости внутреннего финансового рынка и масштабов использования национальной валюты в международных сделках, расширением притока иностранного капитала в национальную экономику России и соблюдением международных правовых и налоговых норм, учетной политики и финансовой отчетности. В ближайшее время эти проблемы могут быть решены, в ходе продолжающейся финансовой интеграции стран, которая уже получила конкретные очертания.

Проведенные исследования дают возможность сделать следующие выводы:

1. Развитие внешнеэкономических отношений России со странами Ближнего Востока происходит достаточно успешно, в обозримой перспективе эта тенденция сохранится, что обеспечит увеличение доли стран Ближнего Востока в общем объеме внешней торговли России с 7% до 28% к 2030 г.

2. Важнейшей проблемой дальнейшего развития сотрудничества России и стран Ближнего Востока является преобразование механизма их государственной поддержки и как один из вариантов: формирование нового типа обслуживания внешних контрактов купли-продажи на основе использования национальных валют.

Андреева Е.В., Тупикин А.А.

СТРАТЕГИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДОСТУПНОСТИ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ В РОССИИ

Обеспечение доступности финансовых услуг является одной из основных функций Банка России, что получило законодательное закрепление в 2020 г. Центральный банк понимает под доступностью финансовых услуг полноценный доступ населения и МСП к базовому набору финансовых услуг в сфере кредитования, страхования, платежных услуг и управления сбережениями (Рис. 1).



Рис. 1 – Ключевые задачи «Приоритетных направлений повышения доступности финансовых услуг на 2022–2024 гг.»

На период 2022–2024 гг. в России разработаны «Приоритетные направления повышения доступности финансовых услуг». Ключевыми задачами центральный банк определил два направления. Первое предполагает активное развитие цифровых онлайн каналов обслуживания населения и МСП. Второе направление связано с расширением возможностей привлечения долгового и долевого финансирования субъектами малого и среднего бизнеса.

Финансовая доступность предполагает как физическую доступность финансовых услуг, так и ценовую. Физическая доступность обеспечивает-

ся традиционными и цифровыми методами. Для оценки физической доступности традиционным способом используются показатели, например, отражающие количество банков и их структурных подразделений в расчете на 100 тыс. населения. При оценке цифровых методов обеспечения доступности анализируется доля и динамика безналичных платежей населения с использованием карт.

Ценовая доступность отражает с одной стороны стоимость отдельных операций, например платежей и переводов, с другой стороны цену привлеченных финансовых ресурсов.

Банк России определил несколько целевых групп, чьи интересы регулятор будет защищать в первую очередь. Это жители отдаленных и труднодоступных территорий. В таких местах трудно обеспечить физическую доступность традиционными методами, что в свою очередь может приводить к росту цен на услуги и снижению их качества. Развитие цифровых технологий и их использование при предоставлении услуг позволяют решить эти проблемы.

Еще одной целевой группой при разработке «Приоритетных направлений…» являются граждане с инвалидностью и ограничениями по здоровью. Часто эта категория пользователей испытывает трудности с очным посещением финансовых организаций и развитие онлайн технологий позволяет им в полной мере осуществлять все финансовые операции.

Для третьей целевой группы – граждан с низкими доходами, основной задачей является обеспечение ценовой доступности. Развитие цифровых технологий позволяет финансовым компаниям снижать операционные издержки, что положительно отражается на динамике тарифов и комиссий.

Четвертая целевая группа – субъекты малого и среднего предпринимательства. В российской экономике роль МСП пока существенно ниже, чем в развитых и активно развивающихся странах запада и востока. В РФ показатель доли МСП в ВВП на уровне 20–23%, когда за рубежом этот показатель составляет 60–80%. Задача, которую ставит регулятор – обеспечить МСП доступными по цене качественными и разнообразными инструментами привлечения финансовых ресурсов для активного развития.

В настоящее время уровень кредитования МСП в России существенно отстает от стран, имеющих высокие темпы развития – Китая и Индии (Рис. 2). К началу 2021 г. в Китае доля кредитов МСА в ВВП составляла 42%, в Индии 7%, а в России только 5%. Максимального значения этот показатель в России составлял 7% в 2013 г.

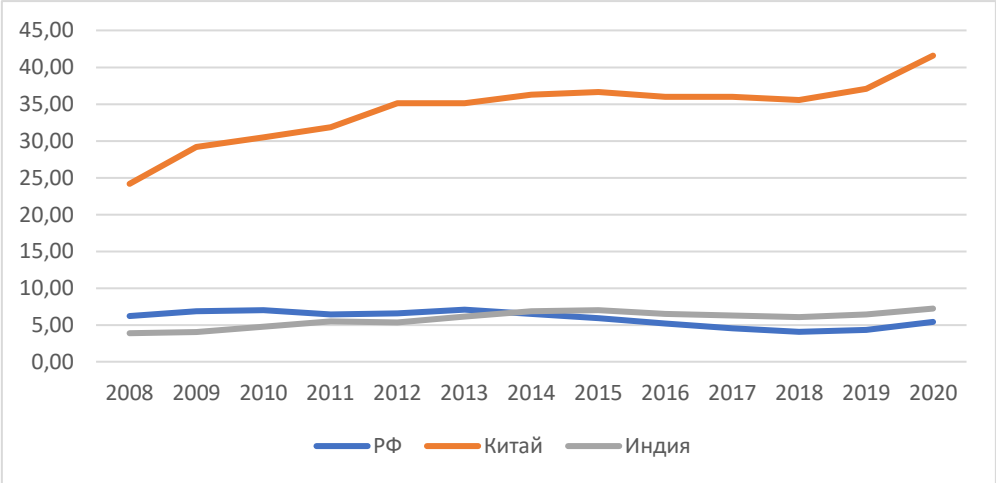


Рис. 2 – Кредиты МСП (% от ВВП)

В 2020 г. в связи с негативными последствиями пандемии все страны усилили поддержку МСП. Однако, эта целевая группа в России нуждается в расширении поддержки со стороны государства и центрального банка.

Таким образом, решение проблем выделенных целевых групп во многом связано с развитием цифровых технологий на финансовом рынке. Вместе с тем, современные технологии, получившие название финтех, несут в себе не только положительное влияние на всех участников рынка, но и содержат специфические риски, отражающие киберугрозы.

Исследования Банка России показывают, что на начало 2021 г. только 75,3% организаций и 75,7% населения используют специальные средства защиты информации при работе в Интернете. В этой связи Банк России уделяет особое внимание повышению цифровой финансовой грамотности населения и субъектов МСП.

На сегодня уровень финансовой доступности в России является достаточно высоким. При этом основное влияние оказывают именно цифровые технологии, особенно динамично развивающиеся на фоне локдаунов и ограничений в период коронавирусной пандемии в период 2019–2021 гг. (таблица 1).

Таблица 1 – Динамика отдельных показателей уровня финансовой доступности в России, %

Показатель	2019	2021
Доля населения, использующего дистанционные банковские технологии	55,2	75,4
Доля безналичных платежей в розничной торговле	64,7	72,6
Доля населения с возможностью проведения моментальных платежей	57,3	75,8

Проводимые исследования показывают, что по состоянию на май 2021 г. 75,4% опрошенного населения использует дистанционные технологии доступа к банковским счетам для платежей и переводов. Доля безналичных платежей населения за товары за два года выросла с 64,7 до 72,6%. Доля населения, имеющего возможность моментально осуществлять он-

лайн платежи с использованием доступа к интернет-ресурсам, выросла до 75,8%.

Высокими темпами развивается мобильный и интернет-банкинг (Рис. 3).

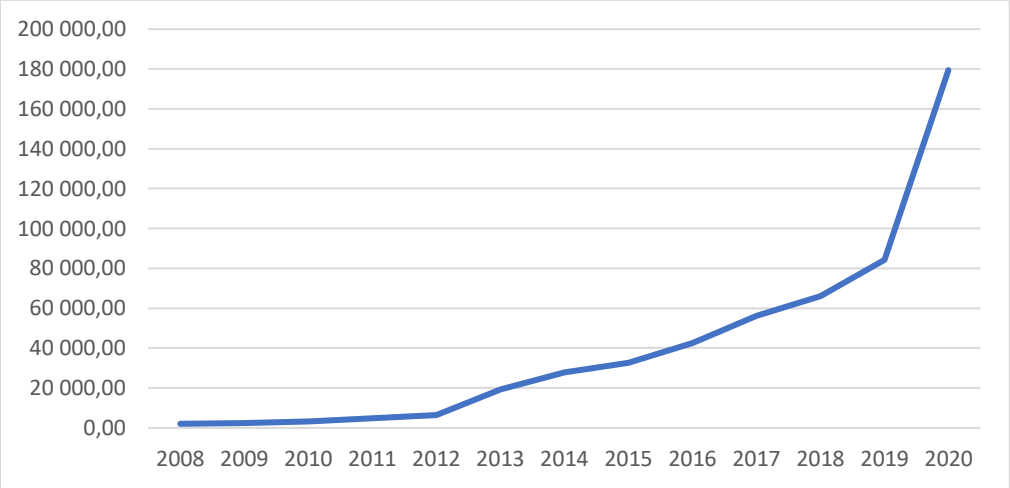


Рис. 3 – Количество операций мобильного и интернет-банкинга (в течение отчетного года) на 1000 взрослых

За период с 2008 г. по 2020 г. количество операций с использованием технологий мобильного и интернет-банкинга выросло в 88 раз. При этом только за 2020 г. в два раза увеличились такие операции, что связано, с одной стороны, с необходимостью осуществления финансовых операций в период пандемии и вынужденной изоляции. С другой стороны, это свидетельствует о готовности финансовых организаций и населения к осуществлению дистанционного банковского обслуживания.

В результате доля операций мобильного и интернет-банкинга выросла с 242 до 648 % от ВВП (Рис. 4).

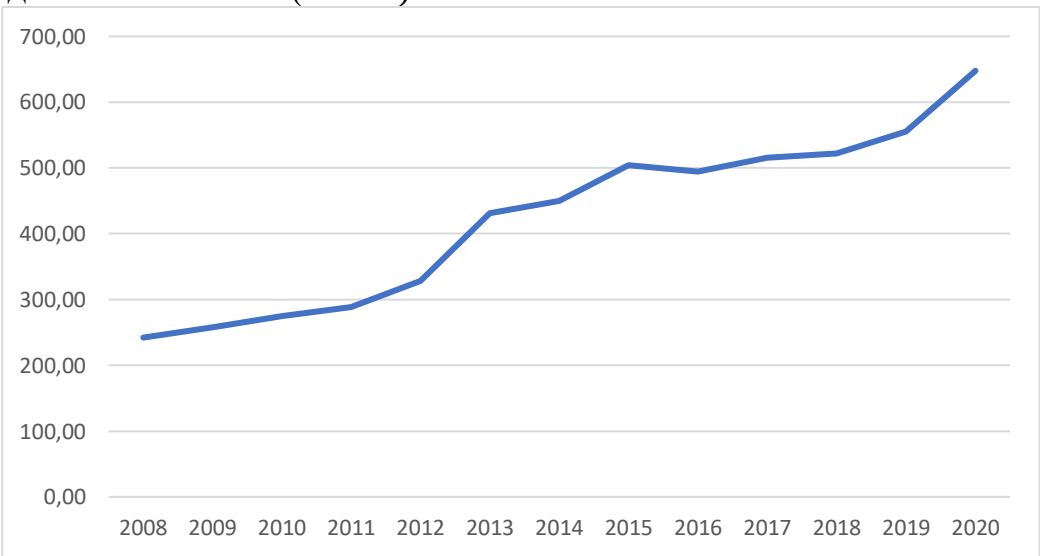


Рис. 4 – Объем операций мобильного и интернет-банкинга (в течение отчетного года) (% от ВВП)

С целью дальнейшего развития цифровых технологий на финансовом рынке Банк России продолжает развивать соответствующую инфраструктуру:

- платформа цифрового профиля клиентов;
- цифровой рубль;
- технологии отрытых API;
- платформы СБП, Мастерчейн, Маркетрлейс;
- единая биометрическая система (ЕБС).

Особое внимание Банк России уделяет обеспечению финансовой доступности для субъектов МСП. Во-первых, это касается банковского кредитования МСП, в т. ч. региональными и небольшими банками. С этой целью предлагается развитие инструментов фондирования региональных банков по программам кредитования МСП, расширение государственных программ лизинга, совершенствование механизмов формирования резервов для банков, кредитующих МСП.

Во-вторых, центральный банк развивает инструменты фондового рынка для привлечения финансирования субъектами МСП. Прежде всего речь идет о возможности использования для этих целей облигаций.

В-третьих, Банк России планирует активную поддержку использованию инструментов краундфинансирования. Предлагается субсидирование затрат, развитие и поддержка соответствующих платформ.

В -четвертых, совершенствуются инструменты факторинга, в т. ч. в онлайн режиме. Планируется апробация использования смарт-контрактов. На 01.01.2021 г. по оценке Банка России 47,3% субъектов МСП использовали кредиты и только 11,3% использовали лизинг и 2,9% факторинг.

В-пятых, развиваются платежные сервисы для МСП, в частности система быстрых платежей, оплата с использованием QR-кодов.

Также Банк России формирует централизованный информационный сервис «Знай своего клиента» и цифровой профиль юридического лица, что существенно снижает издержки и риски субъектов МСП. В совокупности указанные направления поддержки со стороны центрального банка должны поддержать устойчивое развитие малого и среднего предпринимательства в сложных условиях постпандемийного периода.

Санкционное давление на российскую экономику в 2022 г. поднимают значимость вопросов повышения доступности финансовых услуг для населения и МСП на более высокий уровень. Банк России формирует условия для повышения финансовой доступности, создает инфраструктуру, стимулирует финансовые компании и банки развивать конкретные инструменты традиционного и цифрового форматов. Реализация «Приоритетных направлений повышения доступности финансовых услуг на 2022–2024 гг.» направлена на обеспечение сбалансированного роста российской экономики.

Арефьева Е.Е., Чирина А.Д., Карабанова О.В.

ВЛИЯНИЕ COVID-19 НА ДЕЛОВУЮ АКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация: представлены результаты анализа влияния пандемии Covid-19 на состояние предпринимательской деятельности в Российской Федерации. Актуальность обусловлена тем, что после спада пандемии стала возможной оценка последствий для бизнеса, в частности оценка изменений уровня его деловой активности. В статье проанализирована динамика индекса деловой активности бизнеса в России за период пандемии коронавируса. Проведена оценка динамики чистого финансового результата деятельности компаний России. Выделены основные причины снижения выручки и прибыли предприятий. Рассмотрена роль государства в поддержке деловой активности предприятий. Проведен анализ основных методов поддержки развития предпринимательства в России за период пандемии. Проведена оценки их экономической эффективности для стимулировании роста деловой активности предприятий.

Прошедший 2021 год оказался для российского бизнеса непростым в виду необходимости управления последствиями от кризиса, вызванного пандемией Covid-19. Многие хозяйственно-производственные процессы были нарушены, поскольку финансовое состояние бизнеса ухудшилось. На потребительском рынке наблюдалось снижение покупательной способности граждан, а инфляционные риски вновь увеличились.

Развитие субъектов предпринимательства при становлении устойчивого социально-экономического развития Российской Федерации играет важную практическую роль, поскольку их деятельность способствует росту налоговых поступлений в бюджет, созданию новых рабочих мест, инновационных направлений бизнеса, формированию среднего класса в российском обществе и расширяют возможности конкурентной политики государства.

На сегодняшний день, основным барьером в развитии субъектов предпринимательства выступают последствия влияния коронавируса. Пандемия Covid-19 имела негативные последствия для создания комфортным условий, способствующих развитию хозяйствующих субъектов. Основными негативными аспектами влияния пандемии на деятельность субъектов предпринимательства в России выступили снижение объема совокупного спроса и покупательной способности населения, поскольку личные доходы граждан уменьшились по причине роста безработицы. Кроме того, сформировались различные административные барьеры и препятствия для ведения активной хозяйственной деятельности по причине принятия карантинных мероприятий и ограничений. Вводимый локдаун, т.е. полная остановка деятельности предприятий на определенное время, сокращения рабочих мест привели к тому, что компании несли убытки более 1,5 млрд

руб, спрос на продукцию снижался , у населения значительно сократились доходы и сбережения, то есть резко упало внутреннее и потребление в стране.

Для оценки состояния деловой активности в российской практике применяется индекс RSBI, который оценивает предпринимательский климат внутри страны.

Базой для расчета индекса служат результаты телефонного опроса владельцев и руководителей не менее 1600 компаний из всех регионов страны. Значение индекса выше 50 означает рост деловой активности. Значение индекса ниже 50 характеризует снижение деловой активности субъектов бизнеса.

На рисунке 1 продемонстрирована динамика уровня индекса деловой активности предприятий России в условиях кризиса за период пандемии Covid-19.

Как видно, в начале периода пандемии индекс деловой активности предприятий российской экономики упал до антирекордного значения 38,5 в апреле 2020 года. Это сигнализировало о полной остановке роста деловой активности и резкому его снижению. Впервые положительные значения индекса RSBI выше 50 были в феврале 2021 года и достигли рекордных 54,6 в мае 2021 года.

По последним данным, которые были получены при опросе предпринимателей в январе 2022 года, установлено значение индекса деловой активности бизнеса на уровне 53,1. Это подтверждает продолжение наращивания деловой активности экономическими субъектами в виду выхода страны из кризисного состояния, вызванного пандемией коронавируса.

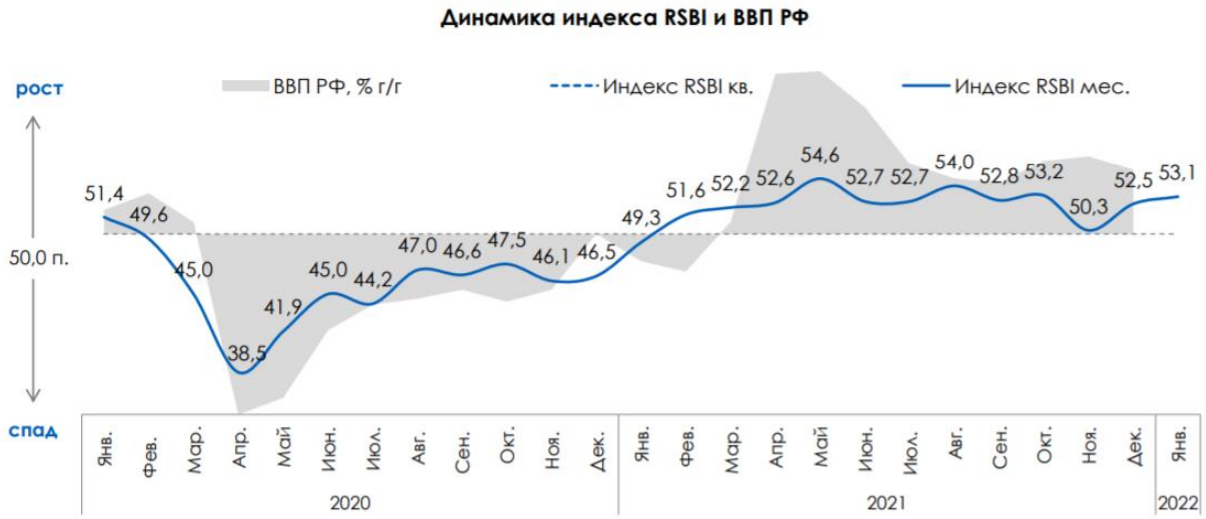


Рис. 1 – Индекс деловой активности бизнеса
в России по методологии RSBI

Одной из главных проблем современных российских компаний в условиях пандемии оказалось ухудшение уровня финансовой устойчивости их деятельности. Из-за этого по итогам 2020 года суммарный чистый финансовый результат деятельности предприятий экономики России снизился с 16,633 трлн рублей до 13,419 трлн рублей (см. Рис. 2).

Причиной снижения размера чистого финансового результата российских предприятий являются проблемы трех групп:

- недостаточный уровень ликвидности активов/баланса и платежеспособности организации;
- низкий уровень отдачи и эффективности использования финансового капитала при вложении в основные фонды;
- низкий уровень финансовой устойчивости, которая обусловлена нерациональной структурой финансового капитала (соотношения собственных и заемных источников).

Из-за пандемии Covid-19 наблюдается дополнительное увеличение размера финансовых расходов предприятий, которые связаны с принятием карантинных мероприятий и ограничений. Из-за снижения скорости оборачиваемости оборотных средств и увеличения дебиторской задолженности, происходит формирование кассового разрыва. Процесс производства и реализации продукции замедлились, а обязательные расходы на оплату труда и аренды помещений сохранились.

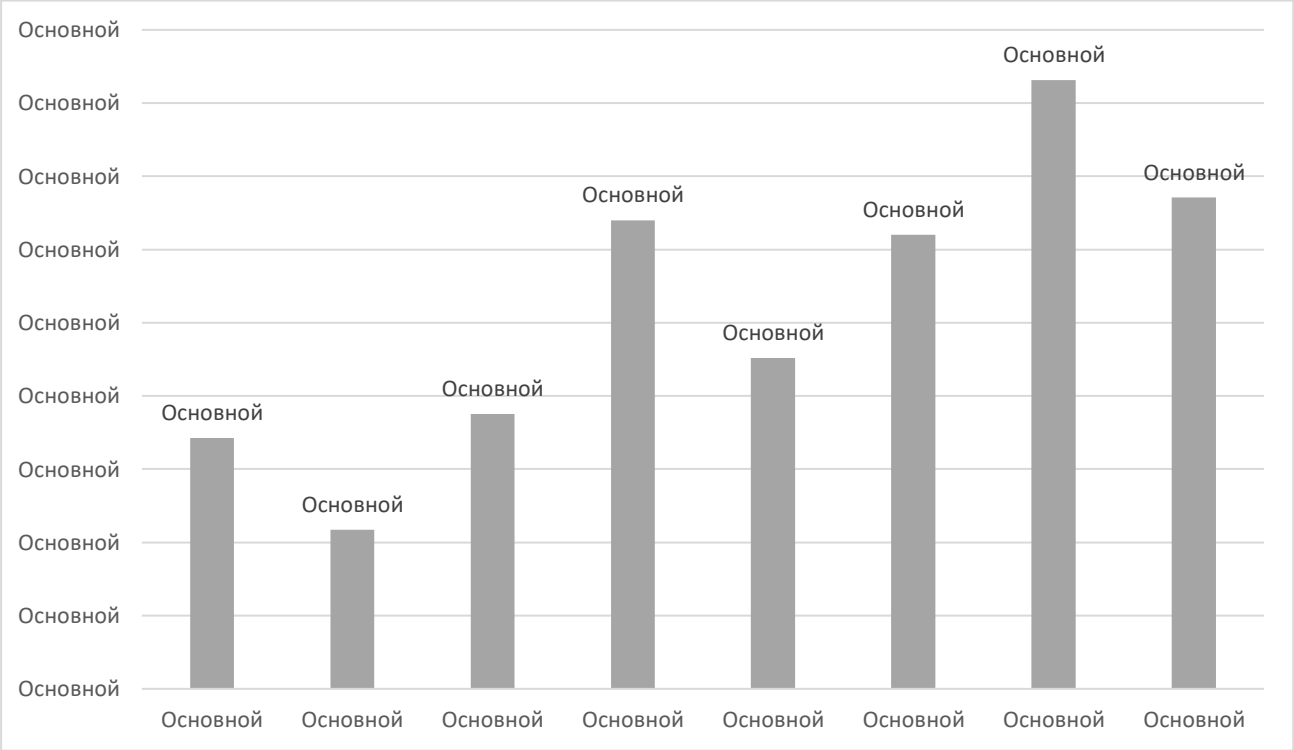


Рис. 2 – Динамика чистого финансового результата деятельности компаний России, в трлн рублей

До периода пандемии Covid-19 поддержка субъектов бизнеса через сотрудничество с коммерческими банками была наиболее популярной формой финансовой помощи. Так, кредиты предоставлялись в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 30 декабря 2018 г. №1764:

- субъекты МСБ могут получить кредит на инвестиционные цели (от 0,5 млн рублей до 2 млрд рублей на срок до 10 лет);
- субъекты МСБ могут получить кредит на пополнение оборотных средств (от 0,5 млн рублей до 500 млн рублей на срок до 3 лет).

После начала пандемии произошли кардинальные изменения в методах поддержки предпринимательства в экономике России с целью влияния на его деловую активность. В таблице 1 перечислены основные инструменты, которые принимались для стимулирования развития субъектов бизнеса в период коронавируса, а также приведена оценка их эффективности.

Государством был принят достаточно большой пакет мер поддержки. Основными задачи Правительства РФ выступили- невозможность формирования всплеска безработицы, поддержка предпринимательства для недопуска полного упадка экономики.

Таблица 1 – Методы поддержки деловой активности предприятий в России и их эффективность

Категория поддержки	**Метод поддержки**	**Эффективность поддержки**
Налоговая	1. Увеличен срок для уплаты административных штрафов 2. Была произведена приостановка налоговых проверок малых предприятий по таким направлениям, как выездные проверки, проверки соблюдения требований валютного законодательства и проверка по контрольным сделкам	1. Позволила субъектам малого бизнеса снизить налоговую нагрузку на финансы предприятия 2. Снизила административную нагрузку на субъекты малого бизнеса, который не было теперь необходимости проводить работу с органами налогового регулирования, которые искали «изъяны» в работе предпринимателей
Финансовая	1. Назначена временная отсрочка платежей на арендное пользование объектами государственного и муниципального имущества 2. Расширение про-	1. Позволила субъектам малого бизнеса перенести платежи за аренду на более поздний срок, но сама финансовая нагрузка в долгосрочной перспективе не уменьшилась

Категория поддержки	Метод поддержки	Эффективность поддержки
	грамм льготного кредитования и возможностей реструктуризации задолженности по коммерческим кредитам для субъектов малого бизнеса 3. Предоставление льготного кредитования для субъектов малого бизнеса по программе совместно Банка России и ряда коммерческих банков 4. Принято решение предоставить безвозмездную финансовую помощь субъектам малого бизнеса на оплату зарплаты сотрудникам с условием, что те сохранят не менее 90% рабочих мест	2. Позволила субъекта малого бизнеса приобрести доступ к внешним формам финансирования производственной деятельности за счет кредитов с низкими процентными ставками 3. Позволила субъекта малого бизнеса приобрести доступ к внешним формам финансирования производственной деятельности за счет кредитов с низкими процентными ставками 4. Позволила субъектам малого бизнеса получить финансовые вливания, которые обеспечили исполнение своих обязательств перед персоналом при оплате расходов на фонд оплаты труда

Таким образом, подводя итоги, можно заключить следующее: современные условия предпринимательской деятельности в экономике России характеризуются наличием актуальных проблем из-за влияния Covid-19 на деловую активность, устранение которых возможно было благодаря совершенствованию действующих форм и механизмов государственной поддержки на современном этапе кризиса пандемии. Благодаря этому с февраля 2021 года было достигнуто положительное значение индекса деловой активности бизнеса, которое по состоянию на январь 2022 года достигает 53,1 пункта. Меры государственной поддержки послужили катализатором для самостоятельного продолжения деятельности компаниями. Положительные изменения, которые запустила пандемия, - это цифровая трансформация, развитие интернет-торговли, оптимизация бизнес-процессов и развитие корпоративной культуры внутри бизнеса. Эти процессы сдвигают деловую активность в сферу цифровых технологий, а от государства требуется совершенствование нормативно-правового регулирования в этой сфере и поддержка развития ИТ-сферы.

Арзамасцева Л.П., Шкиренко Г.А.

ОСОБЕННОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ ВЗРОСЛЫХ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Современный этап развития отечественной экономики и социальной среды сопровождается внедрением информационно-цифровых технологий во все сферы общественной жизни: материальное производство, услуги и коммуникации, обеспечение безопасности, здравоохранение, науку и профессиональное образование. Важнейшим фактором внедрения информационно-коммуникационных технологий во все сферы жизни общества в условиях импортозамещения становится необходимость обеспечения устойчивой конкурентоспособности российской продукции на внутреннем и мировом рынке.

Качественно новые требования к отдельному работнику в связи с лавинообразным нарастанием и усложнением информации, необходимой для принятия решений, вызывают необходимость цифровых преобразований образовательной среды в целом и профессионального образования в частности. Высокие темпы обновления социальных и производственных технологий обуславливают быстрое устаревание накопленных знаний и опыта, влияют на изменение структуры востребованных рынком труда общих и профессиональных компетенций современного работника. В этих условиях региональная система профессионального образования должна максимально оперативно и гибко реагировать на качественные и количественные сдвиги в структуре спроса на рабочую силу.

Сложившиеся диспропорции в структуре спроса и предложения на рынке труда с позиции качественных характеристик рабочей силы могут послужить тормозом для дальнейшей структурной перестройки экономики. Удовлетворение потребностей рынка труда в рабочей силе в условиях нарастания темпов цифровизации. диверсификации производства и развития импортозамещающих технологии во многом будет зависеть от расширения возможностей и границ дополнительного образования и профессиональной переподготовки с учетом потребностей рынка труда и конкретных работодателей.

Современный мир, с быстро меняющимися условиями существования, требует постоянного обновления и совершенствования знаний. Взрослые люди сталкиваются с постоянным изменением применяемых в процессе производства техники и технологий, что требует обновления знаний и навыков, переподготовки, получения новых профессий и компетенций, умения адаптироваться под изменяющиеся условия. Именно поэтому непрерывное образование для взрослых людей выступает важным условием для поддержания высокого уровня конкурентоспособности в сфере занятости и социального развития в сфере коммуникаций.

Причины, которые могут сподвигнуть взрослых на обучение, имеют разную природу: это необходимость получения нового или сохранения занимаемого рабочего места, повышение уровня квалификации, достижение успеха в работе или продвижения по карьерной лестнице, налаживание новых социальных или профессиональных контактов, овладение новой профессией, актуализация или развитие имеющегося образования, получение ответа на интересующий вопрос или решение какой-либо задачи, получение новых умений и навыков, потребность в познании или саморазвитии и пр.

С целью обеспечения возможностей для взрослого населения на образование в течение всей жизни Министерством образования и науки РФ разработан проект Концепции развития непрерывного образования взрослых в Российской Федерации на период до 2025 года. В этой Концепции отмечается профессиональная, социальная и личностная значимость обучения для взрослых.

Обучение взрослого населения обеспечивает формирование необходимых профессиональных компетенций и уровня квалификации, которые позволят реализовать разнообразные профессиональные возможности и повысить его трудовую мобильность.

С социальной точки зрения образование взрослых развивает социальные и экономические взаимодействия в обществе посредством развития культуры, общечеловеческих ценностей, расширяет взаимодействия людей при использовании современных технологий, формирует функциональную грамотность взрослых во всех сферах жизнедеятельности (трудовой, коммуникационной, информационной, финансовой, правовой, предпринимательской и пр.)

С личностной позиции обучение позволяет удовлетворить интересы индивида, потребности в познании, и, как правило, сопровождает его в течение всей жизни.

Именно дополнительное образование позволяет реализовывать концепцию непрерывного образования. Дополнительность подразумевает дополнение новых знаний, навыков к уже имеющимся. Взрослые люди нацелены на получение знаний, которых им недостаточно в их практической деятельности, они целенаправленно определяют программы и направления обучения для получения конкретных знаний или навыков. Они ориентированы на осознанное отношение к своему обучению, что приводит к потребности в самостоятельности получения определенных знаний и навыков и усилении практической направленности такого обучения. Именно поэтому программы профессиональной подготовки взрослых должны быть нацелены, прежде всего, на приобретение конкретных практических навыков и включать в себя практические задачи, кейсы, тренинги и пр.

Особенности обучения взрослых людей связаны с тем, что к ним не применимы в полной мере те технологии, которые применяются для обучения молодежи, только что окончившей школу. Взрослые люди уже имеют определенный жизненный опыт, социальный статус, накопленный запас знаний и навыков в своей профессиональной сфере, но навыки обучения, как правило, утрачиваются с течением времени, т.к. возрастные особенности приводят к снижению способности к обучению при сохранении уровня интеллектуальной активности, поэтому потенциал обучаемости достаточно высок.

Реализация непрерывного образования взрослых может осуществляться через формальное образование (обучение в образовательных организациях: программы дополнительного образования, МВА, Президентская программа, курсы повышения квалификации и пр.); обучение на рабочем месте (стажировки, программы наставничества, Корпоративные университеты, тренинги, программы дополнительной подготовки и пр.); самообразование (информальное/спонтанное образование).

Стремительная трансформация применяемых производственных технологий, усложнение используемого программного обеспечения и информационных сетей, развитие норм и стандартов проектирования и управления требует расширения и совершенствования профессиональных компетенций работников, обогащения их универсальными знаниями, позволяющими приспосабливаться к динамическим изменениям, осмысливать и обрабатывать все увеличивающиеся данные, осваивать новые виды производств. Все это требует постоянного обновления знаний, умений, навыков, совершенствования квалификации. Удовлетворение этой потребности реализуется через активное внедрение современных образовательных технологий, которые включают в себя, в том числе, и цифровые дистанционные, платформенные технологии, реализуемые преимущественно через электронное обучение.

Основной тенденцией современной системы обучения выступает ее цифровизация, т.е. в технологии образования внедряются электронные и информационные технологии. Именно цифровизация обучения в большей степени нацелена на самостоятельность и конкретность обучения и позволяет реализовывать процесс непрерывности, что в наибольшей степени подходит для обучения взрослых людей.

Благодаря внедрению цифровых технологий в систему образования обеспечивается непрерывность процесса обучения в течение всей жизни и реализуется возможность формирования индивидуальной образовательной траектории личности на основе использования технологий продвинутого обучения. Использование возможностей виртуальных технологий позволяет создавать и применять в процессе обучения так называемые цифровые тренажеры, не привязанные к конкретному рабочему месту и позволяющие

существенно расширить рамки осваиваемых технологий, получать знания в любое время и в любом месте. Информация и компетенции в области цифровых технологий становятся сегодня двигателем экономического прогресса.

Внедрение цифровых технологий в систему профессионального образования стало необходимым условием успешного социального развития общества, залогом прогресса экономики и достижения устойчивой конкурентоспособности отечественной продукции.

Наибольшей эффективности обучения взрослых можно достичь, прежде всего, применяя индивидуальные образовательные системы, учитывающие персональных характер потребностей обучаемого и разнообразные, наиболее удобные способы получения образования. В системе непрерывного образования необходимо учитывать уже полученное ранее образование при продолжении обучения. Также должна обеспечиваться доступность непрерывного образования для разных категорий его получателей, вне зависимости от местонахождения, возраста, состояния здоровья и пр. факторов. Именно этому способствует развитие дистанционного обучения и диверсификация провайдеров, оказывающих образовательные услуги. Применяемые образовательные технологии также должны быть различными, направленными на учет особенностей обучения взрослых, а также нацеленными, в том числе, и на основные направления развития экономики, социальной сферы, промышленности, сферы услуг и др.

Ключевыми тенденциями развития дополнительного профессионального образования в современных условиях на ближайшую перспективу должны стать:

- обеспечение материально-технического, информационного и инфраструктурного соответствия самой системы дополнительного профессионального образования объективным требованиям современной экономики;

- расширение возможностей внедрения в обучающий процесс прогрессивных образовательных технологий, в том числе дистанционных;

- стимулирование развития и расширения применяемых корпоративных программ обучения через оказание им поддержки и помощи при необходимости (взаимодействие образовательных организаций и корпоративных университетов, развитие комплексных программ и систем обучения для разных организаций на основе взаимодействия, координация образования и карьерных устремлений работников и пр.);

- расширение направлений и специфики программ дополнительного профессионального обучения, онлайн-курсов, нацеленных на приобретение наиболее актуальных, востребованных, перспективных, профессионально значимых знаний и компетенций для современной социально-экономической сферы, реализации стратегии национального развития;

- формирование, непрерывный мониторинг и обновление перечня новых направлений обучения и гибких образовательных моделей, обеспечивающих опережающую профессиональную подготовку в соответствии с перспективами регионально-отраслевого развития экономики и др.

Содействовать развитию системы непрерывного образования призвана реализация федерального проекта «Новые возможности для каждого», целью которого выступает формирование необходимых условий для непрерывного обновления накопленных в течение жизни профессиональных знаний, а также приобретение востребованных социальной действительностью и рынком труда новых профессиональных компетенций, обеспечение доступности и вариативности траекторий обучения посредством построения современной платформы непрерывного образования. Реализация проекта позволит ощутимо увеличить охват населения программами непрерывного образования как в организациях высшего образования, так и в системе дополнительного профессионального образования – предполагается вовлечь в обучение каждого пятого из числа экономически активного населения страны.

В рамках реализации проекта должны максимально гибко учитываться индивидуальные потребности и объективные образовательные возможности взрослых граждан, спрос на региональных и отраслевых рынках труда. Также в рамках государственной поддержки предприятиям, поставившим задачи освоения прогрессивных технологий с применением нового оборудования, предлагаются программы помощи в организации профессиональной подготовки и переподготовки персонала. Программами предполагается охватить 250 тысяч человек, которые смогут обновить знания или обучиться работе на новом оборудовании. На эти цели предприятие может получить из федерального бюджета денежные средства в размере до 60 тысяч рублей на одного сотрудника. Указанные обстоятельства вызывают необходимость кардинальных преобразований системы образования: образовательных программ, методов и форм обучения, широкое применение цифровых инструментов, обучение людей по индивидуальному плану в течение всей жизни в удобное время и удобном месте.

Развитие динамичной системы непрерывного профессионального образования взрослых, основанной на взаимодействии образовательных организаций, предприятий, научных и производственных центров, учитывающей основные направления развития экономики, промышленности, труда, социальной защиты, культуры и других сфер и индивидуальные потребности обучающихся позволит расширить возможности овладения новыми, востребованными рынком труда навыками и профессиями и усовершенствовать имеющиеся компетенции трудовых ресурсов.

Ариничев И.В.

ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ В РЕШЕНИИ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ ПРОБЛЕМЫ

Сельское хозяйство играет важнейшую роль в мировой экономике. Давление на сельскохозяйственную систему будет расти по мере увеличения численности населения. Агротехнологии и точное земледелие, которое также называют цифровым сельским хозяйством, возникло как новая научная область, использующая потоки данных для интенсификации производительности при минимизации воздействия на окружающую среду. Данные, генерируемые в различных технологических процессах могут фиксироваться и собираться как в ручном режиме (физиологические параметры растений, виды обработки почвы, сроки и объемы внесения удобрений и средств защиты растений) либо на основе специальных датчиков и сенсоров (метеоусловия, наличие сорной растительности и т.д.), способствуя более точному и оперативному принятию решений.

Сегодня, для обработки значительных объемов информации, фиксируемых непрерывно в течение заданного периода времени, а также предсказания на их основе ключевых, интересующих пользователя показателей, используются подходы, опирающиеся на методы машинного обучения (ML) или искусственного интеллекта. Здесь и далее автор не будет делать различий между этими двумя тесно связанными понятиями. Действительно, искусственный интеллект — это способность компьютерной системы имитировать когнитивные функции человека, а машинное обучение — это процесс настройки или обучения таких систем. Основная идея, стоящая за ML: алгоритм или компьютерная программа не является статичной, а способна учиться как человек (рис. 1). В современных реалиях разработчик фактически выбирает наилучший шаблон или архитектуру модели, опираясь на некоторые метрики качества предсказания, а ML-система сама изучает данные и подбирает наилучшую модель из предопределенного класса.

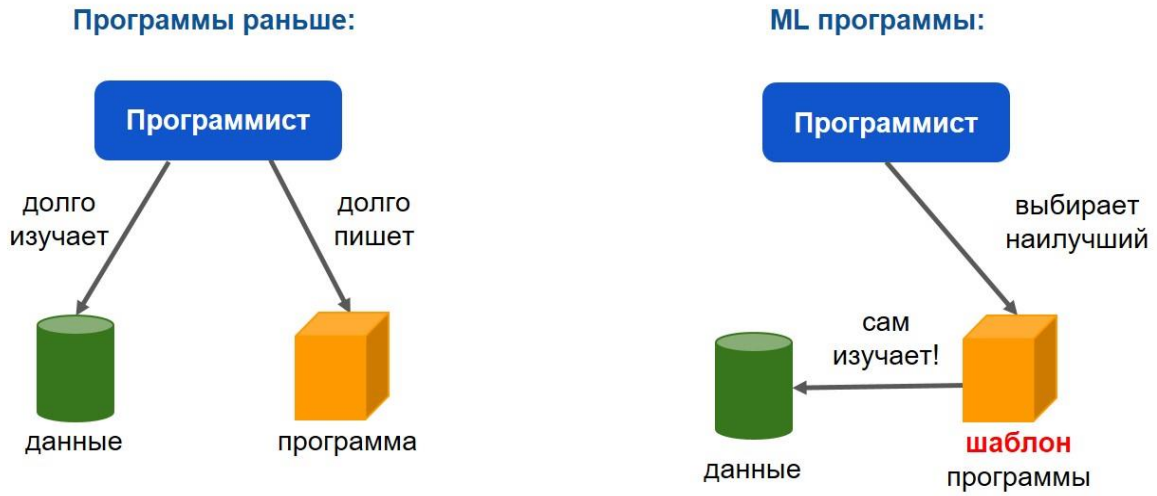


Рис. 1 – Сравнение классических и ML-программ

При этом, если в систему поступают новые данные, программа запоминает и использует в дальнейшем новую информацию, обновляя веса моделей.

Спектр применения методов машинного обучения в сельском хозяйстве достаточно широк: от обнаружения сорняков и болезней, прогнозирования урожайности и качества сельскохозяйственных культур до предоставления аналитических сведений и прогнозирования производства животноводческой продукции. На рис. 2 приведены лишь некоторые задачи отрасли растениеводства, где машинное обучение достигло выдающихся результатов.



Рис. 2 – Применение методов машинного обучения в растениеводстве

Не останавливаясь подробно на каждом из блоков, сконцентрируемся на агропродовольственной проблеме гибели урожая из-за воздействия вредных организмов, и обозначим возможные пути решения. В настоящее время, по самым скромным оценкам, ежегодный ущерб от воздействия вирусов, грибов, вредителей на зерновых культурах уносит от 10% до 30% всего урожая. В 2020 году, по данным Росстата, валовой сбор зерновых и зернобобовых в Краснодарском крае составил 12,1 млн. т. Даже проводя расчет по нижним границам потерь (10%) и минимальной цене реализации (10000 руб./т), ущерб измеряется миллиардами рублей.

Причин такого положения несколько, однако основная связана с несовершенной системой мониторинга посевов и, в частности, несвоевременной и неточной диагностикой болезней (рис. 3). Сегодня при борьбе с бо-

лезнями, по-прежнему, широко практикуется прием равномерного внесения всего поля либо в качестве превентивной меры, либо при обнаружении каких-либо симптомов заболеваний. При этом зачастую болезни на ранних стадиях идентифицируются неверно и комплекс препаратов подбирается некорректно. С одной стороны, такой подход приводит к высоким затратам и является неоправданным, поскольку, по крайней мере, на начальных стадиях, заражение болезнями сконцентрировано на участках, преимущественно вокруг исходных очагов. С другой, - равномерное опрыскивание, например, фунгицидами повышает вероятность загрязнения грунтовых вод и появления токсичных остатков в сельскохозяйственных продуктах.



Рис. 3 – Некоторые причины гибели урожая

Поэтому высокой практической ценностью и актуальностью обладает задача оперативной, точной и доступной диагностики болезней с/х культур в контролируемых и полевых условиях. Данный этап фитосанитарного мониторинга обладает огромным потенциалом для автоматизации вплоть до полного исключения экспертов-людей и замены их автоматизированными алгоритмами определения требуемых дефектов на растениях.

Основным инструментом подобной автоматизации в настоящее время является компьютерное зрение – комплекс автоматических и полуавтоматических подходов, основанных на интеллектуальной обработке изображений. До недавнего времени для распознавания и прогнозирования болезней по изображению широко использовалось классическое компьютерное зрение, уступившее в последние годы современному, основанному на нейросететевых архитектурах. В свою очередь, среди всех нейросетевых архитектур именно сверточные нейронные сети зарекомендовали себя как золотой стандарт для анализа изображений, став в последнее время дефакто основными методами, применяемыми в компьютерном зрении для решения задач классификации, детекции и сегментации объектов на изображениях.

Основной идеей, стоящей за сверточными нейронными сетями, является попытка приблизить работу сети к механизму работы зрения человека. В революционной работе Y. LeCun, (1989) было замечено, что для достижения приемлемого результата классификации изображения нейронной сетью достаточно использовать не все связи между нейронами соседних

слоев сети, а лишь малое их число. Это по сути является простейшей моделью работы зрения, когда глаз, пытаясь отыскать какой-либо объект на изображении, последовательно фокусируется на разных его участках, а не на всем изображении сразу. Математически подобная «фокусировка» взгляда соответствует операции свертки, которая по сути осуществляет соответствие паттерна области на изображении и некоторого искомого паттерна, например, проявившейся болезни на листе. Объединяя подобные операции свертки в слои различными способами, можно получить различные архитектуры сверточных нейросетей, составляющими в настоящее время прочный фундамент современного компьютерного зрения и позволяющими успешно решать задачи из широкого спектра – классификации, кластеризации, сегментации и пр.

Сверточная сеть Яна Лекуна занимала на порядок меньше места в памяти, чем ее полносвязный вариант, существенно быстрее обучалась и могла успешно распознавать рукописные цифры с точностью, не ниже человеческой. Подход Лекуна качественно менял взгляд на вещи. До него нейросети считались хоть и более-менее универсальным, но очень тяжеловесным алгоритмом, весьма капризным в настройке и требующим больших вычислительных мощностей. Теперь же процесс построения и обучения сети стал более простым и приближенным к идеям самой биологии зрения.

Следующим серьезным шагом была архитектура AlexNet, достигнувшая порога качества классификации в 84,6 % в соревновании ImageNet 2012 года, где требовалось классифицировать 1,2 млн изображений на один из 1000 классов (Md Zahangir Alom, 2018). Это уже несравненно более сложная задача, нежели классификация черно-белых цифр, потребовавшая увеличения объема нейросети на порядки - число параметров сети возросло с 60 тыс. в LeNet-5 до более чем 60 млн в AlexNet. Это оказалось настолько большим числом на то время, что саму архитектуру сети пришлось специально разнести на два компьютера, каждый из которых обсчитывал одну из двух больших ветвей сети. И тем не менее это был серьезный прорыв. С появлением AlexNet сверточные нейросети впервые после LeNet зарекомендовали себя как state-of-the-art алгоритмы для работы с большими цветными изображениями, способные выявлять на них множество паттернов и форм.

Вторым большим прорывом стали архитектуры семейства VGG, сделавшие ставку на еще большее увеличение числа параметров (He, 2016). Так, у победившей на ImageNet в 2013 году архитектуры VGG-16 общее число тренируемых параметров равно 138 млн. Использование большого числа параметров и ядер свертки небольшого размера позволило набрать точность 92,7 %.

К 2013 году сверточные архитектуры имели несомненный успех, но был он связан не с новыми по сравнению с LeNet идеями, а, в основном,

количественными улучшениями и возрастанием вычислительных мощностей компьютеров. Объем сетей возрос с десятков тысяч до сотен миллионов параметров, опять сделав их обучение делом трудным, долгим и дорогостоящим. На этом этапе было неясно, оправдана ли такая сложность инструмента истинной сложностью задачи, или же, как в случае с классическими нейросетями, были необходимы новые идеи.

Серьезный качественный прорыв произошел в 2014 году, когда Google представила свою архитектуру GoogLeNet Inception, победившую на соревновании ImageNet с качеством 93,3 % (He, 2016). Сеть имела всего 6 млн параметров, то есть примерно в 10 раз меньше, чем AlexNet и более чем в 20, чем у VGG-16. Прорывной идеей, позволившей существенно сократить число параметров и повысить качество предсказаний, было использование специальных блоков, конкатенирующих свертки разных размеров. Это позволило алгоритму сразу видеть детали на разных масштабах, решая, какой из них является наиболее существенным для данного изображения.

Большим успехом в этом направлении стала архитектура ResNet, победившая на ImageNet в 2015 году с точностью 96,43 % (He, 2016). Главной идеей здесь было использование остаточных блоков, заставляющих сеть наряду со скрытыми зависимостями также выучивать тождественное отображение, что в итоге решало проблему деградации и существенно повышало качество предсказаний. Интересной особенностью остаточных связей является тот факт, что они могут быть добавлены практически в любую архитектуру, улучшая сходимость и повышая ее качество без увеличения общего числа параметров.

Автором были имплементированы некоторые из перечисленных нейросетевых архитектур (GoogleNet, ResNet, VGG, DenseNet) для диагностики нескольких классов грибных болезней. Многообещающие результаты с долей правильных ответов классификации от 93 % до 98 % были получены для трех видов с/х культур (рис, пшеница, ячмень). Согласно проведенному анализу можно сказать, что автоматизация диагностики заболеваний с/х растений методами компьютерного зрения может быть успешно решена при грамотной организации процесса сбора и предварительной разметки данных и приблизить нас к решению агропродовольственной проблемы.

Архипова Ю.В. Черкасова О.В.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ НА СОВРЕМЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Разработка маркетинговой стратегии предприятия как важного инструмента реагирования на вызовы внешней среды давно стала аксиомой в странах с развитой рыночной экономикой. Умелое использование концептуальных подходов разработке маркетинговой стратегии в реальной практике обеспечивает успех многим зарубежным компаниям. На отечественных предприятиях их использование находится в стадии становления, что в определенной степени сдерживается тем, что не все теоретические разработки западных учёных могут быть адаптированы к российским условиям.

Современные предприятия функционируют в условиях постоянного изменения факторов внешней и внутренней среды, что требует принципиально новых подходов к управлению их хозяйственной деятельностью. Нестабильность экономических и социальных процессов, ужесточение конкуренции, повышение требований потребителей к производимым продуктам, сокращение жизненного цикла товаров в значительной степени усложняют управленческий процесс, а перспективы развития становятся все менее предсказуемыми. В связи с этим многократно возрастает ценность грамотно сформированной маркетинговой стратегии для компаний, ориентированных на стратегическое закрепление своего присутствия на выбранных целевых сегментах рынка.

Процесс разработки маркетинговой стратегии представляет собой последовательность этапов, грамотная реализация каждого этапа позволяет достичь должного уровня эффективности маркетинговой стратегии. При этом важным аспектом ее разработки является идентификация недостатков с целью их оперативного устранения и недопущения значительных убытков для компании на целевых рынках.

Рассмотрим разработку маркетинговой стратегии на примере ООО «Винтаж» и осуществляется на основе процесса, представленного в таблице 1, имеющего отдельные недостатки.

Таблица 1 – Недостатки процесса разработки маркетинговой стратегии в ООО «Винтаж»

Этапы разработки маркетинговой стратегии	**Проблемы разработки маркетинговой стратегии в ООО «Винтаж»**
Анализ внешней среды	При проведении анализа внешней среды используется PEST-анализ, вместо PESTLE. Это приводит к игнорированию исследования влияния экологических и правовых факторов на деятельность исследуемой компании

Этапы разработки маркетинговой стратегии	Проблемы разработки маркетинговой стратегии в ООО «Винтаж»
Анализ внутренней среды	Осуществляя исследование внутренней среды, недостаточно внимания уделяется исследованию уровню мотивированности персонала на достижение поставленных целей
Формулирование целей	Формулируя цели, исследуемая компания не использует важные правила такие как: SMART и 5 К. Это соответственно приводит к тому, что сформулированных целей трудно достичь
Сегментирование рынков	При сегментировании рынков специалисты компании используют ограниченный набор критериев, тем самым снижая эффективность данного этапа
Выбор целевых сегментов	Выбор целевых сегментов осуществляется на основе интуиции руководителя отдела маркетинга и коммерческого директора, вместо проведения обоснованных расчетов
Позиционирование продукции на целевых рынках	При осуществлении позиционирования основной акцент делается на широком ассортименте, при этом недостаточно внимания уделяется таким аспектам как послепродажное обслуживание и возможность гибкой оплаты
Предложение альтернативных вариантов маркетинговой стратегии	Используется только модель И. Ансофаа, не применяются матрицы McKinsey и Shell/DPM, что ограничивает предложение вариантов стратегии
Выбор и реализация маркетинговой стратегии	Выбор маркетинговой стратегии не учитывает в полной мере результаты анализа внешней и внутренней среды, а в большей степени опирается на интуицию директора и начальника отдела маркетинга. При реализации маркетинговой стратегии нет четкой разбивки мероприятий по срокам и распределение финансовых ресурсов осуществляется недостаточно обосновано
Контроль реализации маркетинговой стратегии	При осуществлении контроля реализации маркетинговой стратегии руководство компанией контролирует не все аспекты реализации стратегии, не уделяя должного внимания проведению адаптивного ценообразования под каждый регион отгрузки продукции
Оценка результатов маркетинговой стратегии	Проведение оценки результатов осуществляется редко, а именно 1 раз в 6 месяцев, поэтому компания упускает возникающие рыночные возможности и не успевает оперативно отреагировать на рыночные угрозы реализации маркетинговой стратегии

Первым этапом разработки маркетинговой стратегии в АО «МИР ЦВЕТОВ РМ» является анализ внешней среды. Для этого маркетологи компании используют PEST-анализ (таблица 2).

Таблица 2 – PEST-анализ ООО «Винтаж»

Политические факторы	**Экономические факторы**
- сложившийся в стране политический режим; - уровень поддержки ведущими политическими силами региона цветочного бизнеса; - наличие возможностей для лоббирования бизнеса в РМ	- изменение курса рубля по отношению к доллару; - уровень инфляции в стране; - рост цен на сырье и энергоносители; - снижение реальных доходов населения
Технологические факторы	Социальные факторы
- появление новых технологий; - разработка новых вариантов оборудования, обладающего большей эффективностью.	- снижение численности населения в регионе и стране; - возможные изменения в предпочтениях покупателей; - изменение уровня и стиля жизни населения

При проведении анализа внешней среды в ООО «Винтаж» используется PEST-анализ, вместо PESTLE. Это приводит к игнорированию исследования влияния экологических и правовых факторов на деятельность исследуемой компании.

На этапе анализа внутренней среды маркетологи исследуемой компании проводят SWOT – анализ. Он позволяет маркетологам компании выявить сильные и слабые стороны в деятельности ООО «Винтаж», а также возможности и угрозы (таблица 3).

Таблица 3 – Матрица SWOT-анализа ООО «Винтаж»

	Сильные стороны	**Слабые стороны**
	1. Широкий ассортимент; 2. Высокое качество продукции; 3. Удобная локация компании; 4. Современное оборудование;	1. Маркетологи компании не имеют экономическое образование, но не в области маркетинга; 2. Маркетинговые исследования проводятся с низкой эффективностью;
	5. Хорошая репутация на целевых рынках 6. Хорошие производственные мощности; 7. Достаточно хороший уровень сервиса; 8. Предложение индивидуальный условий оплаты	3. Маркетинговая деятельность финансируется по остаточному принципу
Возможности	**Сильные стороны и возможности**	**Слабые стороны и возможности**
1. Увеличение объемов производства продукции;	- хорошие производственные мощности позволяют иссле-	- с целью реализации возможности по освоению

2. Освоение новых рынков сбыта; 3. Укрепление позиций на занятых рынках; 4. Повышение уровня лояльности к компании	дуемой компании реализовать возможность по увеличению производства продукции; - широкий ассортимент продукции и ее высокое качество открывают компании возможность для новых рынков сбыта; - сложившаяся у компании хорошая репутация на целевых рынках позволяет реализовать возможность по укреплению рыночных позиций в Республике Мордовия и других регионах РФ; - благодаря хорошему уровню сервиса исследуемая компания способна повысить уровень лояльности со стороны целевых клиентов	новых рынков сбыта маркетологам необходимо повысить качество проводимых маркетинговых исследований и соответственно квалификацию маркетологов компании; - для дальнейшего укрепления занятых позиций необходимо осуществлять финансирование маркетинговой деятельности исходя из поставленных целей и задач, а не по остаточному принципу.
Угрозы	Сильные стороны и угрозы	Слабые стороны и угрозы
1. Снижение платёжеспособности покупателей; 2. Потеря покупателей продукции 3. Рост тарифов на газо – электроснабжение 4. Потеря квалифицированных специалистов 5. Появление новых конкурентов	- для удержания покупателей у которых снижается платежеспособность исследуемая компания может использовать индивидуальные условия оплаты; - нивелирование угрозы появления новых конкурентов может быть осуществлено дальнейшим расширением ассортимента продукции и использование сложившейся хорошей репутации	- для устранения угрозы потери покупателей исследуемой компании необходимо повышать квалификацию специалистов компании и увеличивать финансирование маркетинговой деятельности; - повышение качества проводимых маркетинговых исследований позволит компании заметить новых конкурентов на целевых рынках и отреагировать на их действия

На следующем этапе после анализа внешней и внутренней среды осуществляется формулирование маркетинговых целей.

Так, маркетинговыми целями ООО «Винтаж» являются:

– увеличение доли компании на рынке РМ;

– расширение ассортимента реализуемой продукции;

– увеличение объемов сбыта;

– повышение уровня лояльности к компании.

Для реализации поставленных целей специалисты отдела маркетинга ставят следующие задачи:

–расширить и углубить ассортимент продукции в соответствии с потребностями рынка;

– осуществлять гибкую политику в области ценообразования;

– повысить осведомленность потребителей о реализуемой продукции;

– повысить эффективность функционирования каналов сбыта.

При этом формулируя цели, исследуемая компания не использует важные правила такие как: SMART и 5 К. Это соответственно приводит к тому, что сформулированные цели трудно достичь.

Следующим этапом формирования маркетинговой стратегии в ООО «Винтаж» является сегментирование рынков.При сегментировании рынков специалисты компании используют ограниченный набор критериев, тем самым снижая эффективность данного этапа.

Далее осуществляется выбор целевых сегментов. Он проводится по следующим направлениям:

- изучение требований потребителей на данных сегментах рынка;

-оценка возможностей компаний по проникновению на данный сегмент рынка с учетом действий конкурентов;

- исследование позиций конкурентов.

После проведения анализа целевых рынков специалистами отдела маркетинга планируется процесс позиционирования продуктов. Для этого определяется по каким характеристикам продукция, реализуемая ООО «Винтаж» отличается от продукции компаний - конкурентов и на основе выявленных отличий принимаются решения о выборе способов позиционирования.

Выбор маркетинговой стратегии ООО «Винтаж» осуществляет путём сопоставления целей маркетинговой деятельности и имеющихся в распоряжении компании ресурсов. Исходя из этого руководство ООО «Винтаж»использует стратегию роста, так как стратегия роста даёт возможность ответить на вопросы, в каком направлении развиваться компании, чтобы лучше соответствовать требованиям рынка, а также достаточно ли собственных ресурсов для этого или необходимо пойти на внешние приобретения и диверсификацию своей деятельности. Она не расписана детально, так как слишком часто подробно расписанные стратегические планы опровергались неожиданными поворотами событий во внешней среде. Поэтому базовая долгосрочная стратегия не является чем-то единожды заданным и неизменным. Она регулярно корректируется и уточняется в зависимости от изменений, происходящих на рынке, и результатов деятельности компании.

Выбор маркетинговой стратегии не учитывает в полной мере результаты анализа внешней и внутренней среды, а в большей степени опирается на интуицию директора и начальника отдела маркетинга. При реализации маркетинговой стратегии нет четкой разбивки мероприятий по датам и распределение финансовых ресурсов осуществляется недостаточно обосновано.

При осуществлении контроля реализации маркетинговой стратегии руководство компанией контролирует не все аспекты реализации

стратегии, не уделяя должного внимания проведению адаптивного ценообразования под каждый регион отгрузки продукции.

Проведение оценки результатов осуществляется редко, а именно 1 раз в 6 месяцев, поэтому компании упускает возникающие рыночные возможности и не успевает оперативно отреагировать на рыночные угрозы реализации маркетинговой стратегии.

В связи с выявленными проблемами разработки маркетинговой стратегии в ООО «Винтаж» нами были даны следующие рекомендации: необходимо использовать PESTLE-анализ, больше внимания уделять исследованию уровню мотивированности персонала на достижение поставленных целей, при разработке целей использовать правила: SMART и 5 К, при сегментировании рынков специалистам компании следует использоватьширокий набор критериев, необходимо проводить строгие расчеты эффективности при выборе целевых сегментов, при позиционировании больше внимания следует уделять таким аспектам как послепродажное обслуживание и возможность гибкой оплаты, при предложение альтернативных вариантов маркетинговой стратегии следует активно использовать матрицы McKinsey и Shell/DPM, выбор маркетинговой стратегии должен в основном опираться на результаты анализа внешней и внутренней среды, при осуществлении контроля реализации маркетинговой стратегии руководству компании следуетбольше внимания уделять проведению адаптивного ценообразования под каждый регион отгрузки продукции, необходимо оценку результатов маркетинговой стратегии проводить не реже 1 раза в 2 месяца.

Таким образом, все предложенные рекомендации позволят повысить эффективность разработки маркетинговой стратегии в ООО «Винтаж» и тем самым обеспечат компании устойчивость на целевых рынках в долгосрочной перспективе.

Бабаев Б.Б.

ЗАЩИТА ИНФОРМАЦИОННЫХ МАССИВОВ В ОБЛАЧНЫХ ИНФРАСТРУКТУРАХ

Существующий опыт переноса информационных услуг в виртуальную инфраструктуру показывает свою эффективность и надежность, а также возможность более широкой виртуализации технологий. Так, перспективным направлением развития является включение виртуальных ресурсов в единую среду управления. Одна из целей интеграции облачной платформы заключается в создании системы, управляющей существующими АИС виртуальных информационных сервисов, создании шаблонов виртуальных машин и унификации программной платформы.

Проведены эксперименты по расширению функциональности кластера СПИИРАН, включая развитие индивидуальных решений, использова-

ние гипервизоров других типов, в том числе XEN, Xen Cloud Platform, KVM, что позволит снизить совокупную стоимость владения и обеспечить надежную систему управления виртуальными ресурсами. В данном случае обеспечивается горизонтальное масштабирование вычислительных ресурсов и виртуализация гетерогенных программных систем на одной аппаратной платформе. Уникальной характеристикой является поддержка вычислителей разного типа, включая стандартные микропроцессоры, потоковые вычислители на базе графических ускорителей и специализированные решения. Конвергенция достигается за счет переноса – частичного или полного– функциональности оборудования с аппаратного уровня на программный, исполняемый на серверах общего назначения. Поэтому класс такого виртуализованного оборудования уже в меньшей степени определяется «железом», что позволяет на программном уровне обеспечить приложению именно те характеристики аппаратной платформы, какие ему необходимы в конкретный момент времени. Конвергентная инфраструктура позволяет организациям использовать свои вычислительные ресурсы более эффективно и с меньшими затратами и сократить таким образом расходы на управление ИТ и ускорить развертывание программного обеспечения и услуг. Многие рассматривают конвергентную инфраструктуру как первый шаг на пути переход к сервисно/программно определяемой инфраструктуре. Это дает следующие преимущества с точки зрения скорости.

- Упрощение инфраструктуры управления: централизация управления сервером, сетевых ресурсов и СХД для оптимизации повседневного обслуживания
- Масштабируемая емкость СХД: все распространенные коммутационные сети и протоколы встроены в конвергентную инфраструктуру, что позволяет добавить в нее дополнительные гигабайты проще и быстрее
- Быстрая подготовка и выделение ресурсов: сокращение времени подготовки и выделения ресурсов с трех недель до менее одного часа
- Более быстрая реакция ИТ: обеспечивает гибкость для реагирования на изменения на рынке и смены приоритетов в бизнесе
- Упрощенный переход в облако: упрощает внедрение частных или гибридных облаков
- Повышенный контроль: обеспечивает одновременное управление несколькими функциями и устройствами

В основу конвергентной инфраструктуры на физическом слое, положена вычислительная ткань (fabric computing), эта технология в контексте повторяет Grid-системы, в частности, на многих проприетарных схемах присутствует Server Fabric.

Показана роль больших данных в конвергентных структурах. Данные растут непредсказуемо, а точнее – предсказуемо растут неструктурированные данные. Одно из решений в работе с большими данными – переход к

единому транспорту для передачи различных типов трафика, и конвергенция на уровне ядра сети, которая реализуется на базе высокопроизводительных коммутаторов Ethernet. Конвергенция возможна, как разных видов систем одного функционального назначения, например сервер хранилища данных (СХД) или серверов различной архитектуры, так и систем разного назначения – серверов, СХД и активного сетевого оборудования, в единый вид информационно-коммуникационного оборудования, выполненного на принципах модульности и открытой архитектуры. При реализации единого вида конвергентной структуры важным шагом является проверка основного свойства открытых систем –интероперабельности. Выполнение данного свойства позволяет сократить сроки обработки, передачи и получения больших объемов данных;увеличить надежность работы системы в целом; снизить риск потери и искажения данных или появления ошибок при их передаче; облегчить процесс установки средств защиты от внешних угроз.

Разработан алгоритм и методика для оценки степени интероперабельности любых групп систем, основанный на методах интервальной и экспертной взвешенной оценки и включающий этапы: выделение набора свойств, необходимых для оценки степени интероперабельности рассматриваемой группы систем, и их подробная детализация; выделение интервалов значений для каждой детализированной единицы каждого свойства; присвоение каждой детализированной единице одного из четырех рангов согласно интервалам значений, в которых они находятся; расчет средних рангов свойств, характеризующих степень интероперабельности для каждой рассматриваемой системы; расчет совокупного взвешенного ранга системы.

Предлагается онтологическая модель оценки уязвимости, состоящая из базы данных уязвимостей, семантического обработчика естественного языка и базы данных кодов атак. База данных уязвимостей содержит семантическую коллекцию уязвимостей и связана с базой сценариев атак, построено отображение между подмножествами базы уязвимостей и подмножествами базы сценариев атак. Используется также база кодов атак – компиляция кодов атак из известных баз типа Metasploit. База данных атак используется для запуска атак на приложения с целью тестирования соответствующей уязвимости. Модель упрощает сканирование и оценку уязвимостей приложения. Разработан способ построения гибкой модели обнаружения аномалий информационных потоков, включающий: клиент-серверную архитектуру распределённой системы, её компонентов и схемы взаимодействия между ними, сетевой сенсор, перехватывающий и сортирующий информационный поток, анализатор, получающий данные о потоке от сенсора и рассчитывающий метрики – показатели интенсивности аномалии, база данных, разбитая на 3 части: описательная часть хранит информацию о потоках, типах используемых протоколов, измеряемых

признаках, метриках, критериях аномалий; статистические данные по измеряемым величинам содержат таблицы с данными по протоколам, метрикам, событиям по угрозам; административная часть хранит информацию о пользователях системы. В настоящее время актуальной становится новая операционная модель управления, предназначенная для высокой производительности. Современные финансовые службы принимают новую операционную модель для финансов, которая реагирует и готова к изменениям, использует цифровые технологии для упреждающей автоматизации традиционной транзакционной работы, в то же время вкладывая средства в новые навыки, чтобы обеспечить аналитически информации и стратегическое руководство, необходимое для внедрения новых цифровых технологий, бизнес-моделей и способов работы. «Agile Finance Revealed: Новая операционная модель для современных финансов» содержит проект новой операционной модели управления финансов в текущее время. Данная модель показывает, что организации могут ожидать от этого быстро развивающегося и высокоэффективного источника конкурентного преимущества. Исторически подход был впервые реализован в области разработки программного обеспечения; в настоящем подлежит рассмотрению как самостоятельный инструмент реализации проектных мероприятий в организации. Такие лидеры как Microsoft, Google, Amazon используют как основу своей деятельности ценности и принципы Agile. С каждым годом agile-методология продвигается во все более отдаленные от ИТ области. Ее пытаются применить в области государственного управления, бизнесе, проектной деятельности. Следует также актуализировать три базовых принципа гибкой разработки:

- ✓ –Прозрачность. Все участники одинаково понимают процесс, знают критерии готовности продукта, используют общую терминологию;
- ✓ –Инспекция. Речь идет о своевременном выявлении нежелательных отклонений посредством нечастой, но квалифицированной проверки;
- ✓ –Адаптация;

В процессе проверки могут обнаружиться одно или несколько отклонений, из-за которых конечный продукт станет ни таким, как хотел заказчик. Для того, чтобы этого не произошло, необходимо вовремя вносить изменения в рабочий процесс или рабочие материалы. «Организация, обладающая надежной функцией управленческого учета –это та, которая способна на успех», –отмечает Джон Виндл FCMA, CGMA, финансовый директор Ассоциации международных сертифицированных профессиональных бухгалтеров. «Мы инвестируем в финансовые навыки и облачные технологии, необходимые для модернизации наших собственных операций, и получаем информацию, необходимую для уверенного продвижения нашей организации вперед в нестабильном, неопределенном, сложном и

неоднозначном мире». Согласно исследованию McKinsey, генеральные директора все чаще ожидают, что финансовые директора будут занимать место за столом стратегии. Во многом это связано с тем, что финансовый директор часто является «первым среди равных» в совете директоров и может помочь коллегам более продуктивно участвовать в разработке стратегии. В своей статье «Финансы 2020: смерть от цифровых технологий» аналитик отрасли Дэвид Аксон пишет, что всего через три года финансы не будут выглядеть так, как сегодня. Сложные унаследованные системы исчезнут, заменив облачные платформы для отчетности, планирования, прогнозирования и аналитики будут доставлять данные высшим лицам, принимающим решения на предприятии. Машинное обучение и роботизированные системы автоматизируют многие рутинные бизнесы, освобождая финансовую службу и давая возможность использовать 75% времени на поддержку принятия решений и прогнозный анализ, руководствуясь искусственным интеллектом и данными статистиков, ученых, экономистов. Данные возможности позволяют расширить функции внутренних финансовых процессов с использованием цифровых технологий. Автоматизация, и робототехника –это цифровые инновации, которые могут работать вместе с традиционными технологиями ERP, такими как SAP и Oracle, а не заменять их. Это ведет к:

- ✓ доступности данных и значительному сокращению времени, затрачиваемого на сбор данных и отчетов.
- ✓ возможности тратить больше времени на анализ данных и получать бизнес-представление из данных
- ✓ принятию более быстрых действий и управленческих решений, основанных на данных, при условии, что они достаточно детализированы.

Многие компании уже управляют своими учетными операциями в общих сервисных центрах для повышения эффективности и качества обслуживания. Они используют современные облачные приложения и цифровые ускорители, такие как машинное обучение, искусственный интеллект и автоматизацию процессов, для ускорения транзакционных процессов, финансовой модернизации и обеспечения высокую степень масштабируемости и гибкости бизнеса. Автоматизация процессов позволяет сотрудникам настраивать «ботов» компьютерного программного обеспечения для взаимодействия с приложениями и выполнения повторяющихся задач большого объема, таких как сверка учетных записей и другие процессы, выполняемые в общих центрах обслуживания. Машинное обучение дает компьютерам возможность учиться без явного программирования и уже используется в индустрии финансовых услуг для оптимизации бизнес-процессов, таких как внутренний аудит и обнаружение мошенничества, на основе шаблонов и исторических тенденций. Искусственный интеллект находит свое отражение в финансовых процессах, которые требуют глубо-

кого анализа, такого как анализ продаж, среди конкурентов для определения потребностей в запасах, или прогнозирование и рекомендации стратегий ценообразования для увеличения выручки и прибыли.Новая операционная модель для современных финансов иллюстрирует простую структуру, в которой собраны основные характеристики новой операционной модели: бухгалтерские операции, экспертные знания, финансовое планирование и анализ, поддержка принятия решений и управление производительностью, а также управление и развитие.

На кластере IT площадки института Телекоммуникаций и информатики Туркменистана продолжены расчёты. В частности, для моделирования физических течений использовался подход, основанный на решении уравнений Рейнольдса. В пространственной области дискретизация осуществляется методом Петрова-Галеркина. Аппроксимация производных имеет второй порядок точности. Система линейных алгебраических уравнений решается методом сопряженных градиентов. Расчеты выполнялись с помощью кода FlowFES-MPI. Также совместно с партнерскими институтами проводятся оперативные расчеты по нескольким моделям.

Повышение функциональности кластера СПИИРАН будет способствовать эффективности расчетов многомасштабных приложений в рамках сотрудничества с академическими и другими организациями.

Балашова И.В., Терещенко Т.А.

РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Несмотря на свою важность и значимость для социально-экономического благополучия страны и регионов, малый и средний бизнес в настоящий момент сталкивается с рядом барьеров и трудностей. Большинство из них выражаются, преимущественно, в невнятности и несовершенстве политики государства по отношению к субъектам МСП, а также в отсутствии должной политики, инструментов и методов поддержки малого и среднего бизнеса на региональном уровне, что зачастую даже более важно.

На сегодняшний день субъекты малого и среднего бизнеса сталкиваются с такими проблемами, как:

– несоразмерная результатам деятельности налоговая нагрузка, нестабильность налогового законодательства;

– неполноценность обеспечения равноправия различных форм собственности и защиты частной собственности;

– частые и слишком строгие проверки контролирующих органов;

– падение покупательной способности населения, падение реальных доходов граждан, за счёт чего падает спрос на товары, работы и услуги, предоставляемые субъектами малого и среднего бизнеса.

Выявленные проблемы характерны, как правило, для всех регионов страны, и Краснодарский край не является исключением.

На сегодняшний день Краснодарский край принадлежит к группе регионов России, которые отличаются наиболее динамичным развитием, что обеспечивается во многом активным развитием субъектов МСП на территории края.

Развитие субъектов МСП в крае осуществляется преимущественно в сферах лёгкой и тяжёлой промышленности, сельского хозяйства, АПК, транспорта, коммуникаций, образования и здравоохранения, а также в некоторых иных. Важно отметить, что сфера услуг на сегодняшний день также открывает огромные возможности для развития бизнеса в рассматриваемых секторах (преимущественно, для бизнеса малых форм). В сфере услуг постоянно возникают новые, прибыльные и перспективные рыночные ниши, в том числе, ниши высокотехнологичного производства, телекоммуникации и иные.

В последние три года, несмотря на сложную экономическую ситуацию, вызванную, в том числе, пандемией коронавирусной инфекции, количество субъектов малого и среднего бизнеса в Краснодарском крае растёт. Так, по состоянию на 01.01.2019 год в Краснодарском крае было зарегистрировано 266 541 таких субъектов, в 2020 году их число незначительно сократилось – до 266 405 субъектов, а в 2021 году снова возросло – до 267 470.

В период 01.2021-02.2021 оборот субъектов МСП края составил 897,1 млрд. рублей. Данный показатель превысил докарантинный уровень приблизительно на 9,2%.

Объем выпускаемой продукции МСП имеет положительную тенденцию за анализируемый период. С 2018 по 2021 гг. данный показатель увеличился более чем в 2 раза - с 3 818 млрд. руб. до 8 160 млрд. руб. Основную часть продукции производят микропредприятия, меньше всего - предприятия средних размеров. Несмотря на увеличение числа средних организаций и численности сотрудников в них, объем выпускаемой продукции данной формой бизнеса ежегодно уменьшается. Такое изменение связано с тем, что многие предприятия, которые относительно недавно перешли в формат средних, еще не начали достигать желаемых объемов производства, так как только осваиваются в новой нише экономики.

Большое количество МСП, а также огромное разнообразие специализаций компаний повышают конкурентоспособность экономики. На сегодняшний день многие развитые регионы за счет МСП усиливают свое преимущество перед другими регионами с помощью региональных субсидий на поддержку малого бизнеса, а также за счет кредитных ресурсов, что приводит к усилению дифференциации социально-экономического развития.

Рассмотрим более подробно число субъектов МСП и сумму среднесписочной численности сотрудников МСП в Краснодарском крае с 2019 по 2021 гг. (таблицы 1 и 2).

Таблица 1 - Количество организаций МСП в Краснодарском крае за 2019-2021 гг., ед.

Показатель	На 10.06.19	На 10.06.20	На 10.06.21	Абсолютное изменение, (+; -)	Темп изменения, %
				2021/2019 гг.	2021/2019 гг.
Микропредприятия	280 436	273 065	265 608	-14 828	94,71
Малые предприятия	7 898	7 159	6 965	-933	88,19
Средние предприятия	592	560	580	-12	97,97
Всего	288 926	280 784	273 153	-15 773	94,54

Проанализировав данные таблицы 1, можно заметить, что большая доля организаций малого и среднего предпринимательства приходится на микропредприятия. Их удельный вес составляет более 95%. Меньшую часть занимают предприятия среднего размера (0,2%). За анализируемый период прослеживается отрицательная тенденция изменения числа субъектов МСП. Микропредприятия с 10.06.2019 по 10.06.2021 гг. сократились на 14 828 единиц, или на 5,29%. Число малых предприятий также ежегодно уменьшалось. За анализируемый период их количество изменилось с 7 898 единиц до 6 965. В отношении организаций средних размеров немного иная ситуация. По состоянию на 10.06.2021 их число в сравнении с 10.06.2019 сократилось на 12 единиц, или 2,03%. Однако в сравнении с 10.06.2020 количество средних предприятий увеличилось на 20 единиц, или 3,57%.

Таблица 2 - Среднесписочная численность сотрудников МСП в Краснодарском крае за 2019-2021 гг., чел.

Показатель	На 10.06.19	На 10.06.20	На 10.06.21	Абсолютное изменение, (+; -)	Темп изменения, %
				2021/2019 гг.	2021/2019 гг.
Микропредприятия	273 686	280 681	285 096	+11 410	104,17
Малые предприятия	209 141	198 301	200 307	-8 834	95,78
Средние предприятия	60 258	60 323	62 889	+2 631	104,37
Всего	543 085	539 305	548 292	+5 207	100,96

При анализе таблицы 2 можно сделать следующие выводы. Поскольку число микропредприятий составляет более 95% от общего количества

МСП, то рабочие места, предоставляемые данным субъектом малого бизнеса, занимают основную часть (более 50%). За анализируемый период сумма среднесписочной численности сотрудников микропредприятий увеличилась на 11 410 чел., или 4,17%, при одновременном уменьшении количества организаций данного типа на 14 828 единиц, или 5,29%. Изучив статистику малых предприятий, было выявлено, что исследуемый показатель по состоянию на 10.06.2021 сократился на 8 834 чел., или 4,22%, в сравнении с 10.06.2019, но увеличился на 2 006 чел., или 1,014% в сравнении с 10.06.2020, несмотря на тенденцию сокращения числа данного субъекта малого бизнеса.

Обратная зависимость между показателями количества субъектов МСП, а именно микропредприятий и малых предприятий, и суммой среднесписочной численности сотрудников, говорит о том, что в организациях данного типа ранее сотрудники были неофициально трудоустроены. Однако после того, как государство в период пандемии 2020 года стало оказывать финансовую поддержку малому бизнесу на каждого работника, то предприятия были вынуждены официально оформить всех своих сотрудников для получения данной государственной помощи.

Касаемо средних предприятий также можно заметить обратную зависимость суммы среднесписочной численности сотрудников от количества предприятий: в период уменьшения числа организаций с 10.06.2019 по 10.06.2021 наблюдалось увеличение суммы среднесписочной численности на 2 631 чел., или 4,37%.

Значительное сокращение числа микропредприятий и малых предприятий в 2020 году при одновременном увеличении количества средних предприятий говорит о том, что одни организации прекратили осуществлять свою деятельность, а другие, наоборот, объединились с целью укрупнения и выхода на новый уровень экономического развития. Поскольку 2020 год ознаменовался периодом коронавирусной инфекции, то некоторые организации приняли решение объединиться и переквалифицировать свою деятельность в те направления, которые активно поддерживало государство в период пандемии, чтобы продолжать вести бизнес в столь сложные времена для экономики страны благодаря помощи государства.

Развитие малого бизнеса благоприятно влияет на экономику страны в целом, создавая новые рабочие места и выпуская большой объем продукции, работ и услуг. Поэтому государству следует активно заниматься развитием данного сектора экономики. Проанализировав структуру и динамику различных показателей субъектов малого бизнеса Краснодарского края за 2019-2021 гг., можно выделить следующие проблемы.

Одна из основных и самых главных проблем развития малого бизнеса – нехватка собственных денежных средств. Данная проблема была всегда актуальна, однако в период распространения коронавирусной инфекции в

2020 году многие жители страны потеряли стабильный заработок, у большинства россиян стал сильно ограничен бюджет, и соответственно, чтобы открыть новый бизнес не хватало денежных средств.

Недостаточная поддержка государства. Данная проблема тесно взаимосвязана с первой, однако помимо недостаточной финансовой поддержки малого бизнеса, речь идет об отсутствии развитых социально-экономических механизмов, которые могут способствовать развитию различных бизнес-идей. В период пандемии государство активно поддерживало уже существующие предприятия, но не оказывало внимания на поддержку малых бизнесов на начальном этапе.

Довольно высокие хозяйственные риски в условиях нестабильной экономической системы, которые появляются по внешним и внутренним причинам. Оказать влияние на различные мировые изменения, вызванные в 2020 году коронавирусной инфекцией, невозможно, но внутри собственной страны вполне реально минимизировать негативные последствия экономической нестабильности из-за пандемии.

Нехватка квалифицированного персонала. Данная проблема довольно актуальна для предприятий малого бизнеса, поскольку не все организации имеют финансовую возможность обеспечивать достойную заработную плату сотрудникам с высоким уровнем профессионализма. Также в период коронавирусной инфекции была еще одна проблема, связанная с персоналом организации - большинство предприятий потеряли квалифицированных работников, так как не имели возможность оплачивать их труд.

Низкий спрос на инновационные технологии со стороны малых предприятий. В 21 веке существует большое количество различных нововведений, которые дают возможность во многом усовершенствовать бизнес. Однако малые предприятия не могут использовать инновационные продукты, поскольку их стоимость слишком высока, и у организаций не хватает денежных средств на их приобретение.

Низкий спрос предпринимателей малого бизнеса на развитие технологических и фондоемких производств из-за отсутствия интереса инвесторов в финансировании бизнес-идей данной области. Большинство предпринимателей выбирают сферу торговли и общественного питания, поскольку именно данные отрасли пользуются большим спросом покупателей, и есть вероятность финансовой поддержки инвесторов. Однако остаются без внимания технологические и фондоемкие производства, так как предприниматели понимают, что данные отрасли довольно затратные, и инвестирование в них маловероятно.

Недостаточно сведений о рынках сбыта в Краснодарском крае. Многие предприниматели довольно часто начинают открывать «свое дело» в той нише, которая очень перенасыщена конкурентами. У них нет необходимой информации, чтобы узнать о состоянии спроса на рынке в данный

момент, о точном количестве конкурентов по видам деятельности, что значительно затрудняет выбор идеи бизнеса.

Низкий уровень развития инфраструктуры (финансовой, информационной, маркетинговой). Данная проблема затрагивает не только предприятия малого сектора экономики, но и в целом все организации. Неразвитость инфраструктуры обусловлена относительно небольшим сроком развития рыночных отношений в стране.

Большое число предпринимателей осуществляют свою деятельность без регистрации или без лицензии, в связи с возникновением сложностей при постановке на учет. Довольно часто при оформлении документации малого бизнеса, регистрации индивидуального предпринимателя, а также открытии лицевого счета в банке появляются проблемы, решение которых занимает много времени и требует значительных денежных средств. Поэтому некоторые бизнесмены осуществляют свою деятельность без регистрации. В период коронавирусной инфекции в 2020 году данная проблема была очень актуальна, так как многие предприниматели стали незаконным путем продавать средства индивидуальной защиты (маски, перчатки, антисептические средства и т.п.).

Высокая стоимость кредитных ресурсов. Данная проблема связана с высоким уровнем риска при финансировании субъектов малого бизнеса. Поэтому многие кредитные организации предпочитают воздержаться от такого рода действий. В период пандемии 2020 года банки отказывали в поддержке начинающему малому бизнесу из-за нестабильной экономической ситуации в стране. Все вышеперечисленные проблемы являются довольно актуальными на сегодняшний день в Краснодарском крае.

В период коронавирусной инфекции 2020 года малый бизнес Краснодарского края претерпел значительные неблагоприятные изменения. После изучения динамики и структуры количества МСП и численности их сотрудников, нами были разработаны следующие рекомендации по устранению последствий пандемии:

1) малым предприятиям, осуществляющим деятельность в период коронавирусной инфекции, необходимо адаптировать свой бизнес под сложившиеся ограничения, ввести дополнительные услуги;

2) предоставление малым предприятиям, пострадавшим в период пандемии, специализированных заказов не только от государства, но и от крупных компаний;

3) субъектам МСП необходимо разработать антикризисный план, который поможет восстановить организацию после пандемии и выйти из кризисной ситуации, обратившись за данной услугой к кризис-менеджеру банка.

Таким образом, государству необходимо проявлять большую заинтересованность в развитии экономического потенциала субъектов малого

предпринимательства Краснодарского края, поскольку их деятельность может оказать огромное благоприятное влияние на успешное развитие региона.

На сегодняшний день Краснодарский край нуждается в дальнейшем активном развитии субъектов малого и среднего предпринимательства. Кроме того, важно совершенствовать условия ведения предпринимательской деятельности, повышать уровень грамотности предпринимателей в сферах экономики и финансов, юридической сфере. Необходимо постоянно улучшать в соответствии с текущими требованиями субъектов бизнеса всю предпринимательскую инфраструктуру.

Все эти меры могут позволить Краснодарскому краю со временем обогнать даже «столичные» результаты развития субъектов МСП и выйти на совершенно новый уровень благосостояния и развития региона, значительно улучшить уровень жизни людей и оказать позитивное влияние на состояние отечественной экономики в целом.

Баталов А.А.

ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ ТРАНСФОРМАЦИИ РОССИЙСКОГО ФОНДОВОГО РЫНКА

В последние два года все чаще высказывается мнение, что сочетание факторов текущей действительности финансового рынка, а именно денежно-кредитная политика, информатизация и цифровизация общества влечет за собой приток большего числа клиентов на фондовый рынок и как следствие – повышение уровня неопределенности. Наравне с этим нельзя игнорировать влияние финансовых санкций на трансформацию российской финансовой системы. Ввиду этого в статье будут рассмотрены ключевые аспекты трансформации российского фондового рынка в разрезе двух этапов: до февраля 2022 года и после. Данное разделение обусловлено тем, что в феврале 2022 года кардинально изменились определяющие факторы и процессы, принявшие новый вектор, что сформировало финансовые риски.

Следует рассмотреть статистические данные последних лет, чтобы определить изменения структуры и динамики основных показателей российского фондового рынка, способствовавших возникновению финансового риска.

В соответствии с данными Московской биржи в 2021 году количество уникальных клиентов увеличилось на 80% после рекордных 142% роста в 2020 году. При этом большая часть роста пришлась на сегмент физических лиц и, что примечательно, более половины открывших брокерские счета клиенты используют для этого только соответствующие мобильные приложения. Это подтверждает, что значительная активность на рынке РФ была вызвана новыми розничными инвесторами. В таблице 1 можно уви-

деть динамику изменения количества уникальных клиентов в Системе торгов за последние 7 лет.

Таблица 1 - Количество уникальных участников в Системе торгов

Количество уникальных клиентов в Системе торгов (по состоянию на последний день месяца, ежегодная статистика)							
Группы клиентов	**Декабрь 2015**	**Декабрь 2016**	**Декабрь 2017**	**Декабрь 2018**	**Декабрь 2019**	**Декабрь 2020**	**Декабрь 2021**
Физические лица	1 006 751	1 102 966	1 310 296	1 955 118	3 859 911	9 412 672	16 779 069
Юридические лица	20 753	18 622	17 766	16 631	17 695	19 074	20 446
Иностранные лица	8 729	9 215	10 211	11 453	14 011	17 041	23 517
Клиенты, передавшие свои средства в ДУ	3 836	10 694	22 564	29 262	41 535	82 193	327 432
Всего	**1 040 069**	**1 141 497**	**1 360 837**	**2 012 464**	**3 933 152**	**9 530 980**	**17 150 464**

В структуре участников фондового рынка 98% клиентов – это физические лица. Важно отметить, что вышеприведенные данные отражают количественные значения, сопоставительная оценка стоимости портфелей клиентов будет приведена далее.

Отличительной особенностью является то, что розничные инвесторы все более заметны и значимы на российском рынке. По итогам 2020 года они заняли 47% рынка акций и депозитарных расписок, сообщил Центральный банк в обзоре «Ключевые показатели профучастников рынка ценных бумаг». Годом ранее их доля составляла 34%. Объем торгов только на фондовом рынке достиг 37 трлн руб. в четвертом квартале 2020 и 118 трлн руб. за год (рост на 64 и 59% соответственно). В структуре торгов ценными бумагами также произошли изменения: доля акций и депозитарных расписок увеличилась с 36 до 60%. Ранее там доминировали биржевые операции с облигациями. Это подчеркивает возросший аппетит к риску пришедших клиентов - новых инвесторов на российском фондовом рынке.

По данным Frank Media, подавляющее большинство активных инвесторов на бирже остались в плюсе в 2020 году. Например, 65% клиентов Сбербанка, которые самостоятельно совершали сделки в приложении «Сбербанк Инвестор» и открыли брокерский счет в 2020 году, получили прибыль. Среди клиентов, открывших счет в банке до 2020 года, в плюсе остались 75%. В «ВТБ Капитал Инвестиции» удачливых инвесторов оказалось 66%, а в «Тинькофф Инвестиции» — от 71% до 76% в зависимости от стажа работы на фондовом рынке. 2020 год был уникальным.

Однако во втором квартале 2021 года темпы роста клиентской базы начали замедляться за счет уже достигнутого высокого уровня проникновения брокерских услуг и наметившегося изменения денежно-кредитной политики ЦБ РФ в сторону повышения ставки. В третьем квартале 2021 г. тенденция продолжилась - темп роста клиентской базы брокеров замедлился с 17% до 15%, количество клиентов достигло 17.1 млн человек, а

совокупная стоимость активов физических лиц на брокерском обслуживании выросла на 8%, до 7,7 трлн рублей. Тем не менее при заметном снижении темпов роста он все еще остается значительным. Так, доля уникальных клиентов от экономически активного населения страны достигла рекордных 19%. При этом интерес инвесторов сместился от иностранных ценных бумаг к российским акциям. Это могло быть следствием прогнозируемой высокой дивидендной доходностью российских эмитентов при публикации отчетов с рекордными значениями финансовых показателей. Одновременно опасения о высокой инфляции в США и заметное ужесточение монетарной политики ФРС стимулировали инвесторов искать альтернативные идеи вложениям на американском фондовом рынке для получения «альфы». Так или иначе, данная особенность подчеркивает важность эффективного управления финансовыми рисками, в частности фондового рынка России ввиду устойчиво увеличивающихся объёмов сделок и количества участников торгов.

Проанализировав статистику по российскому фондовому рынку, предоставленную ЦБ РФ были получены следующие результаты.

В сопоставительной оценке стоимости портфелей клиентов наблюдается, что более 80% всех клиентов-физических лиц имеют до 10 000 рублей на счету. Данные говорят о том, что из 17.1 млн клиентов только 4% имеют счета свыше 1 млн рублей, то есть 684 000 человек. Из данной информации можно сделать вывод, что только 0.76% экономически активного населения России значительно вовлечены в фондовый рынок. Однако, наравне с этим, причиной является и то, что только 1.5% населения имеет накопления свыше 1 млн рублей. Только 11% от всего количества владельцев счетов готовы выделять для инвестиций или торговли на фондовом рынке свои сбережения (счета от 100 000 руб., эквивалентные чуть менее чем 2 среднемесячные заработные платы в России), при этом сбережения более 100 000 рублей имеют 42% россиян. Данная статистика весьма репрезентативна для определения структуры участников фондового рынка и говорит о том, что несмотря на высокий охват экономически активного населения и большого количества открытых брокерских счетов, все еще остается обширное пространство для роста, которое может быть реализуемо за счет повышения уровня доверия к фондовому рынку России, финансовой грамотности и общего уровня благосостояния населения. Также дополнительный рост мог быть осуществлен за счет привлечения нерезидентов. Для этого необходимо формировать благоприятный инвестиционный климат, в частности создавать независимые институты для обеспечения соблюдения прав акционеров.

Теперь приведем стоимостную оценку распределения портфелей среди тех же групп участников. Основная стоимость приходится на портфели от 10 млн руб., треть всей стоимости – это счета от 10 до 100 млн. То есть

присутствует неравномерное распределение между количеством активных уникальных счетов и заключенной в них стоимости активов. Специфика российского фондового рынка характеризуется большой долей «пустых» аккаунтов и менее 5% всех счетов, которые составляют более 90% всего объёма на рынке. Информация представлена в соответствии с рисунком 1.

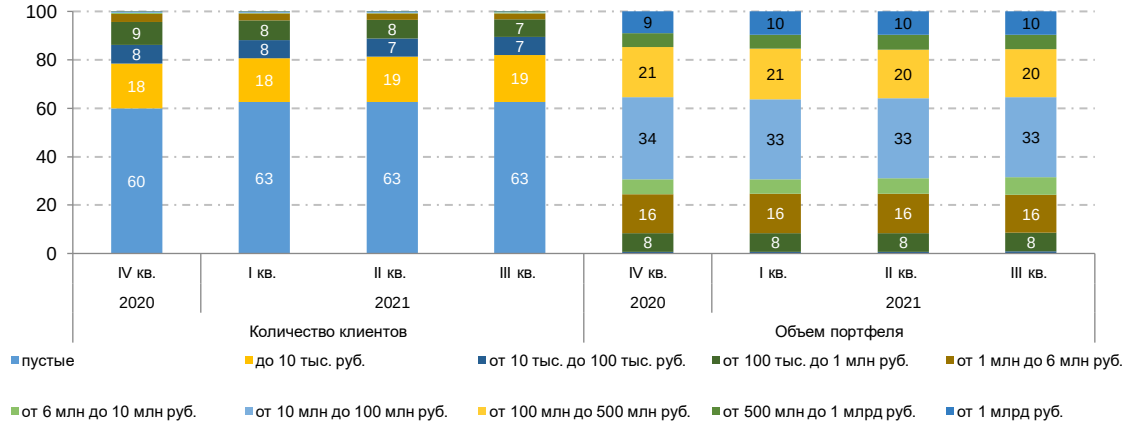


Рис. 1 - Концентрация количества физических лиц - резидентов и объема активов на брокерском обслуживании (%)

Данные ЦБ показали, что основу в структуре портфелей инвесторов фондового рынка РФ составляют акции резидентов, более 35%. При этом основной рост в последнем году был сформирован за счет увеличения интереса к иностранным акциям, депозитарным распискам и акциям российских компаний. Данная направленность демонстрирует аппетит к риску участников и может быть следствием высокой активности розничных инвесторов. На рисунке 2 отражена динамика изменения структуры портфелей инвесторов.

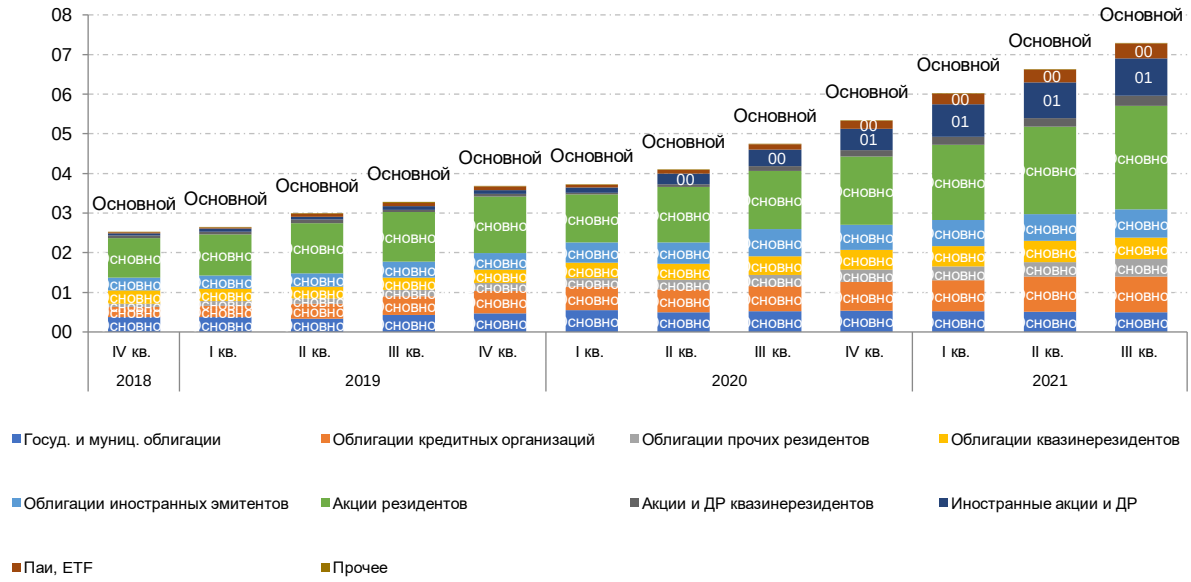


Рис. 2 - Динамика ценных бумаг физических лиц на счетах в депозитариях по оценочной стоимости (трлн руб.)

Увеличение интереса к российскому фондовому рынку имеет корреляцию с популяризацией системы ИИС. На рисунке 3 изображена динамика количества открытых ИИС. Это демонстрирует, что стимулы со стороны регулирующих органов были эффективны и также способствовали «демократизации» фондового рынка среди населения.

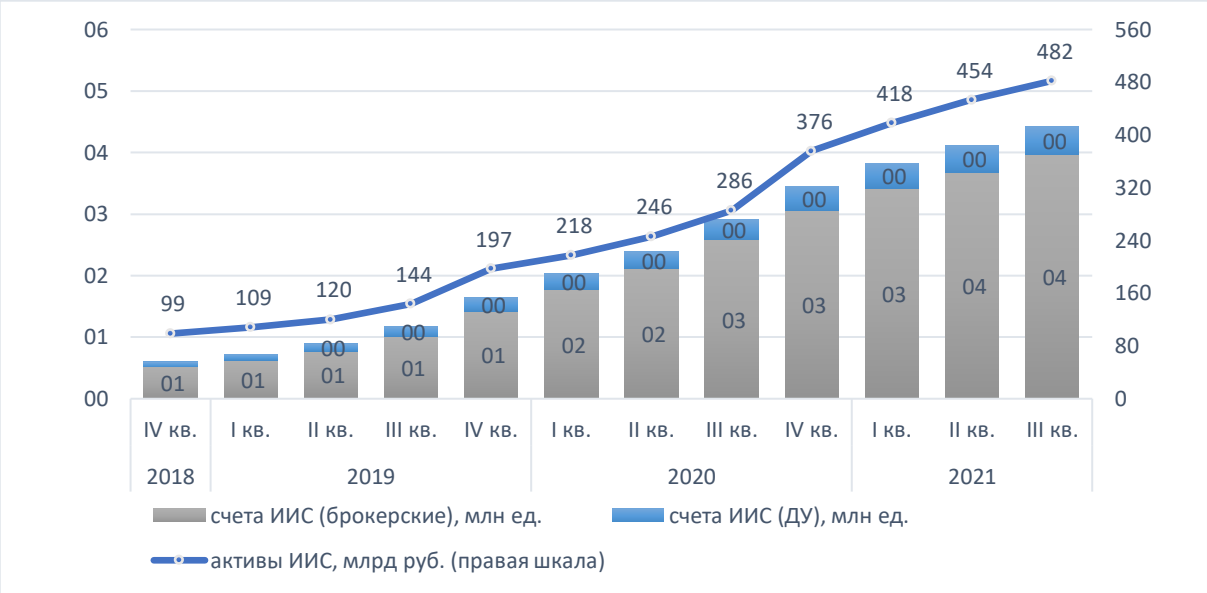


Рис. 3 - Динамика количества ИИС (млн ед.) и объема активов ИИС (млрд руб.)

При этом наблюдается специфика – средний размер ИИС за последние годы не увеличился, что может быть отражением стагнации уровня доходов населения и сдержанной склонности к инвестициям.

Статистика, рассмотренная выше описывает структуру участников и их портфелей, помогает сформировать понимание о соотношении долей, разрезе наиболее обращаемых ценных бумаг, объёмов и двигающих сил российского фондового рынка. Исходя из нее становится очевидно, что явление «демократизации» фондового рынка было особенно характерно для России в период 2020-2021гг. Основным последствием стала возросшая непредсказуемая волатильность. С появлением большого количества новых участников тяжелее оценивать какие рыночные сентименты будут превалировать на рынке, так как новая индивидуальная и коллективная психология инвесторов становится менее понятной и от этого более сложной.

Однако вектор трансформации кардинально изменился в феврале 2022 года по причине введенных санкций в отношении большинства сфер российского финансового рынка и фондового, в частности.

Сейчас наблюдается снижение интереса россиян к фондовому рынку. Основными факторами являются:

– регуляторные ограничения со стороны ЦБ РФ для резидентов и нерезидентов;

– значительное падение оценки стоимости рынка и его неоднозначные перспективы;

– снижение дивидендной доходности российских компаний;

– рост ключевой ставки;

– падение реальных доходов и сбережений у населения;

– опасения на предмет инфраструктурной устойчивости системы.

Рост неопределенности и динамичности формируют новые задачи и вызовы для всей финансовой системы. Можно сделать вывод, что с 2020 года процесс «демократизации» инвестиций на фондовом рынке, наиболее заметный в США не обошел стороной Россию, где также превалировал на протяжении двух лет. Вместе с тем дальнейшее развитие событий обусловило новый виток трансформации, последствия которой реализуются сейчас.

Несмотря на отличия определяющих факторов, становится возможным идентифицировать риск, характерный для всего рассмотренного периода. Им является высокая и непрогнозируемая волатильность российского фондового рынка. С целью минимизации данного риска, применительно к России, необходимо не только точечно воздействовать на выявленные вышеупомянутые факторы существующими инструментами управления, но и подойти к решению системно, проведя комплекс мер, направленных на улучшение инвестиционного климата страны и повышения финансовой грамотности населения.

Батова А.С., Шогенов Б.А.

ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ НА РАЗВИТИЕ КОМПЕТЕНЦИЙ В ОБЛАСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

С целью наметить направления развития компетенций специалистов в рассматриваемой области в работе исследовалась специфика влияния цифровых технологий на неоклассическую структуру бухгалтерского учета — теорию, практику и методологию. В области теории анализировалась потребность в фундаментальных знаниях, исследованиях экономических законов и социальных явлений, лежащих в основе учетного процесса. В области методологии — компетенции в форме умения оперативной организации и реорганизации учетных процессов в ответ на вызовы цифровой экономики. В области практики — цифровые навыки технологического обеспечения учетного процесса, включая рациональное использование искусственного интеллекта при формировании и анализе экономической информации.

Материалом исследования служили международные и национальные документы, раскрывающие сущность цифровой экономики и тенденции ее будущей трансформации в рамках ключевых параметров влияния на развитие учетного процесса; взгляды специалистов из различных областей на будущее бухгалтерской профессии и направления развития цифровой экономики; релевантные данные, размещенные в открытом доступе.

В качестве средств исследования использовались концепции эпистемологии и философии науки, раскрывающие содержание и отличительные черты теории, практики, методологии бухгалтерского учета; положения общенаучной методологии экономической теории и политической экономии, отражающие значение и содержание учетного процесса; отдельные методы исследования процессов научной организации профессиональной деятельности, привязанные к специфике цифровой экономики. В основе исследования — неоклассический подход к научной организации бухгалтерского учета, позволяющий осуществить комплексный анализ сфер его деятельности.

Развитие бухгалтерского учета как экономической науки исторически тесно связано с происходящими в экономике процессами. Современная тенденция обусловлена, в частности, стремительным внедрением информационных технологий в различные сферы деятельности. Принятие главами государств и правительств «Группы восьми» 22 июля 2000 года Окинавской хартии Глобального информационного общества ознаменовало вступление наиболее развитых стран в новый период развития цифровых технологий в XXI в. В Окинавской хартии отмечается, что информационно-коммуникационные технологии становятся жизненно важным стимулом развития всей мировой экономики, призваны служить достижению взаимодополняющих целей обеспечения устойчивого роста. При этом в качестве одной из основных задач определена необходимость сокращения разрыва в цифровых технологиях.

В Послании Президента РФ Федеральному собранию от 1 декабря 2016 года обозначено, что для выхода на новый уровень развития экономики необходимо сосредоточиться на направлениях, где накапливается мощный технологический потенциал будущего, в том числе на цифровых технологиях, которые сегодня определяют облик всех сфер жизни. Также в Послании предложено запустить масштабную системную программу развития экономики нового технологического поколения, так называемой цифровой экономики. В дальнейшем в целях обеспечения условий для формирования общества знаний утверждена Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы, в которой в качестве одного из направлений такого развития обозначено формирование в России национальной цифровой экономики. При этом цифровая экономика понимается как «хозяйственная деятельность, в которой ключевым

фактором производства являются данные в цифровом виде, обработка больших объемов и использование результатов анализа которых по сравнению с традиционными формами хозяйствования позволяют существенно повысить эффективность различных видов производства, технологий, оборудования, хранения, продажи, доставки товаров и услуг».

В целях реализации Стратегии развития информационного общества утверждена программа «Цифровая экономика Российской Федерации». В данной программе отмечено, что цифровая экономика «способствует формированию информационного пространства с учетом потребностей граждан и общества в получении качественных и достоверных сведений, развитию информационной инфраструктуры Российской Федерации, созданию и применению российских информационно-телекоммуникационных технологий, а также формированию новой технологической основы для социальной и экономической сферы».

В 2018 г. обеспечение ускоренного внедрения цифровых технологий в экономике и социальной сфере заявлено в качестве одной из национальных целей развития Российской Федерации.

В связи с этим указанная ранее Программа заменена на национальную программу «Цифровая экономика Российской Федерации»5. Анализ основных задач, поставленных перед Правительством Российской Федерации для реализации данной национальной программы, позволяет выделить параметры, релевантные для развития компетенций в области бухгалтерского учета. В числе таких задач целесообразно отметить следующие планируемые мероприятия в области перехода к цифровой экономике и их потенциальное влияние на бухгалтерскую деятельность:

— создание системы правового регулирования цифровой экономики, внедрение гражданского оборота на базе цифровых технологий. Реализация данной задачи потребует существенных законодательных новелл, введения в правовой оборот принципиально новых понятий и регламентов, которые должны быть не только осмыслены с позиции организации учетного процесса, но и исследованы с точки зрения их классификации в качестве объектов бухгалтерского учета;

— обеспечение подготовки высококвалифицированных кадров для цифровой экономики подразумевает системное выстраивание процесса подготовки бухгалтерских кадров в области всех уровней и направлений образования, в том числе с ориентацией на профессиональный стандарт «Бухгалтер»6; — создание сквозных цифровых технологий (преимущественно на основе отечественных разработок), среди которых первоочередными с точки зрения поддержки Правительством Российской Федерации являются большие данные, нейротехнологии и искусственный интеллект, системы распределенного реестра, квантовые технологии, новые производственные технологии, промышленный интернет, компоненты

робототехники и сенсорика, технологии беспроводной связи, технологии виртуальной и дополненной реальностей. Некоторые из перечисленных технологий, в частности, большие данные и системы распределенного реестра, уже сегодня вносят заметные изменения в бухгалтерскую архитектуру. Одновременно прогнозируется, что стремительное развитие иных технологий, например искусственного интеллекта, способно оказать прорывное влияние на все сферы бухгалтерского учета, особенно в части применения профессионального суждения;

— внедрение цифровых технологий и платформенных решений в сферах государственного управления и оказания государственных услуг, в том числе в интересах населения и субъектов малого и среднего предпринимательства, что позволит, в частности, выработать новые подходы к системе сбора и обработки отчетности. Так, Центральным банком Российской Федерации ведется активная работа по продвижению электронного формата представления отчетных данных на базе спецификаций XBRL7;

— преобразование приоритетных отраслей экономики и социальной сферы, включая здравоохранение, образование, промышленность, сельское хозяйство, строительство, городское хозяйство, транспортную и энергетическую инфраструктуру, финансовые услуги, посредством внедрения цифровых технологий и платформенных решений. Достижение указанной задачи не только ускорит взаимодействие на всех уровнях между экономическими субъектами, но также внесет структурные корректировки в их деятельность, что потребует существенной перестройки всей системы бухгалтерского учета.

Тенденции формирования цифрового пространства, создания экосистемы цифровой экономики, структурные изменения экономических процессов вносят существенные коррективы в развитие и перспективы бухгалтерской профессии. В свою очередь информация, формируемая в бухгалтерском учете, оказывает повышенное влияние на анализ экономической ситуации и принимаемые экономическими субъектами решения. Система бухгалтерского учета становится не только источником ценного ресурса современного общества — информации, но и комплексной информационной технологией, что усиливает подверженность бухгалтерского учета процессам цифровизации экономики. В связи с этим очевидно возникла дискуссия о перспективах развития бухгалтерской профессии, основные позиции которой предлагаем рассмотреть более подробно.

Развитие компетенций в триаде областей бухгалтерского учета. Выделение трех областей бухгалтерской деятельности позволяет комплексно анализировать перспективы развития учета, выделить требуемые компетенции в каждой из областей бухгалтерской деятельности. Для практической сферы бухгалтерского учета развитие цифровой экономики — это прежде всего совершенствование автоматизированных учетных техноло-

гий. Идея автоматизации бухгалтерского учета регулярно обсуждается в профессиональном сообществе. Возрастают требования к бухгалтерам-практикам в области анализа и управления информационными потоками, умения осуществлять информационный обмен с контрагентами, внешними и внутренними пользователями бухгалтерской информации на высоком технологическом уровне.

Роботизация учетных процессов не только избавляет бухгалтеров от рутинной работы, но и обусловливает востребованность компетенций в форме профессионального суждения. Распространено мнение, что потребность в профессиональном суждении, присущая дескриптивной методологии бухгалтерского учета, служит фактором, препятствующим полной автоматизации бухгалтерских процессов (в частности [ACCA, 2017]). Однако вопрос о влиянии на данную ситуацию достижений в области ряда технологий, включая искусственный интеллект, пока остается без ответа. Так, развитие цифровых технологий позволит выработать новый подход к основополагающему аспекту бухгалтерской системы — определению надежной и достоверной стоимости объектов бухгалтерского учета.

Выявлено, что процесс дигитализации служит не фактором отмирания бухгалтерской профессии, но драйвером развития компетенций в триаде составных частей ее научной организации. Комплексное применение неоклассического подхода позволяет прогнозировать рост рыночной ценности компетенций во всех трех сферах бухгалтерской деятельности с опорой на достижения цифрового общества.

Развитие цифровых технологий повышает ценность компетенций в области бухгалтерской деятельности, а также смежных областей. Это связано как с факторами развития цифровой экономики, так и с возрастанием роли дескриптивной методологии бухгалтерского учета и распространением профессионального суждения. В свою очередь, объективность профессиональных суждений во многом определяется уровнем всех составляющих компетентности — знанием, навыками, умением.

Направления дальнейшего развития компетенций в области бухгалтерского учета имеют свои особенности в каждой из областей неоклассической триады его научной организации. В теоретической сфере цифровые технологии стимулируют компетенции как развитые формы знаний, дающие целостное представление о закономерностях экономических отношений, объясняющих способы, приемы и правила осуществления учетного процесса. Обособление теоретических исследований в условиях цифровой экономики трансформирует эвристические возможности мышления в креативную компетентность. В практической сфере цифровизация продуцирует развитие компетенции в форме цифровых навыков. Влияние цифровой экономики на компетенции в бухгалтерском учете к реструктуризации трудового процесса в сторону увеличения доли интеллектуальной состав-

ляющей, роста товарной ценности мыслительных способностей. В сфере методологии особо востребованными предполагаются знания на стыке основополагающих теоретических вопросов учетного процесса с одновременным уверенным пониманием функционирования цифровой экономики в целом и отдельных ее элементов. Изложенные выводы свидетельствуют о серьезных изменениях в компетенциях бухгалтерской профессии, которые целесообразно учитывать не только при подготовке новых кадров, но и при выстраивании системы профессиональной подготовки и переподготовки. Это также будет способствовать реализации одной из задач национального проекта в сфере образования в части формирования «системы непрерывного обновления работающими гражданами своих профессиональных знаний и приобретения ими новых профессиональных навыков, включая овладение компетенциями в области цифровой экономики всеми желающими».

Бегленов Н.Д.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ В СФЕРЕ УСЛУГ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

К первой четверти XX века наметилась тенденция, согласно которой социально-экономическое развитие мировой экономики, обеспечение высоких темпов экономического роста в каждой стране напрямую зависит от уровня развития сферы услуг. В том что сфера услуг имеет такой большой потенциал огромное место занимают маркетинговые коммуникации и их развитие. В результате взаимного развития маркетинга и сферы услуг за последние 20 лет маркетинговые коммуникации сумели превратится в самостоятельную сферу деятельности, доказательством чего служит то, что в Германии, считающейся локомотивом европейской экономики, свыше 120 организаций с численностью не больше 3-х человек занимаются проблемами разработки, внедрения и улучшения маркетинговых коммуникаций. Во Франции таких учреждений 100, в Англии – свыше 200 и в США свыше 800, их суммарный годовой оборот составляет порядка 1,0 млрд $, а общее количество занятых в этой сфере свыше 100,0 млн. чел[1].

В настоящее время для дальнейшего развития сферы услуг в международном масштабе осуществляются исследования по привлечению большго количества малых предприятий в сферу услуг в сотрудничестве с крупными брендами, исследования в рамках установления коммуникаций со сферой услуг в управлении такими процессами как офлайн-ивент (с

[1] https://www.tadviser.ru.

англ. “event” – слуай, явление, мероприятие) и онлайн-ивент, исследования по цифровизации сферы услуг и развития ее инновационных направлений[2].

Маркетологи считают, что эволюция маркетинга связана с эволюцией развития управленческой концепции, прошедшей такие стадии: производственной концепции (повышение эффективности производства и совершенствование распределительной системы); продуктовой концепции (постоянное совершенствование потребительских свойств продукции); концепции продаж (предложение продукции и услуг некоммерческой деятельности); концепции маркетинга (изучение запросов потребителей и наиболее эффективное их удовлетворения по сравнению с конкурентами); концепции социально-этического маркетинга (не только полное удовлетворения выявленных запросов потребителей, но также поддержание и улучшение благосостояния общества в целом).

Характерной особенностью развития современной цивилизации является превращение сферы услуг в доминирующий сектор экономики. По данным Всемирного банка, в настоящее время доля сектора в валовом внутреннем продукте развитых стран составляет 74%, в общей численности занятых — 70-75% и в общем количестве предприятий — 90-95%. Уровень развития сферы услуг стал определяющим фактором обеспечения высокого качества жизни населения и ускорения темпов экономического роста.

Особо следует подчеркнуть ее абсорбирующие способности в отношении рабочей силы и значение сферы услуг в решении проблем обеспечения занятости и, следовательно, повышения доходов трудоспособного населения. Для Узбекистана, где давление демографических факторов на рынок труда очень высокое, сильно возрастает социальная значимость сферы услуг.

Развитие в Узбекистане маркетинговых коммуникаций можно считать находящимися в первичной стадии, потому что сами понятия, касающиеся маркетинговой деятельности, в нашей стране появились всего-навсего 30 лет назад – причины такого явления ясны как день. Но несмотря на это, представители сферы услуг нашей страны на пути развития своей деятельности стараются осуществлять некоторых мер по проведению маркетинговых исследований, более полного использования возможностями маркетинговых коммуникаций. В большинстве это отражается в проведении таких маркетинговых мероприятий как реклама, брендинг, а усилия по переходу на использование современных форм маркетинговых коммуникаций только-только начинаются.

В годы независимости сфера услуг в Узбекистане развивалась быстрыми темпами. Стоит отметить, что в структуре ВВП Узбекистана за 1990-2019 годы доля сферы услуг увеличилась с 33,8 до 35,5 процента, а также

[2] www. Calltouch.org/2021

доля занятого населения в сфере услуг в общей численности занятого населения в экономике увеличилась с 35,6 до 50,5 процента.

Опережающими темпами развиваются информационно-коммуникационные, банковские, страховые, лизинговые, туристско-экскурсионные и другие виды услуг, свойственные современной высокотехнологичной и рыночной экономике. В частности, услуги связи и информатизации за 2010-2018 годы со среднегодовым темпом роста в 20-21 процент выросли в 4,9 раза. Развитие телекоммуникационных сетей, компьютеризация и информационные технологии привели к расширению предложения таких видов услуг, как мобильная связь, высокоскоростной интернет, кабельное телевидение, связь. Развитие современных видов услуг, таких как дистанционное банковское обслуживание, платежи по кредитным картам, интернет-торговля, привело к увеличению объема финансовых услуг в 2010-2018 годах в 9,2 раза. Следует также подчеркнуть, что появляются новые торговые центры, предприятия общественного питания, растет количество гостиниц, увеличиваются виды образовательных услуг, расширяется выбор в сфере отдыха и т.д.

Маркетинговые коммуникации, очень востребованы в деятельности предприятий – их выбор и использование происходит под влиянием многих факторов и этот процесс имеет решеющее значение в повышении эффективности деятельности предприятия. В середине 90-годов XX века в рамках современной маркетинговой теории возникло понятие “интегрированные маркетинговые коммуникации” (IMC), т.е. понятие взаимодействий отдельных форм в комплексе маркетинга, в них каждая форма интегрируется с другими средствами маркетинга и осуществляется взаимное объединение для достижения их синергетического эффекта.

Комплекс маркетинговых коммуникаций как и во всех сферах малого бизнеса, в сфере услуг тоже состоит из нижеследующих четырех основных средств влияния на клиентов: реклама; агитация, пропаганда; стимулирование продаж; личные продажи.

Каждому их этих элементов соответствует своих особенные характеристики. Полное осознание сущности и содержания организации эффективного использования маркетинговых коммуникаций в сфере услуг требует ещё глубокого знания основных элементов маркетинговых коммуникаций.

Одним из важнейших элементов среди маркетинговых коммуникаций является реклама. Реклама - это специальная информация, распространяемая согласно законодательным актам в любой форме и посредством любых средств о юридических или физических лицах, о продукции, в т.ч. о товарном знаке, услуге и технологии с целью получения прямой или косвенной выгоды (дохода).

Следующим элементом, влияющим на эффективное использование маркетинговых коммуникаций в сфере услуг является стимулирование продаж.

Стимулирование продаж – это действия, в отличие от рекламы, пропаганды или личных продаж, направленные на реализацию товаров и услуг, которые не часто повторяются и осуществляются в виде выставок, презентаций, демонстраций и т.п. для стимулирования деятельности дилеров и покупок потребителей.

Еще одним важным элементом эффективного использования маркетинговых коммуникаций является личная продажа. При личной продаже алгоритм основных решений по продажам осуществялется в своеобразном порядке согласно требованиям современной эпохи развития бизнеса и сферы услуг.

Пропаганда используемая в целях продаж является составной частью более широкого понятия Public relations (в англ. – “связи с общественностью, публикой”). По определению Британского института общественных отношений Public relations – это продолжительные планируемые действия по созданию и поддержке лояльных отношений и взаимного понимания между коммерческими организациями и общественностью.

По мнению автора исследования, через усовершенствование четырех-факторной синергетической системы маркетинговых коммуникаций в сфе-ре услуг региона появляется возможность повышения эффективности мар-кетинговых коммуникаций. Наглядно эту систему можно изобразить ни-жеследующим образом (рис.1).

В рамках предложенной автором синергетической системы при использовании субъектами сферы услуг для повышения эффективности маркетинговых коммуникаций сперва приводятся в действие элементы системы MPAT&S (management process of the apparatus of trade and services). Эта система состоит из процесса управления аппарата сотрудников, состоящая из 6-ти алгоритмов. Далее применяется взаимодействующая с ней система SPPS (stages of the process of providing quality services), в этом процессе сотрудники должны стараться максимально полно реализовать все возможности системы взимодействия с покупателяси Public relations. В свою очередь, при реализации всех возможностей Public relations большую роль играет использование подсистемы RACE. А также, важную роль игрют элементы A&SD (advertising and sales promotion) – её эффективность зависит от умелого использования сотрудниками свойств элементов Public relations.

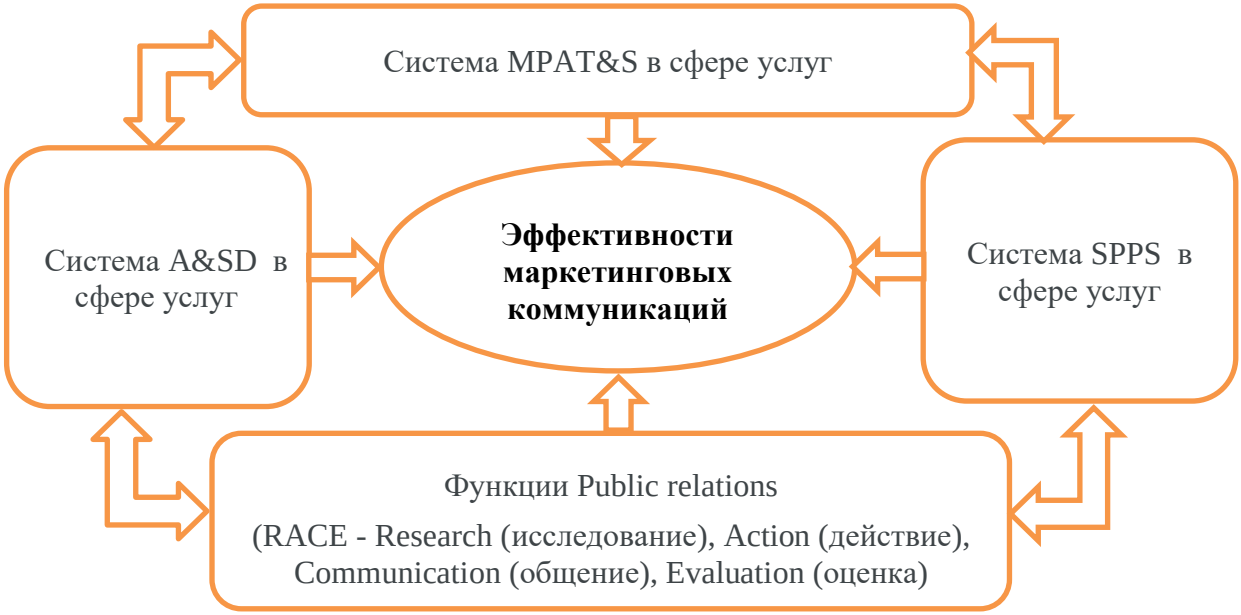


Рис. 1 – Механизм использования четырехфакторной синергетической системы маркетинговых коммуникаций при повышении эффективности маркетинговых коммуникаций в сфере услуг[3].

По нашему мнению, опыт рекламы в зарубежных странах может играть роль большой школы для субъектов сферы услуг в нашей стране. ИМК субъектов сферы услуг за рубежом представляет собой все составные части рекламы продвижения товара (услуг), все средства СМИ, все действия компании по достижению охвата своей аудитории – при этом ИМК объединяет в себе стратегию развития и программ субъектов сферы услуг зарубежом.

Таким образом роль маркетинга в сфере услуг очень высока, он является неотъемлемой частью развития организации в сфере услуг. Современное общество и переизбыток рынка различными видами услуг доминируют над классической моделью управления организацией, которая не включает в себя маркетинговый подход. Даже услуга высокого качества не сможет привлечь большое количество потребителей без маркетинга. Для того чтобы быть конкурентоспособным необходимо использовать маркетинговые инструменты.

В настоящее время маркетинг в сфере услуг играет ключевую роль в развитии не только организации, но и рыночной экономики.

Маркетинг в сфере услуг ориентируется на две задачи: максимизация прибыли организации и удовлетворение спроса потребителей. Маркетинг в сфере услуг гибкий и подстраивается под современные тенденции. Маркетинг в сфере услуг выполняет некоторые функции: исследование и анализ

[3] Разработка автора.

рынка, оптимизация ассортимента услуг, стимулирование сбыта, формирование спроса, разработка ценообразования.

Основной целью маркетинга в сфере услуг является сопровождение клиента от оценки услуги до её приобретения, а также стимулирование потребителя к повторной покупке.

Направленность на удовлетворение социальных потребностей – одна из особенностей маркетинга в сфере услуг. Для того чтобы удовлетворить социальную потребность не нужно проходить все стадии товара, такие как хранение и транспортировка. Услуга предоставляется здесь и сейчас, поэтому необходимо качественно исполнять услугу. Хорошо исполненная услуга – залог положительной репутации организации. При выполнении услуги удовлетворяются человеческие потребности, повышается эмоциональный фон потребителя, от его эмоциональной характеристики зависит повторная покупка, а также приведение новых клиентов. Отсюда вытекает основная цель маркетинга в сфере услуг – помощь потребителю в оценке организации и исполнении услуги.

Специфика маркетинга в сфере услуг определяется сферой предоставления услуг и её особенностями. Для того чтобы маркетинг, как механизм, мог эффективно справляться со своей основной целью, необходимо четко определить целевую аудиторию и рынок продвижения, сформировать бюджет, а также политику продвижения.

Бекбосынов К.К.

ФАКТОРЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ УЗБЕКИСТАНА В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

В нашей стране ускоренными темпами идут процессы глубоких преобразований, реформирования и либерализации политической и социально-экономической жизни, демократического обновления и модернизация общества. Последовательно выполняются глобальные задачи Стратегии действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017-2021 годах, который ознаменовал качественно новый подход к системе стратегического планирования перспектив государственного и общественного развития страны.

Проект этого документа был разработан по итогам комплексного изучения актуальных и волнующих население и предпринимателей вопросов, анализа законодательства, правоприменительной практики и передового зарубежного опыта. План действий включает такие аспекты, как совершенствование государственного и общественного строительства, обеспечение верховенства закона и реформирование судебно-правовой системы, развитие и либерализация экономики, совершенствование социальной сферы, а также обеспечение безопасности, межнационального согласия и религиозной толерантности, осуществление взвешенной,

взаимовыгодной и конструктивной внешней политики. На сегодняшний день намечены основные направления по вхождению Узбекистана в число демократически развитых стран с устойчиво развивающейся многоотраслевой экономикой, высоким уровнем и качеством жизни населения.

Основное требование успешного реформирования и функционирования многоукладной экономики — это устойчивое развитие регионов Узбекистана в условиях формирования рыночных отношений, которые формируют региональную социально-экономическую систему.

Региональная социально-экономическая система представляет собой целостную совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих социальных и экономических субъектов и отношений по поводу распределения и потребления материальных и нематериальных ресурсов, производства, распределения, обмена и потребления товаров и услуг. Под понятием экономических отношений подразумевается совокупность экономических форм отношений, объединенных в единое целое и отражающих специфическую природу экономической формации. К числу наиболее значимых особенностей региона как объекта хозяйствования и управления относятся: управляемость и организованность, интегрированность, самоуправление и самоорганизация, уникальность, устойчивость, иерархичность. Регион рассматривается, по крайней мере, с двух сторон: во-первых, как часть единого хозяйственного комплекса страны; во-вторых, как самостоятельное целостное образование, имеющее свои особые цели задачи экономического развития, ресурсный потенциал, способы соединения производственных ресурсов - факторов производства. Каждая из этих сторон накладывает отпечаток на процесс регионального развития и управления этим процессом.

При изучении региона как части единого хозяйственного комплекса страны особое значение имеет ряд фундаментальных проблем, включая:

- исследования циклического процесса воспроизводства;
- определения его места в системе территориального разделения труда;
- изучение системы межрегиональных экономических связей и экономических пропорций национальной экономики.

Региональная среда, будучи территориальным образованием, создаст конкретные обстановку, условия, которые формируют главные факторы, определяющие возможности и характер функционирования региональной системы. Она определяет совокупность направлений, путей развития, по которым может пойти регион, а также возможные структуры и типы функционирования региональной системы. Определенный набор состояний региональной системы является адекватным существующей и складывающейся региональной срсде и может быть устойчивым в течение

длительного промежутка времени.

За последние годы осуществляются меры, направленные на реформирование экономики страны и ее регионов, в частности, за этот период проводились реформы по модернизации и диверсификации отраслей регионов, совершенствованию производственной и социальной инфраструктуры, приняты и реализовывались программы по локализации экономики регионов и либерализации банковско- финансового сектора и налогово-бюджетной политики. В одних регионах предпринятые меры привели к более успешным результатам, в других регионах результаты менее успешны.

Регион представляет собой сложную природно-общественную систему, что отражается в большом количестве разнообразных показателей, которые используются для характеристики состояния и процессов развития региона.

К таким показателям по отдельным сферам отнесены следующие:

1) В сфере производства: объем ВРП; ВРП на душу населения; темпы роста ВРП; соотношение темпов роста потребления и инвестиций в основной капитал; рост экспортного потенциала региона; индекс физического объема промышленной продукции (в сопоставимых ценах); степень износа основных производственных фондов; удельный вес убыточных предприятий.

2) В финансовой сфере: ставка по кредитам банков; темп роста инвестиций в основной капитал; индекс соотношения ВРП и налоговых поступлений в региональный бюджет; уровень цен (соотношение цен текущего и базового периодов); бюджетная обеспеченность региона; состояние кредиторской и дебиторской задолженностей региона, в том числе по налогам.

3) В социальной сфере: уровень прожиточного минимума; доля оплаты труда в ВРП; уровень финансирования социальных программ из регионального бюджета; естественная убыль и миграция населения; удельный вес официально зарегистрированных безработных и число безработных на одно место; динамика общей численности населения региона, активного и занятого населения.

Показатель валового регионального продукта (ВРП) относится к числу основных показателей региональной статистики. ВРП определяется как сумма валовой добавленной стоимости, произведенной за отчетный период институционными единицами — резидентами региональной экономики.

В 2020 году в контексте снижения воздействия пандемии коронавируса на экономику, эффективного и рационального использования природного и экономического потенциала, модернизации и технического перевооружения ведущих производств и региональной

политики, направленной на создание необходимых условий для экономического развития привели к позитивному экономическому росту регионов.

Показателем регионального роста является увеличение валового регионального продукта. Индикатором состояния, в котором находится экономика региона, является соотношение между валовыми инвестициями и амортизацией, т.е. общим приростом капитала и объемом потребленного капитала.

- Растущая экономика: валовые инвестиции превышают амортизацию, т.е. чистые инвестиции положительны, экономика находится на подъеме, ее производственные мощности растут.
- Статичная, или застойная, экономика: валовые инвестиции и амортизация равны, в экономике производится ровно столько инвестиционных товаров, сколько нужно для того, чтобы заместить то, что было потреблено в течение года, чистые инвестиции примерно равны нулю.
- Экономика с отрицательным ростом («сжимающаяся» экономика). Валовые инвестиции меньше амортизации, т.е. потребляется больше капитала, чем производится, чистые инвестиции отрицательны, т.е. сокращается абсолютный объем капитала.

Если для национальной экономики основным объектом для анализа является растущая экономика, то при анализе регионального развития встречаются все три типа роста, поскольку слаборазвитые и депрессивные территории имеются во всех без исключения странах.

Таблица 1 – Показатели и темпы роста валового регионального продукта (ВРП)

Наименование регионов	**2019 год**		**2020 год**	
	млрд.сум	**темп роста, в%**	**млрд.сум**	**темп роста, в%**
Республика Узбекистан	**529391,4**	**105,6**	**602551,4**	**101,6**
Республика Каракалпакстан	18735,7	106,8	21 200,9	102,6
Андижанская область	32897,2	106,5	37 913,7	102,8
Бухарская область	26695,0	106,1	30 758,1	101,8
Джизакская область	15211,9	105,9	17 445,9	101,6
Кашкадарьинская область	36470,1	101,4	34 618,1	102,1
Навоийская область	36685,2	105,2	49 015,1	107,1
Наманганская область	23239,0	107	26 632,3	104,8
Самаркандская область	37593,9	104,1	42 378,1	102,4
Сурхандарьинская область	22349,3	106,3	42 378,1	104,4
Сырдарьинская область	10477,7	103,6	12 186,4	100,1
Ташкентская область	50117,8	104,1	62 661,7	102,6
Ферганская область	32943,3	105,4	36 538,9	103
Хорезмская область	19136,5	107,7	20 822,3	102,3
г. Ташкент	74527,6	110,5	88 567,7	101,5

Анализ экономического роста показал, что темп роста ВВП в Узбекистане в 2020 году составил 101,6%. При этом во всех регионах, кроме Джизакской (101,6%), Сырдарьинской (100,1%) и Ташкентской (101,5%), темпы роста ВРП были выше, чем в среднем по стране. Самый высокий темп роста наблюдался в Навоийской области - 107,1%. Наибольшая доля в ВВП наблюдалась в городе Ташкенте (15,3%), Ташкентской (10,8%), Навоийской (8,4%) и Самаркандской (7,3%) областях. Сравнительно небольшие доли в Сырдарьинской (2,1%), Джизакской (3,0%), Хорезмской (3,6%) областях и Республике Каракалпакстан (3,7%).

Наиболее быстрыми темпами развиваются такие регионы, как город Ташкент, Андижан, Джизак и Самарканд. Экономический рост в этих регионах был выше общереспубликанского значения. Умеренные темпы экономического роста наблюдались в таких регионах, как Наманган, Бухара и Хорезм. К регионам, где темпы экономического роста были ниже общереспубликанского значения, можно отнести Республику Каракалпакстан, Сурхандарьинскую область, Кашкадарьинскую, Сырдарьинскую области. В целом за последние годы реальный рост ВРП регионов имел позитивные значения во всех регионах.

В отраслевой структуре ВРП в рыбном хозяйстве обходят Джизакская (56,1 %) и Сурхандарьинская (50,4 %) области, в промышленности - Навоийская (71,2 %) и Ташкентская (48,4 %) области, в строительстве - г. Ташкент (10,2 %) и Сурхандарьинская область (8,8 %), а в сфере услуг - г. Ташкент (51,5 %) и Ферганская область (35,3 %).

Однако показатели валового регионального продукта (ВРП) не в полной мере учитывают особенности социально- экономического положения регионов. В этом плане более полно отражает ситуацию показатель ВРП на душу населения, который также характеризует изменения в благосостоянии населения в процессе социально-экономической деятельности.

Самый высокий показатель ВРП на душу населения отмечено в Навоийской области (48,7 млн. сум), а самый низкий - в Сурхандарьинской области (9,0 млн. сумов). Региональная разница в этой области составила 5,4 раз. Самый высокий показатель ВРГ1 на душу населения приходится на Навоийскую, Ташкентскую области и город Ташкент. Показатели этих регионов превышают общереспубликанский уровень. В 2020 году объем валового внутреннего продукта Узбекистана на душу населения составил 16,9 млн сумов и по сравнению с 2019 годом сократился на 0,3%.

Прослеживается высокая дифференциация (в расчете на душу населения), наблюдаемая одновременно во всех секторах материального производства. Так, анализ внутрирегиональной дифференциации в разрезе

14 регионов за рассматриваемый период показывает, что разница между регионами страны по производству ВРП в 2020 году составляет 5,4 раза. Несмотря на имеющиеся положительные тенденции этот показатель считается высоким относительно пороговых значений стран Европейского Союза (в 2,5 раза).

Следует также отметить, что из обследованных 200 районов и городов Узбекистана разница в душевом производстве промышленной продукции 100 наиболее развитых и 100 наименее отстающих территорий составляет около 12 раз. Между 50 развитыми и 50 отстающими разница составляет 34 раза, а если взять 25 самых развитых и 25 самых отстающих, то разница составляет более 90 раз.

Для обеспечения устойчивого и сбалансированного развития регионов в ближайшей перспективе необходимо наличие ускоренного индустриального развития территорий, обеспечения конкурентоспособности выпускаемой продукции, увеличения доли более высокотехнологичной продукции, диверсификации производства на основе более эффективного использования сравнительных преимуществ.

Анализ социально-экономического положения регионов Узбекистана показывает значительные различия в региональном развитии. В этих условиях необходимо обеспечить системный переход экономики регионов на инновационный путь развития и устойчивого роста ВРП регионов, коренной модернизации производственной технологической базы и широкого внедрения результатов научно- технического прогресса в целях последовательного повышения качества жизни населения.

Приоритетной задачей в этом направлении является формирование «точек производственного роста» в регионах. Реализация этой задачи будет базироваться, в первую очередь, на организации кластеров, увеличение производственных мощностей электроэнергетики, повышение индустриального потенциала регионов, развития транспортно-логистической и инфраструктурной сфер, унификация критериев предоставления льгот инвесторам.

Последовательное осуществление мер по этим направлениям поможет обеспечить экономическое развитие регионов, которое является основополагающим условием динамичного экономического развития страны.

Бекимбетов Д.Р.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ СФЕРЫ УСЛУГ И ЕГО РОЛЬ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ

В современной системе управления всегда имеется одна ведущая функция, которой подчинены все остальные. При экстенсивном развитии, когда общество было четко сориентировано на рост объемов производства, такой функцией было планирование. Однако его методы, базирующиеся на принципах экстраполяции, оказались несостоятельными в условиях нестабильности и непредсказуемости кризисной ситуации. В новых условиях хозяйствования потребовался поиск новых путей к охвату всей деятельности предприятия функциями управления. В результате определения приоритетных целей возникла новая управленческая функция — разработка и реализация стратегии предприятия. Иначе говоря, стратегическое планирование на микроуровне, направленное на выявление эффективных способов достижения плановых целей предприятия, является, в условиях неопределенности развития рыночной среды, основной функцией управления бизнес-системой.

Для выявления специфики современного стратегического планирования необходимо исследование стратегии и политики предприятия и их взаимосвязи, в результате которого и формируется стратегически определенная политика бизнеса.

Теория политики предприятия сформировалась еще в середине прошедшего столетия и называлась стратегической теорией, основу которой составляет вопрос о том, что обеспечивает предприятию стабильный успех и каким образом он может быть достигнут с помощью политики.

Уровень развития сферы услуг обеспечивает территориальную и социальную мобильность населения, освоение новых хозяйственных территорий, повышение эффективности производства и потребление материальных благ.

Практически по всем регионам отмечается положительное влияние на возрастание объема рыночных услуг, увеличение их удельного веса в структуре оказанных услуг таких видов, как финансовые и транспортные услуги, торговли и связи, включая информатизацию.

Большое влияние развития сферы услуг на повышение доходов населения и повышение качества его жизни делает необходимым выявление перспективных направлений развития этой сферы, рационализации отраслевой структуры сферы на основе их ускоренного развития и совершенствование деятельности хозяйствующих субъектов, входящих в состав сферы.

В области совершенствования отраслевой структуры сферы услуг нужно указать на необходимость приоритетного развития ее наиболее пер-

спективных сегментов, в числе которых можно указать транспортные, туристические, образовательные услуги, услуги здравоохранения, а также услуги в области компьютерных и информационных коммуникаций (ИКТ). Остановимся более подробно на образовательных, информационных и туристических.

Для определения перспектив развития сферы услуг в повышении занятости и доходов населения, а значит, и в повышении уровня и качества жизни были рассчитаны перспективные показатели объема услуг, создаваемых в этой сфере, и средней заработной платы ее работников на 2021-2026 годы методом экстраполяции прогнозирования. По результатам расчетов прогнозируется, что в 2026 году будет создано услуг на 291614 млн. сумов. Этот показатель на 263334 млн. сумов больше, чем в 2010 году, или же объем услуг увеличится в 10,3 раза.

В структуре экономик западных стран сформировался мощный информационный сектор, к которому относятся сферы: производства знаний и нововведений, научные исследования и разработки, распределение информации и коммуникации, реклама и др. Уже к началу 90-х годов XX века семь ведущих постиндустриальных стран обладали 80,4% мировой компьютерной техники, контролировали 87% зарегистрированных в мире патентов и обеспечивали 90,5% высокотехнологичного производства. Так, объемы экспорта американской интеллектуальной собственности выросли в период с 1986 по 1995 годы в 3,5 раза. В 1995 году на долю США приходилось около ¾ мирового рынка информационных услуг и услуг по переработке данных. Сегодня на долю США приходится 44% общемировых затрат на НИОКР. По различным оценкам, доля информационного сектора в США на 2018 год составляла 60– 75% ВВП страны.

Представляя собой важнейший ресурс нового типа общества, человек может реализовать свой творческий и интеллектуальный потенциал, стать участником общественного производства, зависящим исключительно от того, насколько создаваемые им блага и услуги обладают полезностью для иных членов общества. Наряду с землей, трудом и капиталом выделяются информация и знания, а также новое качество человеческого труда, в результате которого создаются новые знания, технологии, информация. Информация и знания выступают как неисчерпаемый постоянно совершенствующийся ресурс в постиндустриальной экономике, ресурс, от которого зависит прогресс и эффективность любой деятельности. Производительные силы человека выступают в качестве человеческого капитала, имеющего творческое начало и высокое качество образования. Знание приобретает стоимостную форму, меняет состав активного населения земли, производится и будет производиться для того, чтобы быть проданным, оно потребляется и будет потребляться, чтобы обрести стоимость в новом продукте.

Изучение информации по «региональным лидерам инноваций» показал, что в лидерах по инновационному развитию являются преимущественно европейские страны.

Глобальный инновационный индекс оценивает определенное число экономик на основе 80 показателей. Индекс представляет собой соотношение затрат и эффекта. Это позволяет оценивать эффективность развития инноваций в стране. Обратим внимание на то, что в инновационном рейтинге Казахстан занимает 74 место. В 2017 году Казахстан занимал 78-е место, Таджикистан – 94-е место. По показателям инновационного развития в 2015 году Узбекистан занял 122 место, в 2016 и 2017 годах и вовсе не был включен в рейтинг, так как отсутствуют многие показатели. Все это указывает на то, что в стране имеются системные проблемы инновационного развития, которые необходимо решить.[4]

Из-за отсутствия многих показателей и неэффективной координации работы в данном направлении Узбекистан в настоящее время не принимает участие в рейтинге Глобального инновационного индекса, составляемого влиятельными и авторитетными международными структурами. Проведенное исследование показало, что лидерами являются страны, в которых высокие индикаторы, связанные с интеллектуальной собственностью (Швейцария- первое место). Эти страны на сегодняшний день интенсивно развиваются благодаря экспорту лицензий на интеллектуальную собственность (например, Нидерланды - второе место). Отсюда можно сделать вывод, что главным драйвером проведения инноваций и создания инновационной экономики является накопленный высококачественный человеческий капитал.

Так, эксперты прогнозируют, что в ближайшие десять лет 25 из 26 создаваемых нетто рабочих мест в США придутся на сферу услуг, а общая доля занятых в ней работников составит к 2025 году 83% совокупной рабочей силы. Изменение в отраслевой структуре занятости населения наиболее развитых стран Европейского Союза в пользу непроизводственного сектора экономики свидетельствует о положительной тенденции перехода мировой экономики на инновационный путь развития. Наибольшая часть экономически активного населения (свыше 60%) развитых стран в последнее время занята в производстве услуг, что, безусловно, свидетельствует о принципиально новом этапе в общественном разделении труда, росте интереса к сфере услуг.

Из рисунка 1 можно сделать вывод, что все развитые страны мира имеют более чем 60% от общей занятости в сфере услуг. Данный показатель в Узбекистане варьируется от 25 до 36% от всех экономически-активного населения занятого в сфере услуг.

[4] http://www.globalinnovationindex.org. Глобальный инновационный индекс 2018 года, Нью-Йорк, 2018.



Рис. 1– Занятость в сфере услуг (% от общей занятости) (смоделированная оценка МОТ) в 2021 году[5]

Соседние по географическому расположению страны, такие как Казахстан, имеет достаточно высокую долю занятых в сервисной сфере, более высокие показатели также показывает Кыргызстан, в которой почти половина всего рабочего класса занято в сфере услуг. И остальные соседние страны показывают самые низкие показатели не более 25% от общей занятости.

Самые отсталые в развитии страны Африки, Азии показывают самые низкие показатели занятости в сфере услуг, что фактически является одним из показателей развитости страны на примере развитости услуг.

Каждая страна, в которой наибольшее число людей вовлечено в услугах, является фактическими экономическим гигантам и имеет довольно стабильную экономическую систему.

Показатели карты свидетельствуют об общемировой тенденции перераспределения трудовых ресурсов, их тяготения к сфере услуг. По мере приближения общества к этапу постиндустриального развития в странах, где доля занятых в сфере услуг преобладает, наблюдается рост общественной производительности труда. Затраты рабочего времени общества на обеспечение эффективного труда и впрямь становятся больше, чем непосредственные затраты на осуществление самого индустриального труда.

В экономике США названная пропорция составляет, по приблизительным оценкам, 50 на 50. Иными словами, на одного работника, занятого выполнением индустриально-трудовых операций, приходится один работник, занятый обеспечением функций целесообразности труда с учетом разработки и использования более прогрессивных и эффективных средств производства. Связь этих процессов, происходящих в обществе, влечет за собой благоприятные перемены, связанные с развитием информа-

[5] https://data.worldbank.org/indicator/sl.srv.empl.zs?most_recent_year_desc=false&view=map

ционных технологий и коммуникаций, научно-техническим прогрессом и незамедлительным информационным обменом, повышением роли сферы услуг в экономике.

Отметим, что сфера услуг в современном обществе активно развивается не вопреки, а на основе фундамента материального производства средств и предметов производства. Постоянно дополняя друг друга, две сферы (вещественная и услуговая) в кооперации способны синергетически больше производить инноваций в отраслях информационных технологий, коммуникационного обмена и связи, образования, медицины, торговли, бытового обслуживания. Эти отрасли запускают прогрессивные механизмы развития научно-технического прогресса в мировом сообществе, за ними будущее. Таким образом, значимость сферы услуг в динамике мирового хозяйства, а также локальных рынков остается приоритетной и весьма актуальной.

Эти и другие причины выступили движущей силой развития традиционных сервисов, привели к возникновению новых технологически оснащенных и сложных услуг, среди которых на передний план выходят: услуги информационных технологий, образования и научных исследований, страхования, банковские и инвестиционные услуги, франчайзинг, лизинг, аутсорсинг, логистическое сопровождение. Данные виды услуг отражают тенденции развития сферы услуг в национальной экономике ведущих и развивающихся стран мира, оказывают существенное влияние на изменение структуры ВВП, разделение труда, рост производительности хозяйствующих субъектов, уровень качества жизни населения.

Белоусов К.Ю.

ИНТЕГРАЦИЯ ПРИНЦИПОВ И ЦЕЛЕЙ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОМПАНИЙ

Современный российский бизнес активно интегрирует в свою деятельность и управление принципы устойчивого развития. Тема устойчивого развития становится одной из центральных как для ведущих крупных корпораций, осуществляющих или планирующих выход на международный рынок ценных бумаг, так и для среднего и малого бизнеса. Приверженность целям устойчивого развития (ЦУР) обеспечивает долгосрочную устойчивость компаний, повышает качество взаимоотношений с заинтересованными сторонами и управления финансовыми и нефинансовым рисками.

Среди факторов, оказывающих влияние на интеграцию принципов устойчивого развития в деятельность компании:

1) Влияние интеграции принципов устойчивого развития на доходностью ценных бумаг и ответственное инвестирование. ESG-рейтинги позволяют инвесторам избежать партнерства с компаниями, деятельность

которых связана с экологическими и социальными рисками. Темпы ESG-инвестирования непрерывно растут.

2) Возможность выхода на международный рынок или IPO. Это принципиально для ряда крупных российских компаний, размещающих ценные бумаги на иностранных фондовых биржах.

3) Возможность получения льготного кредитования. Ставки по «зеленым кредитам» значительно ниже, чем по обычным кредитам.

4) Повышение бренд-лоялити со стороны заинтересованных сторон компании.

5) Нефинансовая отчетность в области устойчивого развития позволяет совершенствовать управленческую деятельность позволяет определять слабые стороны и выявлять возможности для повышения корпоративной устойчивости

6) Способность корпорации к трансформации. Организации с высоким индексом способности к переменам более прибыльны, быстрее наращивают выручку, приносят больше дивидендов акционерам, а их сотрудники выше ценят корпоративную культуру.

7) Рост репутационного капитала и корпоративной устойчивости – чем выше степень доверия стейкхолдеров к фирме, тем выше спрос на производимую продукцию, и тем выше ее конкурентоспособность.

8) Рост стоимости нематериальных активов. Гудвилл в условиях современной конкуренции являются важным фактором, определяющим успех компании. Многие нефинансовые факторы стоимости компании (например, социальный или человеческий капиталы) связаны со стратегией в области устойчивого развития.

Процесс интеграции принципов устойчивого развития в деятельность компании описан в «Руководстве для бизнеса: действия в отношении целей устойчивого развития», получившем название «Компас устойчивого развития» (SDG Compass: The guide for business action on the SDGs). Алгоритм, разработанный под эгидой Глобального договора ООН, Глобальной инициативы по отчетности (GRI) и Всемирного совета предпринимателей по устойчивому развитию (WBCSD), предполагает пять следующих шагов:

1) Понимание Целей устойчивого развития. Менеджменту необходимо проанализировать, на какие цели устойчивого развития оказывает влияние их компания, какие принципы устойчивого развития могут быть интегрированы в корпоративное управление и основную деятельность бизнес-организации. Компании также необходимо понимать то, каким образом выбранные цели соотносятся с существующей структурой управления, сложившимися бизнес-процессами, и то какие возможности их реализация открывает для бизнеса.

2) Определение приоритетов. Бизнес-организации необходимо проанализировать цепочки создания разделяемых ценностей и выявить те

направления деятельности, в которых компания может внести наибольший вклад в достижение выбранных целей устойчивого развития. Соотнеся цели компании с целями устойчивого развития, бизнес-организация определить приоритеты дальнейшей интеграции.

3) Постановка целей. Менеджменту компании необходимо поставить конкретные, измеримые, ограниченные во времени цели. Бизнесу необходимо также определить показатели эффективности и результативности (KPI), отражающие как влияние на ЦУР, так и влияние на устойчивое развитие компании. Компас целей устойчивого развития предлагает рекомендации в отношении таких показателей, однако компании должны формировать собственные показатели исходя из специфики основной деятельности.

4) Интеграция. Цели устойчивого развития могут внедряться как в основную деятельность, так и в систему управления и корпоративную стратегию. Для интеграции в систему корпоративного управления необходимы поддержка и участие всех корпоративных подразделений организации, а также создание нового – комитета по устойчивому развитию. ЦУР должны стать неотъемлемой частью стратегических, тактических и оперативных целей компании.

5) Подотчетность и коммуникация. Современная компания должна активно взаимодействовать с заинтересованными сторонами, а также предоставлять нефинансовую отчетность в области устойчивого развития.

Согласно «Рейтингу компаний по раскрытию информации об интеграции ЦУР ООН», составленного в 2021 году Российским союзом промышленников и предпринимателей (РСПП), методология оценки раскрытия степени интеграции целей устойчивого развития в корпоративную деятельность и управление предполагает оценку, основанную на степени раскрытии информации на следующих этапах:

1) Выделение и приоритизация ЦУР, которым привержена компания;

2) Оценка воздействия на ЦУР, выявление барьеров и рисков в достижении ЦУР по всей цепочке создания разделяемой ценности;

3) Определение корпоративных задач по ЦУР;

4) Постановка KPI (качественных/количественных показателей) по ЦУР и их привязка к вознаграждению менеджмента;

5) Интеграция ЦУР в стратегию компании (раскрытие подхода к управлению);

6) Проведение регулярной оценки достижения ЦУР.

Для оценки достижения целей устойчивого развития может использоваться система сбалансированных показателей (ССП), позволяющая связать основные цели компании и показатели, измеряющие степень их достижения. Основными элементами этой системы являются ключевые пока-

затели эффективности (KPI). Существуют различные программные комплексы для создания и анализа сбалансированных систем показателей истратегических карт. Одним из таких программных комплексов является BSC Designer, позволяющий осуществлять согласование целей организации с ЦУР. Формируемая с использованием данного инструмента стратегическая карта, содержащая цели устойчивого развития, обладает широким функционалом. Вся информация по корпоративному управлению собирается в одной системе, в которой для каждой задачи определены ответственные исполнители, функциональные связи и целевые показатели. Программа позволяет предоставить информацию в виде графиков или схем, создавать индивидуальные планы для сотрудников и направлять им уведомления о предстоящих задачах. Инструмент позволяет оперативно решать возникающие проблемы, корректировать задачи, а также получать информацию о достигнутом прогрессе. Вне зависимости от выбранного программного комплекса или методики система сбалансированных показателей должна обладать признаками измеримости и формализации в единой системе отчетности.

С целью оценки эффективности интеграции ЦУР в деятельность компаний также используется анализ показателей, характеризующих экономическую, социальную и экологическую устойчивость компании. Данный инструмент анализа представляется спорным, поскольку показатели устойчивости оказываются в зависимости от большого числа прямых и косвенных, внешних и внутренних факторов, и не находится в прямой зависимости от интеграционных процессов устойчивого развития.

Экономическую (финансовой) устойчивость компании характеризует денежный поток, достаточный для обеспечения ликвидности, рентабельности. платежеспособности и обеспеченности оборотными средствами.

Одним из её методов оценки является расчет индекса экономической и финансовой устойчивости на основе ряда показателей, включающих годовой прирост чистой прибыли, выручку и чистую прибыль, коэффициент концентрации собственного капитала, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, показатели текущей ликвидности, рентабельности и оборачиваемости средств и капитала.

Методика анализа финансовой устойчивости по абсолютным и относительным показателям предполагает использование в качестве аналитической базы бухгалтерского баланса компании. Метод предполагает анализ таких показателей, как наличие собственных оборотных средств на конец расчетного периода; наличие собственных и долгосрочных заемных источников финансирования запасов; общая величина основных источников формирования запасов. В результате можно определить три показателя обеспеченности запасов источниками их финансирования и четыре типа

финансовой устойчивости – от полностью неустойчивого до высокой степени устойчивости.

Социальная устойчивость определяется взаимоотношениями между компанией и внутренними и внешними заинтересованными сторонами. Компании важно отслеживать удовлетворенность ключевых стейкхолдеров, так как от них напрямую зависит устойчивость и конкурентоспособность компании, а также возможность реализации целей устойчивого развития. Среди различных показателей социальной устойчивости используются следующие индикаторы: коэффициенты выбытия и прибытия кадров; гендерная диспропорция персонала, свидетельствующая о возможной дискриминации; зарплата в сравнении с отраслевым и региональным значением; удовлетворенность заинтересованных сторон; индекс NPS (net promoter score), показывающий готов ли клиент порекомендовать компанию своим знакомым; индекс CSI (customer satisfaction index), позволяющий оценить удовлетворенность клиента и т.д.

Экологическая устойчивость включает обширное число показателей и индикаторов разного уровня. Наиболее распространенным подходом является формирование двух групп показателей: инвестиции в экологическую сферу и воздействие на окружающую среду. Среди показателей группы инвестиций можно выделить связанные с количеством или доле затрат на экологию (процент затрат на экологию к общим затратам). Во вторую группу показателей можно включить: энергоемкость производства (отношение энергии, потребляемой при производстве на количество произведенной продукции); доля использования возобновляемых источников энергии (отношение потребляемой возобновляемой энергии к общей потребляемой энергии); доля повторно использованных материалов (отношение повторно используемых материалов к общему количеству использованных материалов); выбросы экологически вредных веществ (углекислый газ, азот, сера) и т.д.

Корпоративная устойчивость выступает как результат активной политики компании по выстраиванию отношений с заинтересованными сторонами и интеграции принципов и целей устойчивого развития в корпоративную практику.

Интеграция целей и принципов устойчивого развития в деятельность и корпоративную стратегию компании обладает следующими особенностями:

1. Компании необходимо обосновать процесс выбора ключевых целей устойчивого развития и обозначить, как они связаны с основной деятельностью компании и корпоративной стратегией.
2. Интеграция целей и принципов устойчивого развития в деятельность и корпоративную стратегию компании требует проведения регулярной оценки системы корпоративного управления.

3. Компании необходимо наладить систему стейкхолдер-менеджмента.

4. Осуществлять контроль за деятельностью подрядных организаций и поставщиков.

5. Снизить углеродный след, который приходится на офис, точки продаж и/или производство.

6. Осуществлять предоставление нефинансовой отчетности в области устойчивого развития.

7. Принимать участие в мероприятиях, нацеленных на формирование партнерства в области устойчивого развития и привлечению ESG-инвесторов.

Современные бизнес-организации должны активно интегрировать принципы устойчивого развития в систему корпоративного управления, основную деятельность и стейкхолдерские коммуникации, с учетом выявленных особенностей. Это позволит повысить эффективность деятельности, корпоративную устойчивость, конкурентоспособность и привлекательность для ключевых заинтересованных сторон, а также существенно сократить нефинансовые риски. Применение методов оценки интеграции целей и принципов устойчивого развития в деятельность и корпоративную стратегию компании будет способствовать повышению корпоративной устойчивости и конкурентоспособности компании как на российском, так и на международном рынке.

Боженко Е.С., Мартиросова С.Р.

МОДЕЛИ СЕГМЕНТАЦИИ РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

В программах развития многих российских университетах к основополагающим мероприятиям относятся - позиционирование и продвижение университета для целевой аудитории на национальном и глобальном рынках. Это свидетельствует об использовании высшими учебными заведениями ценностно-ориентированной концепции маркетинга, которая подразумевает под собой выбор ценности через сегментирование, выбор сегмента и определение ценностного позиционирования.

Таким образом для разработки верного позиционирования, под которым понимается стратегия поиска желаемого потребительского восприятия продукта/бренда и заполнения пустого места/окна в сознании целевых клиентов путем создания и передачи образа, который отличает его уникальное положение от конкурента, чтобы получить конкурентное преимущество на рынке и, от которого зависят решения по созданию и доставки ценности потребителям требуется провести сегментирование рынка, выбрав адекватные критерии и модели сегментации для рынка образовательных услуг.

Если концепции сегментации, таргетинга и позиционирования хорошо сформулированы, то для оптимизации продукта можно использовать тактику комплекса маркетинга. Конечным результатом является прогноз продаж, ориентированный на удовлетворение потребностей клиентов.

Сегментация — это попытка отобразить или отсортировать потребителей в соответствии с относительно схожими потребностями. Эта сортировка потребителей основана на множестве критериев: возрасте, месте жительства, доходе, образе жизни или том, как они потребляют продукт на рынке. Хорошее понимание концепции сегментации поможет компании доминировать на мировом рынке.

1. Согласно Касали[6], сегментация — это процесс разделения рынка (который является неоднородным) на группы «потенциальных клиентов», имеющих одинаковые потребности и/или одинаковый характер, которые одинаково реагируют на трату своих денег.

2. Согласно Котлеру и Келлеру[7], сегментация рынка — это процесс выявления и профилирования различных групп покупателей с разными потребностями и предпочтениями.

3. Согласно Котлеру и Армстронгу[8], сегментация — это процесс разделения большого разнородного рынка на более мелкие и однородные сегменты.

Из приведенных выше определений можно сделать вывод, что сегментирование или сегментация — это деятельность, которая делит рынок (гетерогенный) в рыночной группе на более мелкие и однородные сегменты, где каждая группа имеет характеристики и желания по продукту, которые отличаются таким образом, что необходимо разрабатывать отдельный маркетинговый комплекс для каждого из них.

Успешные компании обычно ориентированы на исследования и разработку продуктов (НИОКР), что связывает их с исследованиями потребителей. Это условие заставляет компанию иметь представление о том, чего хотят потребители (через пять лет), какая конкуренция возникнет и какие технологии повлияют на поведение потребителей и рождение новых сегментов. Согласно Тжиптоно Ф.[9], маркетологи обычно используют базис или переменные сегментации потребительского рынка, которые являются характеристиками (географическими, демографическими, психографическими, потребительским поведением) отдельных лиц, групп или организаций, чтобы разделить весь рынок на сегменты. Между тем, переменные сегментации бизнес-рынка включают демогра-

---

[6] Kasali R. Pasar M. Indonesia: Segmentasi Targeting Positioning: PT Gramedika Pustaka Utama. – Jakarta, 2005. С.119

[7] Котлер Ф., Келлер К. Л. Маркетинг менеджмент: Изд-во Питер. – Спб, 2018. С.228

[8] Котлер Ф., Армстронг Г., Вонг В., Сондерс Дж. Основы маркетинга: Изд-во Вильямс. – 2019. С.225

[9] Tjiptono F. Strategi Pemasaran. Edisi II: Penerbit Andi. – Yogyakarta, 1997.

фию, операционные переменные, подходы к закупкам, ситуационные факторы и личные характеристики.

Для продуктового рынка часто используемыми критериями сегментации являются: а) социально-демографические; б) психографика, особенно вовлеченность и знания; в) образ жизни, который представляет собой когнитивную концепцию, которая опосредует взаимосвязь между личными ценностями и потребительским поведением по отношению к объектам, связанным с едой[10]; и d) поведение, такое как частота потребления и опыт потребления.

Для сегментации рынка вузов, как правило, используются социально-демографические и географическая критерии с целью сегментации рынка в сфере образования[11]. Другим критерием, используемым при сегментации рынка для вузов, является психографическая информация[12], которая обеспечивает более глубокое понимание студентов как клиентов. В то время как поведенческий критерий применяется в качестве основы для сегментации рынка, чтобы помочь частным вузам распознать поведение абитуриентов, которые выберут себе место для учебы[13].

В прошлом маркетологи в основном полагались на социально-демографические характеристики при сегментации потребителей образовательного рынка в силу сложности в сборе информации и его обработки. Соответственно, причины использования таковых критериев кроются в простоте реализации таких характеристик и, как следствие, быстрой оценке количества потенциальных потребителей в каждом сегменте. Однако, недавно ученые указали на слабую информативность таких переменных (отдельно) в объяснении отношения и поведения потребителей[14] .

В настоящее время существует альтернативная схема сегментации, которая доказала свою эффективность. Она основана на предпочтениях потребителей в отношении различных характеристик услуги и их психографики.

Психографическая сегментация важна для всех продуктов или услуг, поскольку позиционирование продукта определяется на основе именно этих факторов. Таким образом, есть веская причина для изуче-

---

[10] Brunso K., Birch D., Memery J., Temesi A., Lakner Z., Lang M., Grunert K. G. Core dimensions of food-related lifestyle: A new instrument for measuring food involvement, innovativeness and responsibility // Food Quality and Preference. 2021. № 91

[11] Khusnuliawati H., Putri D.R. Hybrid clustering based on multi-criteria segmentation for higher education marketing // TELKOMNIKA Telecommunication, Computing, Electronics and Control. 2021. №5. P.1498-1506

[12] Casidy R., Wymer W. A taxonomy of prestige-seeking university students: strategic insights for higher Education // Journal of strategic marketing. 2018. vol. 26, № 2, pp. 140-155

[13] Haron M. B., Abdullah B., Kahar J. B., Naji G. M. A. The Challenger of Market Segments for Private Higher-education In Malaysia: Using Behavioral Segmentation // International Journal of Business and Management Invention. 2017. vol. 6. № 12. pp. 24-28

[14] Pomarici E., Lerro M., Chrysochou P., Vecchio R., Krystallis A. One size does (obviously not) fit all: Using product attributes for wine market segmentation // Wine Economics and Policy. 2017. №2. P.98-106

ния важности психографической сегментации потребителей на рынке образовательных услуг.

Можно выделить три модели измерения психографической сегментации.

Во-первых, черты личности, которые именуются характером или чертой человека. Черты личности классифицируются на основе личности Большой пятерки Голдберга (1990)[15]. По его словам, черты состоят из открытости, добросовестности, экстраверсии, доброжелательности и невротизма, которые обычно называют ОКЕАНОМ. Хотя есть разные черты характера моделей, модель личности «большой пятерки» получила наиболее широкое признание как в академических кругах, так и в промышленности. Кроме того, эта модель личности не была принята повсеместно, но широко и широко использовалась, охватывая все таксономии черт, поскольку она охватывает основные черты личности. Поэтому необходимо рассмотреть модель черт личности Большой пятерки для понимания когорт поколений Y, Z и Альфа.

Во-вторых, отношение означает предрасположенность к поведению и делится на аффективный, поведенческий и когнитивный компоненты в соответствии с моделью ABC Острома[16]. Основное предположение состоит в том, что большая часть поведения согласуется с отношением человека. Анализируя покупательское поведение потребителей, он постулирует, что первая деятельность связана с познанием. Здесь человек обрабатывает собранную информацию, на основе которой строится мнение о продукте. Это приведет к тому, как потребитель относится к продукту (положительно или отрицательно), что говорит об эффекте. Кроме того, это подскажет, покупать или не покупать конкретный продукт, что объясняет поведенческий аспект. Следовательно, они связаны, и поэтому важно изучить отношение потребителей.

В-третьих, модель AIO (Activities, Interest and Opinion) – образ жизни, которая была разработана Уэллсом и Тигертом (1971). В рамках данной модели деятельность — это фактическое поведение, которое проявляется через хобби, работу, отпуск и т. д. Интерес относится к области, которой уделяется максимальное внимание, и, наконец, мнения объясняют индивидуальные реакции на такие аспекты, как социальные вопросы, образование и экономика. AIO — одна из наиболее широко используемых моделей, когда маркетологи хотят понять влияние образа жизни на покупательское поведение[17]. Модели AIO также помогают получить

[15] Vazifehdoost H., Akbari M., Charsted P. The role of psychological traits in market Mavenism using big five model // International journal of management and business research. 2012. № 2(3). pp.243–252.

[16] Ostrom T. The relationship between the affective, behavioral, and cognitive components of attitude // Journal of experimental social psychology. 1969. №5(1). pp. 12-30.

[17] Hur W.-M., Kyung Kim H., Park J. Food- and situation-specific lifestyle segmentation of kitchen appliance market // British food journal. 2010. №112(3). pp. 294-305.

знания о потребителях, когда маркетологам нужна информация о продукте и конкретной ситуации.

Недавно данный инструмент был усовершенствован. Во-первых, он предоставляет более короткий набор элементов (например, пятнадцать элементов) для измерения его основных параметров. Во-вторых, было добавлено измерение ответственности за пищевые продукты, чтобы учесть растущее значение, которое устойчивость и этические аспекты играют в настоящее время при принятии решений о пищевых продуктах. Пятнадцать пунктов, которые измеряют три основных параметра пересмотренного инструментария образа жизни, связанного с питанием, демонстрируют большую кросс-культурную валидность, что подтверждается их высокой степенью инвариантности кросс-культурных измерений.

Таким образом, в процессе сегментации для лучшего позиционирования требуется провести сегментирование рынка на основе изучения личности, отношения и образа жизни.

Следующим шагом будет выявление поведенческих характеристик поколений с помощью таргетинга.

Таргетинг помогает маркетологам понять, как разделить широкий сегмент на более мелкие и релевантные сегменты.

Понимание точных особенностей сегмента упрощает для рынков разработку и продажу услуг в соответствии с потребностями потребителя. В наши дни, в условиях технологической революции, маркетологи начали рассматривать и оценивать личность покупателя при продаже своего продукта. Маркетинговый контент и сообщения могут быть более ориентированы на клиента, когда компании знают о потребностях и интересах потребителей. Также очевидно, что маркетинговые акции и кампании успешны и достигают желаемых результатов только в том случае, если они иметь четкое представление о целевой аудитории.

Для реализации данных моделей на практике на современном этапе развития цифровой экономики следует прибегать к сбору больших данных о потенциальных потребителей образовательных услуг посредством технологий машинного обучения. Источником информации выступают социальные сети.

Основными методами исследования профилей потребителей в социальных сетях могут выступать следующие: метод автоматизированного сбора общедоступной информации со страниц пользователей в социальных сетях и методы обработки графических и текстовых данных, которые используются для автоматизации процесса анализ графических данных и позволят выявить ряд заданных параметров.

Таким образом, основываясь на результатах проведенного исследование можно сделать вывод, что для разработки конкурентной стратегии

современного университета, осуществляющего свою деятельность на принципах ценностно-ориентированной концепции следует, в первую очередь, осуществлять эффективное позиционирование через процедуру сегментирования рынка образовательных услуг. До недавнего времени на рынке образовательных услуг основными критериями сегментации выступали географическая и демографическая информация, что не позволяло сформировать реальный потрет потребителя.

С развитием компьютерных технологий и ИКТ открылась возможность применения высокоинформативных критериев и проведения психографической и поведенческой сегментации в связи с доступом к источникам больших данных и технологиям по их сбору и обработке. Для реализации данного вида сегментации рекомендуется использовать три модели: модель ABC, представляющую собой многомерную перспективу, объясняющую, как взаимосвязаны аффект, поведение и познание, что влияет на процесс принятия решения о покупке; модель личности для понимания когорт поколений и модель AIO, помогающую понять образ жизни потребителя.

Болдырева С.Б., Ашаева Н.Н., Манжикова А.Н.

АНАЛИЗ ДАННЫХ СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО ОПРОСА НА ТЕМУ: «СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ПРОДВИЖЕНИЯ БРЕНДА В ИНДУСТРИИ МОДЫ»

Успешная стратегия продвижения бренда в индустрии моды, дает значительное преимущество перед конкурентами и помогает достичь поставленных целей в сфере продвижения позиционирования бренда. Маркетинг в индустрии моды играет огромную роль в продвижении бренда, влияет на успешную продажу товара, узнаваемость бренда на рынке моды.

Программа социологического исследования включает в себя три этапа, что позволило пошагово выполнить ход исследования.

Подготовительный этап социологического исследования осуществлялся в феврале 2022 года, включал в себя поиск подходящей информации по теме исследования и обработку теоретического материала; был определен метод исследования опроса в форме анкетирования. Проведена разработка структуры анкетного листа, а также проведен запуск опроса. Анкетирование проводилось методом снежного кома, в онлайн формате через платформу Google формы.

Основной этап социологического исследования проходил в марте 2022 года, который состоял из основного полевого анализа, то есть опроса.

Заключительный этап, который осуществлялся в апреле 2022 года, включал в себя обработку эмпирических данных социологического исследования, классификация данных, которые были получены в ходе социологического исследования. Социологический метод в эмпирическом иссле-

довании - опрос, в форме анкетирования анонимного характера, осуществлялся для сбора исходного материала и информации.

Цель исследования – определить специфические особенности продвижения бренда в индустрии моды при помощи социологического опроса, используя метод мониторинга общественного мнения населения Республики Калмыкия.

Объект исследования: бренд в индустрии моды.

Предмет исследования: изучение общественного мнения населения Республики Калмыкия о специфических особенностях продвижения бренда в индустрии моды.

Методы социологического исследования - опрос, анкетирование Социологический опрос проводился в форме анкетирования анонимного характера.

В анкетном опросе принимали, участие 100 респондентов из них 55 – человек – женского пола, 45 человек – мужского пола.

По социальному статусу:

58 человек – работающее население;

30 человек – студентов;

9 человек – пенсионеров;

3 человека – школьников.

Результаты социологического исследования:

В анкетном опросе принимали, участие 100 респондентов, различной возрастной категорией от 14 до 30, от 31 до 50, от 51 и выше.

Количество респондентов по возрастной категории были распределены:

от 14 до 30 – 35 человек;

от 31 до 50 – 35 человек;

от 51 и выше – 30 человек.

Анкета была распределена на вопросы исследовательского характера и вопросов «паспортички», ориентированные на получение информации мнения населения Республики Калмыкия к определению понятию, что такое «мода»; влияет ли мода на образ жизни человека; что является составляющей модного образа жизни; готов ли респондент к изменению своего стиля; интересуются ли респондент модой через социальные сети; как население относится к шопингу. К этому блоку относится такие порядковые номера вопросов анкеты: 1,2,3, 4, 5, 6, 7, 8, 9,10.

Вопрос 1 «Интересуетесь ли Вы модой?»

Данный вопрос был задан группе респондентов, чтобы выявить информированность населения о процессах, происходящих в модной индустрии.

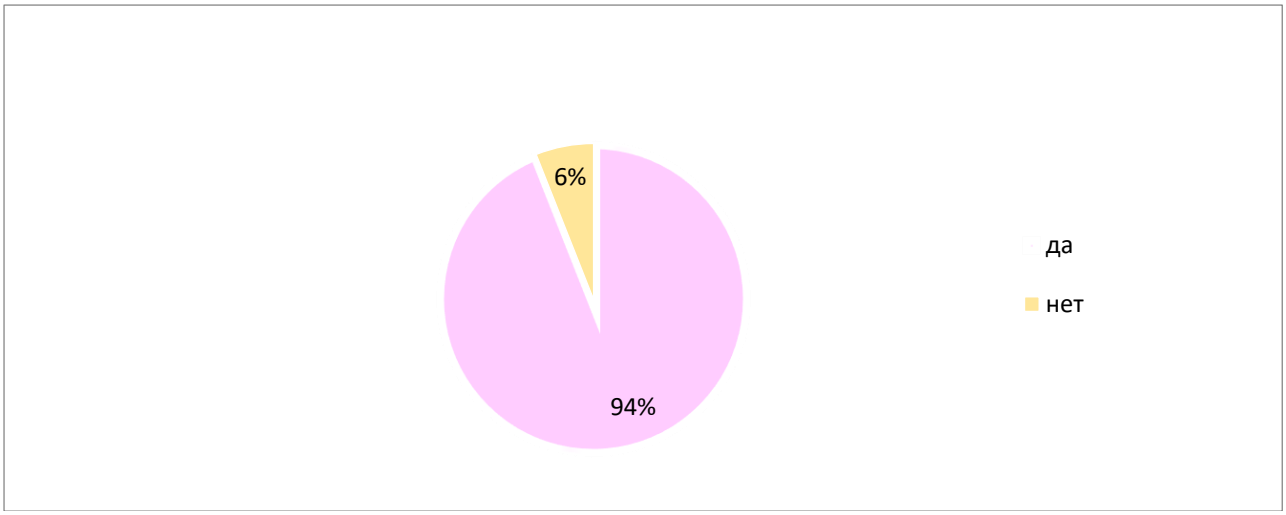


Рис. 1 - Диаграмма вопроса №1 «Интересуетесь ли Вы модой?»

Полученные данные показывают нам, что 94% населения Республики Калмыкии интересуются модой, и лишь 6% населения не интересуются ею. Таким образом, можно определить, что мода является частью жизни большинства респондентов разных поколений, информированность о модных процессах является актуальной.

Вопрос 2 «Следите ли Вы за модой?»

Вышеуказанный вопрос задан респондентам, чтобы понять, интересуются ли респонденты модными трендовыми тенденциями.

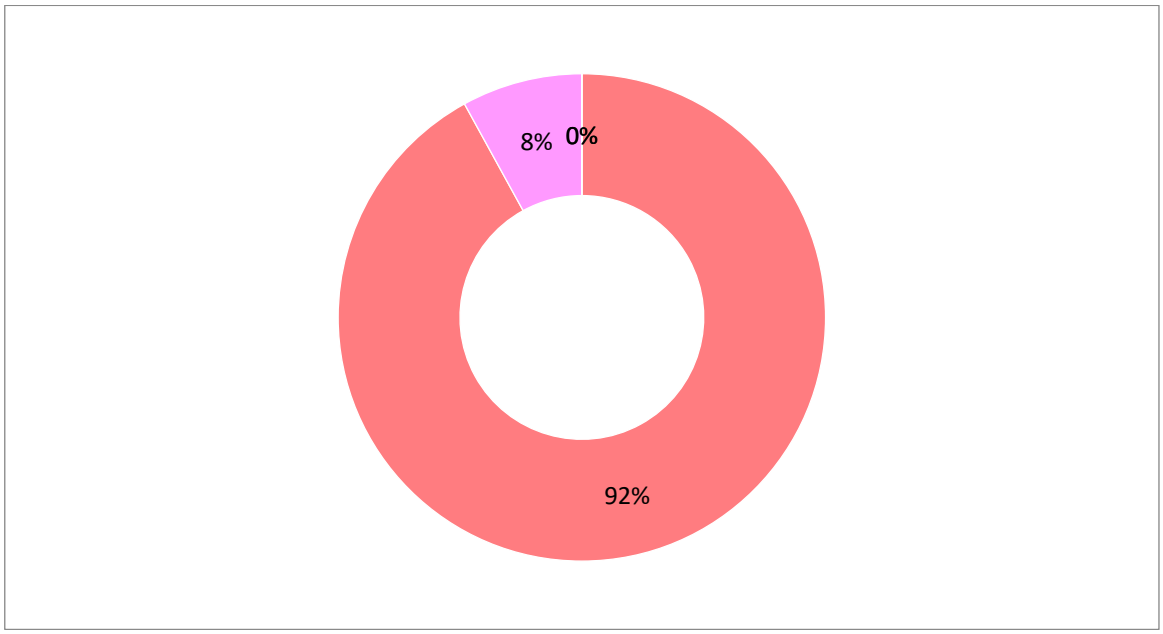


Рис. 2 - Диаграмма вопроса №2 «Следите ли Вы за модой?»

92 % респондентов ответили, что да, они следят за тем, что сейчас модно.

Этот показатель говорит о том, что большинство опрошенных респондентов внимательно следят за всеми модными тенденциями, посещают модные показы и получают информацию о новых дизайнерских коллекциях в средствах массовой информации и социальных сетей.

8 % респондентов ответили, что не следят за модными тенденциями.

Следовательно, можно сказать, что 8% респондентов согласны с мнением, что «придерживаться моды — это не значит иметь в своем гардеробе все, что вы увидели в fashion-журнале; избавляться каждый сезон от немодной одежды; покупать новый гардероб или одеваться так, чтобы соединить в одном луке все, что вы увидели на fashion-тв». Эти респонденты живут вне моды, и покупают вещи, которые просто нравятся и комфортны в повседневной жизни.

Вопрос 3 «Какое из нижеприведенных высказываний Вы считаете больше всего достоверным?»

Такого типа вопрос направлен на получение информации об определении такого понятия, как «мода».



Рис. 3 - Диаграмма вопроса №3 «Какое из нижеприведенных высказываний Вы считаете больше всего достоверным?»

Полученные данные позволяют сделать заключение, большинство респондентов считают, что мода это постоянная смена форм и образов одежды, которая требует частого обновления.

Вторая группа опрошенных уверена, что мода влияет не только на внешний облик человека, но и проникает в различные сферы жизнедеятельности: искусство, творчество, профессия, а также влияет на манеры общения людей.

Третья группа респондентов, утверждает, что мода - это временное преобладание какого-либо стиля.

Таким образом, большинство респондентов ответили, что мода является синонимом новизны и свежего взгляда. Модная индустрия живет процессами преобразованиями и изменениями, возбуждением и привлекательностью от нового, стремлением к переменам.

Вопрос 4 «Влияет ли мода на образ жизни человека?»

Такого типа вопрос позволяет нам выявить, в какой мере мода оказывает воздействие на население.

Информация о полученных данных на вопрос показывает, что:

48 % респондентов ответили, что влияет в основном на тех, кто за ней следит;

42 % респондентов ответили, что да, оказывает большое влияние;

9 % респондентов ответили, что влияет незначительно;

1 % респондентов ответили, что вообще не влияет.

Таким образом, мода влияет на людей в независимости, следят они за ней или нет. Модные тенденции сегодня окружают современного человека повсюду: формирование стиля человека; покупка одежды и аксессуаров; чтение литературы и модных журналов; посещение фото-выставок и фотосессий и т.д., таким образом, можно бесконечно перечислять сферы человеческой жизни, в которых превалирует влияние модных тенденции.

Вопрос 5 «Какие составляющие модного образа жизни Вас интересуют?»

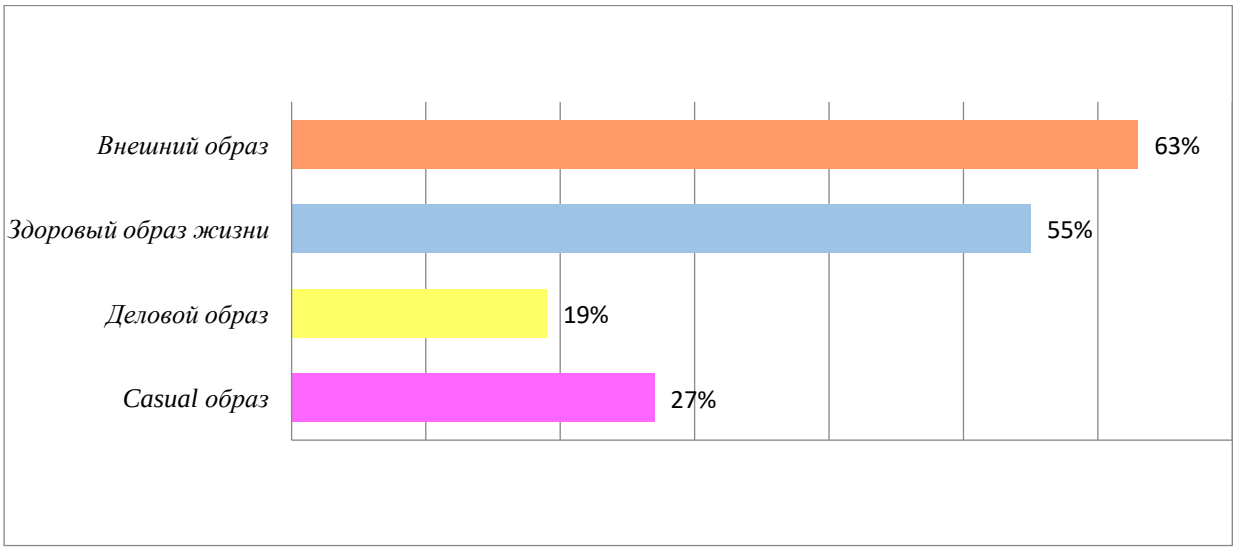


Рис. 4 - Диаграмма вопроса №5 «Какие составляющие модного образа жизни Вас интересуют?»

Согласно полученным данным можно сделать следующий вывод, что большинство респондентов считает, что важной составляющей модного образа жизни является формирование внешнего вида человека, социально

активный человек наиболее мотивирован в этом отношении, так как внешность человека напрямую связана с его личностной и профессиональной успешностью.

Вопрос 6 «Готовы ли Вы к изменению своего стиля?»

Данный вопрос позволяет выяснить, насколько готовы респонденты к изменениям в стиле и образа личности.

Анализ данных демонстрирует, что 77 % опрошенных ответили, что им нравятся эксперименты, и они готовы к изменению стиля и образа личности»;

- 23 % респондентов ответили, что их вполне все устраивает.

Полученные данные выявили, что большинство опрошенных уверены в своей готовности к изменению своего стиля и образа, а малая часть – не готова к экспериментам, их все устраивает.

Вопрос 7 «Что для Вас сегодня считается модным в одежде?»

Данный вопрос был задан группе респондентов, который позволяет узнать, к чему респонденты отдают предпочтение в моде.

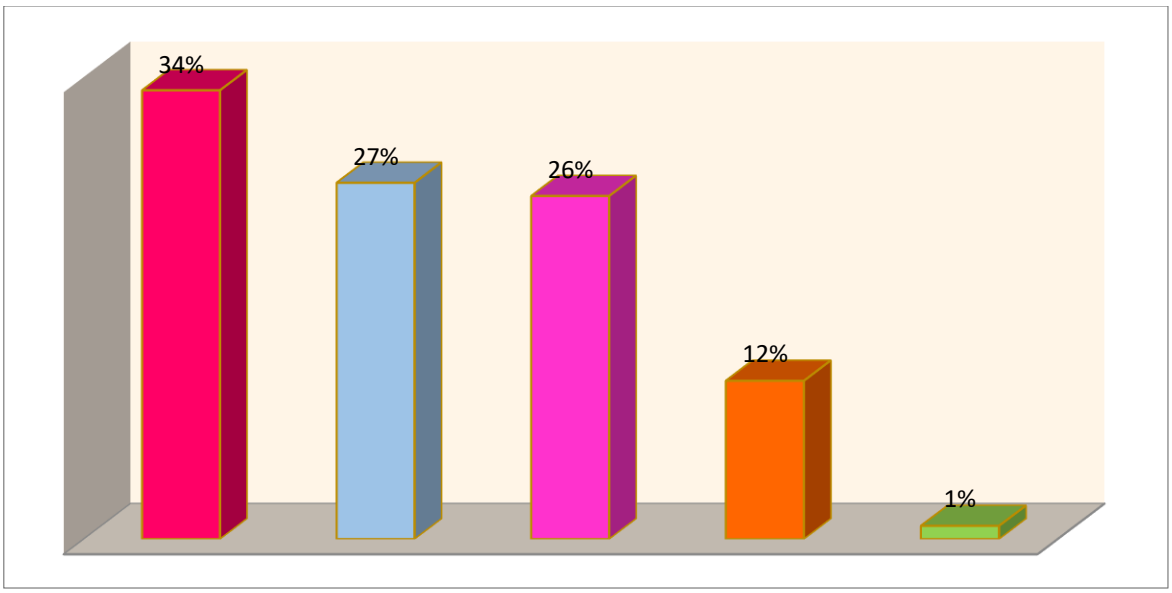


Рис. 5 - Диаграмма вопроса №7 «Что для Вас сегодня считается модным в одежде?»

- 34 % респондентов ответили, что считают модным то, что больше рекламируют в социальных сетях и по телевидению;

- 27 % респондентов ответили, что считают модным то, что могут увидеть в модных журналах;

- 26 % респондентов ответили, что считают модным то, что носит большая часть населения;

- 12 % респондентов ответили, что считают модным то, что сегодня в одежде предпочитают знаменитые люди;

- 1 % респондентов ответили, что считают модным то, что им нравится и подходит.

Подводя итог по данному вопросу, можно сказать, что телевидение и социальные сети наиболее доступны обществу и имеют больше возможностей оказывать воздействие на формирование модного имиджа личности.

Вопрос 8 «В каких социальных сетях Вы следите за модой?»

Данный вопрос позволяет выяснить, в каких социальных сетях можно отслеживать модные тенденции и какие из них наиболее популярны среди населения.

В данном вопросе, несомненно, сеть самая популярная среди всех известных сетей, по которой можно отслеживать моду, потому что ей отдают предпочтение известные торговые марки, бренды для рекламы своей продукции. Такие социальные сети как «Вконтакте» и «Twitter» не обладают такими качествами как на данный момент запрещённая популярная соц. сеть, поэтому имеют такой внушительный отрыв.

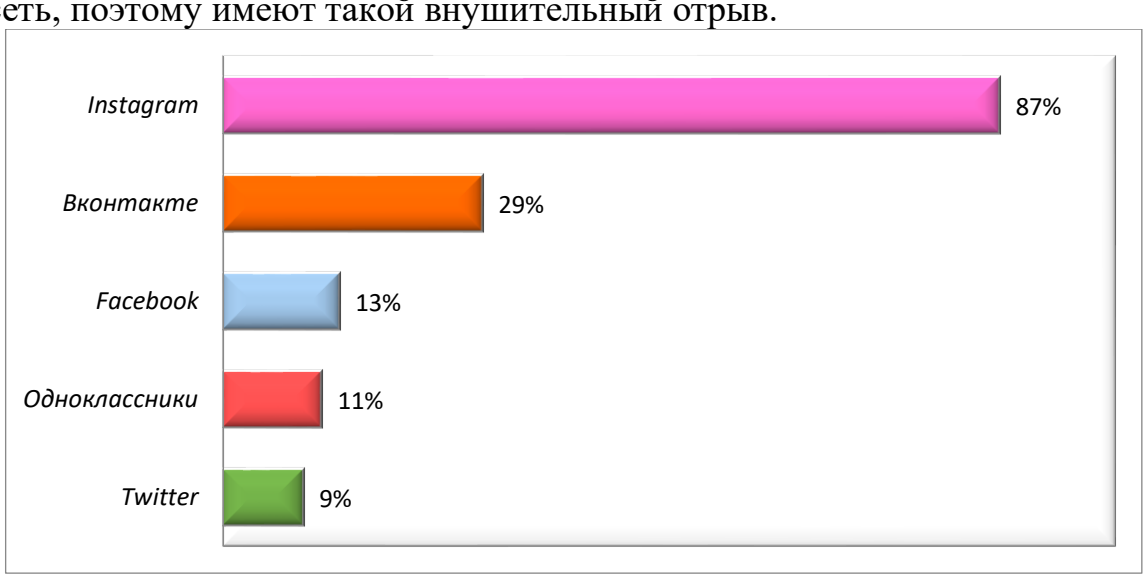


Рис. 6 - Диаграмма вопроса №8 «В каких социальных сетях Вы следите за модой?»

Таким образом, ответы, данные респондентами, говорят о том, что возможность сформировать свой гардероб является важной необходимостью, нежели просто форма для снятия стресса или возможность потратить денежные средства. Сегодня для жизни современного человека внешность, в жизни каждого человека играет очень большую роль. Ведь, как вам известно, в нашем современном обществе «встречают по одежке», это говорит о том, что красивый опрятный внешний вид может многое сказать о человеке.

В современной жизни расширяется вид деятельности человека, таким образом, внешний вид индивидов играет немаловажную роль в развитии профессиональной карьеры и зачастую не уступает по значению нали-

чию навыков и опыта. Современному человеку необходима разнообразие гардероба: офисная одежда, нарядная одежда «для выхода в свет», спортивная одежда, одежда для отдыха, повседневная одежда и т.п. Таким образом, появился целый ряд стилевых направлений: классический, fashion-одежда,casual, спортивный и т.п.

Опираясь на проведенные исследования, можно отметить, что перспективными для дальнейшего изучения являются такие направления, как разработка новых методов формирования коллекций одежды, новых маркетинговых стратегий, путей популяризации брендов на отечественном и мировом рынках.

Бугаев Д.А.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕЖДУНАРОДНЫХ И ИСЛАМСКИХ СТАНДАРТОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Религия оказывает значительное влияние на поведение людей и общества в целом. Религия также может стать той движущей силой методов, как должны проводиться экономические операции и как должны учитываться. Таким примером может быть Ислам.

Ислам — это вторая по величине религия в мире, который получил распространение в странах Африки и Азии и Среднем Востоке. Последователи ислама — мусульмане — живут по законам священных книг. Первая, Коран, считается волей Бога, переданной через пророка Мухаммеда. Вторая книга, которая называется Сунна, дополняет Коран и рассказывает о жизни Мухаммеда. Обе книги создают комплекс законов, который известен как Шариат (в переводе «путь»). Мусульмане следуют Шариату во всех сферах жизни, включая экономику.

Так, согласно исламу, все имущество считается собственностью Бога, а мусульмане являются только временными пользователями. Следовательно, имущество должно использоваться для общего блага, а не для личных интересов владельцев. Взимание процентов строго запрещено, потому что это считается нечестным получением выигрыша арендодателя. Вместо этого доход от выданного кредита определяется по установленной доли от полученной прибыли заемщика.

Кроме того, один из пяти столпов ислама, Закят, обязывает выплачивать состоятельным гражданам и организациям годовой налог в пользу нуждающихся. Закят определяет оценку активов «в религиозном контексте», тем самым делая учет по первоначальной стоимости неэффективным. Несомненно, все упомянутые выше особенности создают четкие различия между мусульманским и западным бухгалтерским учетом.

Для удовлетворения конкретных потребностей бухгалтерского учета исламских организаций, Организация по бухучету и аудиту для исламских финансовых институтов (AAOIFI), в которую входят центральные банки,

финансовые институты, бухгалтерские и аудиторские фирмы из 45 стран мира, разработала стандарты, отвечающие законам Шариата. Отличия международных стандартов бухгалтерской отчетности от стандартов AAOIFI основываются на различных подходах к западного и исламского бухгалтерского учета.

Таблица 1 — Сравнительная характеристика западного и исламского бухгалтерского учета

Характеристика	Западный бухгалтерский учет	Исламский бухгалтерский учет
С философской точки зрения	Экономический рационализм	Единство с Богом
Принципы	— Светский; — индивидуалистический; —максимизация прибыли; — естественный отбор; — развитие	— Религиозный; — общественный; — умеренная прибыль; — справедливость; — окружающая среда
Критерии	— Основан на современных торговых законах — право важнее этики; — ограниченное раскрытие информации (представление информации в соответствии с общественным интересом; — личная подотчетность (фокус на лиц, обладающих средствами).	— Основан на этических законах, происходящие из Корана; — полное раскрытие информации (удовлетворение обоснованных запросов информации в соответствии с Шариатом); — общественная подотчетность (фокус на общество, использующее средства).

Финансовая отчетность Исламских финансовых институтов (IFI) также отличается от отчетности, подготовленных в соответствии с международными стандартами, поскольку должна отвечать требованиям Шариата. Формы отчетности (баланс, отчет о финансовых результатах и др.) общие для IFI и международной отчетности, однако Исламские финансовые институты обязаны предоставлять и иные специфические формы, раскрывающие информацию в соответствии с AAIFI:

— отчет об изменениях ограниченных инвестиций;

— отчет об источниках и использовании средств в фонде Кард Хасана (беспроцентное предоставление денежных средств на условиях возвратности) и благотворительных фондов;

— отчет об источниках и использовании средств фонда Закят.

Баланс — это финансовый отчет, обобщающий сумму активов, обязательств и собственного капитала в определенный момент времени. Согласно международным стандартам, формула баланса определяется:

Активы= обязательства + собственный капитал

В соответствии с исламским бухгалтерским учетом, в состав баланса должны быть дополнительно включены неограниченные инвестиционные счета (использование средств на инвестицию любого вида деятельности), которые рассматриваются в качестве дополнительных источников средств, отличных от обязательств и собственного капитала, эти счета не могут быть приравнены к обязательствам, поскольку в отличие от вкладов они не являются гарантируемым источником дохода, ни интегрированы с собственным капиталом, поскольку лица, владеющие этими фондами не являются акционерами. В результате, уравнение баланса будет представлено как:

Активы = обязательства + неограниченные инвестиционные счета + собственный капитал

Отчет о финансовых результатах отражает финансовые показатели компании за определенный отчетный период. В случае использования исламских стандартов, отчет о финансовых результатах должен дополнительно включить перечисление части выручки держателю инвестиционного счета в течение этого отчетного периода. AAOIFI предлагает два метода определение размера перечисления в зависимости от ситуации:

— инвестиции покрывали только прямые затраты;

— предполагается, что инвестиции покрывали не только прямые затраты, но и административные и прочие расходы.

Для того, чтобы понять, возможно ли достигнуть сближения между двумя структурами, необходимо провести сравнительный анализ их стандартов.

Самыми часто используемыми операциями согласно статистики Исламских финансовых институтов (IFI) являются кредитные займы и аренда.

1) Кредитный займ и Мурабаха. Займы регулируются IAS 23 «Затраты по займам». Эти затраты являются расходами на проценты и прочими затратами, непосредственно связанными с приобретением, строительством или производством «квалифицируемого актива, которые предприятие берет на себя в связи с привлечением заемных средств . Затраты по займам могут включать следующие элементы:

— расходы на проценты, рассчитываемые в соответствии с методом эффективной процентной ставки;

— расходы, по оплате аренды в соответствии IFRS 16.

Мурабаха относится к форме продажи, в которой продавец прямо упоминает о покупной стоимости проданного товара, поскольку предполагается заключение доверительного договора (Амана), и продает его другому лицу «покупателю», добавляя предопределенную наценку, регулируется стандартом бухгалтерского учета финансовой отчетности №2, который

прописывает требования к отчетности. Мурабаха регулируется стандартом бухгалтерского учета финансовой отчетности №2 (FAS 2).

Расхождение между этими двумя стандартами является острой проблемой для профессиональных бухгалтеров, которые хотят реализовать сблизить IAS и AAOIFI. В традиционной банковской системе, отношения между банком и клиентом — это в основном отношения типа кредитор-заемщик, когда банк собирает средства от кредиторов на депозит с процентной ставкой ниже, чем ставка кредитования. Поэтому доход для банка под названием «спрэд процентных ставок» определяется после вычета процентных расходов выплачиваемых вкладчикам из процентного дохода от клиентов.

С другой стороны, исламские банки, чтобы избежать кредитных займов должны использовать другую систему займов, подходящую требованиям Шариата, такую, как договор Мурабаха. Следовательно, доход исламского банка называется «спрэд нормы прибыли», получаемый в результате определения коэффициента распределения прибыли, а также доли от доходов клиентов.

2) Аренда и Иджара.

В соответствии с международными стандартами, аренда регулируется IAS 17, который применяется ко всем договорам аренды кроме аренды регенеративных ресурсов и лицензионных соглашений для фильмов, клипов, пьес, рукописей, патентов, авторских прав аренды и т.д.

AAOIFI регулирует Иджара с помощью стандарта №8 (FAS 8) — Иджара. В исламской юриспруденции термин «Иджара» используется для двух различных ситуаций. Во-первых, он означает пользование услугами человека с выплатой вознаграждения за труд. Во-вторых, предполагается право на получении выгод от предоставления актива в аренду в течение определенного периода.

IFRS 16 и FAS 8 имеют различные подходу к определению аренды. IFRS 16 главным образом применяется при финансовой аренде, когда все риски аренды имущества передаются арендатору по праву собственности.

Стандарты AAOIFI определяют два типа договоров пользования арендного имущества. Первый вид является текущей арендой без передачи права собственности в конце срока аренды. Второй вид предполагает получение экономических выгод от аренды как основную цель арендатора; право собственности может перейти в любой момент срока аренды одним из следующих способов:

— после выплаты последней арендной выплаты;

— после выбора определенной выплаченной суммой арендной платы;

— закрепленное в договоре намерение продать имущество арендатору по определенной цене после завершения срока аренды;

— закрепленное в договоре намерение продать имущество в любой момент срока аренды по цене, равное сумме невыплаченного долга по аренде;

— последовательная передача права собственности до момента полной оплаты; каждый этап должен быть отражен как снижение величины арендной выплаты из-за уменьшения прав собственности арендодателя.

Однако, главное различие между IFRS 16 и FAS 8 заключается в принципе приоритета содержания над формой, который гласит, что арендованный актив должен быть отражен в балансе при получении арендатором экономических выгод, несмотря на то, что актив принадлежит арендодателю. Последователи AAOIFI применяют противоположный принцип приоритета формы над содержанием в порядке учета аренды.

Таким образом, несмотря на выгоды, которые сулят применение международных стандартов, их применение исламскими финансовыми институтами до определенного предела может привести к устранению принципов Шариата. Другими словами, соблюдение законов Шариата не сможет быть адекватно отражено в финансовой отчетности, когда следование данным законам и есть основная цель существования Исламских финансовых институтов. Международные стандарты были созданы в соответствии с общепринятыми концепциями. Их применение в исламской экономической деятельности спровоцирует оценку деятельности Исламских финансовых институтов лишь с экономической стороны. Следовательно, существуют серьезные препятствия для полного применения международных стандартов для исламских организаций, однако, последовательная гармонизация может быть достигнута путем применения наиболее важных аспектов международных стандартов.

Бурик М.В.*, *Бурик О.В.

ЭКОСИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ СОСТОЯНИЯ РЕГИОНА

Деятельность регионов помимо стандартных подходов в последнее время оценивается с учетом экосистемного подхода и ESG-факторов. Данная оценка показывает вовлеченность региона в решение экологических, социальных и управленческих проблем. В соответствии с этими тремя параметрами обеспечивается управление устойчивым развитием, курс на которое был взят Россией еще в 1996 году.

ESG-рейтинг российских регионов рейтингового агентства RAEX в 2021 г. показал общий прогресс субъектов РФ по ESG-факторам. В таблице 1 представлена динамика ESG-рейтинга одиннадцати регионов Дальневосточного федерального округа (ДФО) за четыре года. Стрелками показано улучшение или ухудшение позиции в рейтинге по отношению к предыдущему году.

Таблица 1 – Динамика ESG-рейтинга регионов ДФО за 2018-2021 гг.

Регион ДФО	2018	2019	2020	2021
Республика Бурятия	31	↘34	↘62	↘64
Республика Саха (Якутия)	47	47	↗35	↗12
Забайкальский край	61	↘63	↘65	↘80
Камчатский край	77	↘78	↗74	↘76
Приморский край	57	↗50	↘57	↗52
Хабаровский край	10	↘21	↘33	↘34
Амурская область	53	↘60	↗56	↘61
Магаданская область	78	↘79	79	↘83
Сахалинская область	25	↘31	↗15	↘20
Еврейская автономная область	76	↗75	↘77	↗55
Чукотский автономный округ	50	↗49	↗41	↘69

Источник: составлено авторами по данным рейтингового агентства RAEX.

По данным таблицы видно, что за четыре года регионы ДФО как улучшили, так и ухудшили свои позиции в рэнкинге. К сожалению, по итогам 2021 г. нет ни одного региона ДФО в десятке лидеров рейтинга. Субъекты РФ заняли максимум 12-е, минимум 83-е места – Республика Саха (Якутия) и Магаданская область соответственно.

Территория Дальневосточного федерального округа совпадает с территорией Дальневосточного экономического района. Единственные федеральный округ и экономический район, у которых совпадают, как состав, так и наименование. ДФО занимает территорию площадью 40,60 % от территории РФ и 1 место по этому показателю. Население составляет 5,56 % от РФ. Плотность населения низкая – 1,16 чел./км^2. На территории ДФО находится регион с самой низкой плотностью населения 0,07 чел./км^2 – Чукотский автономный округ.

Рассмотрим рэнкинг в разрезе ESG-факторов на примере Хабаровского края. Регион входит в число крупнейших по размерам административно-территориальных образований России, расположен в центральной части Дальнего Востока. Граничит с регионами ДФО, а также с Китаем. По площади и численности населения Хабаровский край занимает 2-е место среди субъектов ДФО после Республики Саха (Якутии) и Приморского края соответственно, а по объему валового регионального продукта (ВРП) – 4-е место после Республики Саха (Якутии), Приморского края и Сахалинской области соответственно.

Хабаровский край богат лесными, минеральными, рыбными и другими природными ресурсами. Край является одной из наиболее развитых в экономическом отношении территорий ДФО. Экономика Хабаровского края базируется на развитом промышленном производстве и транспортном обслуживании магистральных грузопотоков. Это достаточно освоенный и индустриально развитый регион Дальнего Востока. Он пережил сильней-

ший промышленный спад и разрыв хозяйственных связей с западными районами России, но адаптировался к новым экспортным возможностям не только сырьевых отраслей, но и отдельных предприятий военно-промышленного комплекса. Это позволило повысить доходы населения и значительно снизить безработицу, уменьшить миграционный отток.

Помимо представленных преимуществ, в Хабаровском крае имеется ряд проблем: слабый научно-технологический потенциал края; географическая удаленность края от центров науки, культуры и производства, отрицательная миграционная активность высокопотенциальных жителей, концентрация экономики в двух крупнейших городах; социально-экономическая поляризация между этими центрами и периферией; обезлюдение северных районов и «сжатие» освоенного пространства из-за миграционного оттока; старение населения и рост естественной убыли; плохое состояние здоровья дальневосточников и низкая продолжительность жизни, особенно мужчин и др.

Все перечисленные положительные факты и проблемы оказывают влияние не только на социально-экономическое состояние региона, но и на ESG-рейтинг. В таблице 3 представлен рэнкинг Хабаровского края за 2 г.

Таблица 3 – Рэнкинг Хабаровского края в разрезе ESG-факторов в 2020-2021 гг.

	Место	**E**	**S**	**G**
2020	33	39	28	39
2021	↘34	↗21	↘32	↘54

Источник: составлено авторами по данным рейтингового агентства RAEX.

Хабаровский край в 2021 г. ухудшил свои позиции в целом на 1 пункт, в том числе по показателю S (социальная сфера) – на 4 пункта, а по показателю G (управление) – на 15 пунктов. Улучшение рейтинга произошло лишь по показателю E (экология) на 18 пунктов.

Рассмотрим влияние каждого фактора на рейтинг региона. Фактор E – окружающая среда – оценивается сопоставлением уровня риска и эффективности мер по его минимизации. В теории для нивелирования рисков высокий первый показатель должен сопровождаться ростом второго. Наличие же дисбалансов говорит о том, что рискам не уделяется должное внимание. Таких пар индикаторов пять. В таблице 4 представлен перечень показателей экологических рисков и их значение в Хабаровском крае.

Таблица 4 – Перечень показателей экологических рисков (Environmental) и их значение в Хабаровском крае в 2020 г.

Показатель	Значение	Показатель	Значение
1.1 Выброшено в атмосферу загрязняющих веществ, отходящих от стационарных источников, на душу населения	0,09 тонн	1.2 Доля уловленных и обезвреженных загрязняющих атмосферу веществ в общем количестве отходящих от стационарных источников	79,9 %
2.1 Объем выбросов вредных (загрязняющих) веществ в атмосферный воздух от автомобильного транспорта, на душу населения	0,03 тонны	2.2 Доля легковых, грузовых автомобилей и автобусов, имеющих возможность использования природного газа в качестве моторного топлива	0,3 %
3.1 Сброс загрязненных сточных вод в поверхностные водные объекты, на душу населения	121,4 куб. м	3.2 Объем оборотной и последовательно используемой воды, на душу населения	116774,9 куб. м
4.1 Количество образованных отходов производства и потребления на душу населения	99,5 тонн	4.2 Доля использованных и обезвреженных отходов в общем объеме образовавшихся отходов в процессе производства и потребления	29,4 %
5.1 Вывезено за год твердых коммунальных отходов, на душу населения	32,1 тонны	5.2 Вывезено твердых коммунальных отходов на объекты, используемые для обработки отходов, % от общего объема вывезенных коммунальных отходов	0 %

Источник: составлено авторами по данным Росстата, Хабаровскстата, Министерства природных ресурсов Хабаровского края и др.

Объем выбросов в атмосферу загрязняющих веществ от стационарных источников по Хабаровскому краю в 2020 г. вырос. Основной вклад в суммарные выбросы загрязняющих веществ от стационарных источников вносили предприятия следующих видов экономической деятельности: добыча угля, производство металлургическое, добыча металлических руд, производство кокса и нефтепродуктов, обеспечение электрической энергией, газом и паром. Объем оборотной и последовательно используемой воды достаточно велик на душу населения и намного превышает объем сбрасываемых сточных вод. В 2020 г. вывезено твердых коммунальных отходов практически в 9 раз больше, чем в 2019, при этом ничего не идет на объекты, используемые для обработки отходов. По официальным данным Хабаровский край входит в топ-10 регионов России по объему мусора на одного человека в год и занимает 5-е место в этом рейтинге. К существующим проблемам в этой области следует отнести тот факт, что объем отходов производства и потребления намного превышает имеющиеся возможности их переработки и обезвреживания. Постоянное увеличение площадей для размещения отходов производства и потребления создает условия для увеличения негативного воздействия на окружающую среду, и, как следствие, снижения продолжительности жизни, ухудшения здоровья населения.

Фактор S – социальная сфера – также оценивается сопоставлением пяти пар индикаторов уровня риска и эффективности мер по его минимизации. В таблице 5 представлен перечень показателей социальных рисков и их значение в Хабаровском крае в 2020 г.

Таблица 5 – Перечень показателей социальных рисков (Social) и их значение в Хабаровском крае в 2020 г.

Показатель	Значение	Показатель	Значение
1.1 Доля населения с доходами ниже величины прожиточного минимума, %	23,7	1.2 Объем расходов консолидированного бюджета региона на «Социальную политику» на душу населения / скорректированный на стоимость жизни, рублей	30803,1 / 25457,1
2.1 Доля учеников школы, обучающихся во вторую и третью смену. %	10	2.2 Объем расходов консолидированного бюджета региона на «Образование» на душу населения / скорректированный на стоимость жизни, рублей	29413,5 / 24308,7
3.1 Уровень младенческой смертности (среднее значение за три года), детей	57	3.2 Объем расходов консолидированного бюджета региона на «Здравоохранение», на душу населения / скорректированный на стоимость жизни, рублей	12855,5 / 10624,4
4.1 Количество тяжких и особо тяжких преступлений, зарегистрированных в отчетном периоде на 100 тыс. человек населения, преступлений	404	4.2 Объем расходов консолидированного бюджета региона на «Безопасность», на душу населения / скорректированный на стоимость жизни, рублей	2341,4 / 1935,0
5.1 Динамика численности населения за 10 лет (отношение средней численности населения в отчетном году к численности 10 лет назад, %	96.9	5.2 Число рабочих мест, созданных за последние три года (2017–2019 гг.), тыс. / Число рабочих мест, созданных за последние десять лет (2010–2019 гг.), тыс.	-23,5 / 9,5

Источник: составлено авторами по данным Росстата, Генеральной прокуратуры РФ, Хабаровскстата, Министерства финансов Хабаровского края и др.

Доля населения с доходами ниже величины прожиточного минимума в 2020 г. незначительно снизилась, но остается довольно высокой. Доля учеников школы, обучающихся во вторую смену, в 2020 г. выросла на 30 %. При этом объем расходов консолидированного бюджета региона на «Социальную политику» и «Образование» достаточно высок и стабилен. Хабаровский край входит в топ-20 регионов с наименьшим социальным риском и занимает 19 место в этом рейтинге. По показателю младенческой смертности Хабаровский край на 14 месте среди всех субъектов РФ и на 2 месте среди субъектов ДФО. Объем расходов консолидированного бюджета региона на «Здравоохранение» составляет 27 % от общей суммы расходов и более 10,5 тысяч рублей на душу населения. Хабаровский край по

оценке масштаба проблемы преступности относится к регионам категории D, где проблема выражена выше среднего. При этом объем расходов консолидированного бюджета региона на «Безопасность» невысок и составляет около 2-х тысяч рублей на душу населения с учетом индекса стоимости жизни. Динамика численности населения за 10 лет составила 97 %. При этом число рабочих мест, созданных за последние три года в Хабаровском крае, снизилось на 3,4 %, а за 10 лет в среднем увеличилось на 1,4 %.

Оценка фактора G – управление – оценивается иначе: здесь нет рисков, предопределенных историческими особенностями или природой. Поэтому оценка строилась на основе четырех показателей, представленных в таблице 6.

Таблица 6 – Перечень показателей рисков государственного управления (Governance) и их значение в Хабаровском крае в 2020 г.

Показатель	**Значение**
1 Инвестиционная привлекательность и поддержка бизнеса	Группа 3В1
2 Рейтинг качества проведения оценки регулирующего воздействия (ОРВ) в Хабаровском крае	Высший
3 Рейтинг Хабаровского края по уровню открытости бюджетных данных	Группа С
4 Расходы консолидированного бюджета региона по статье «Общегосударственные вопросы» по отношению к ВРП	1,3 %

Источник: составлено авторами по данным рейтингового агентства RAEX, Министерства экономического развития РФ, ФГБОУ «Научно-исследовательский финансовый институт» Министерства финансов РФ, Министерства финансов Хабаровского края и др.

Рейтинг инвестиционной привлекательности Хабаровского края формируется из инвестиционного риска и инвестиционного потенциала и соответствует группе 3В1 (пониженный потенциал – умеренный риск). Об этом свидетельствуют таблицы 7 и 8. Ключевыми точками роста в улучшении позиции края в рейтинге являются совершенствование регуляторных процедур, в первую очередь, при получении разрешения на строительство и постановке земельного участка на кадастровый учет, а также снижение административного давления на предпринимателей и устранение дефицита трудовых ресурсов.

Таблица 7 – Инвестиционный риск Хабаровского края в 2020 г.

Ранг риска		Ранг потенциала, 2020	Средневзвешенный индекс риска, 2020	Изменение индекса риска, 2020 / 2019	Ранги составляющих инвестиционного риска в 2020 г.						Изменение ранга риска, 2020 / 2019
2020	2019				Социальный	Экономический	Финансовый	Криминальный	Экологический	Управленческий	
46	47	29	0,2567	+0,005	19	55	52	40	70	44	1

Источник: составлено авторами по данным рейтингового агентства RAEX.

Таблица 8 – Инвестиционный потенциал Хабаровского края в 2020 г.

Ранг потенциала		Ранг риска, 2020	Доля в общероссийском потенциале, 2020, %	Изменение доли в потенциале, 2020 / 2019	Ранги составляющих инвестиционного потенциала в 2020 г.									Изменение ранга потенциала, 2020/ 2019
2020	2019				Трудовой	Потребительский	Производственный	Финансовый	Институциональный	Инновационный	Инфраструктурный	Природно-ресурсный	Туристический	
29	29	46	0,9704	-0,007	30	30	34	35	23	43	61	12	21	0

Источник: составлено авторами по данным рейтингового агентства RAEX.

Хабаровский край ориентирован на развитие территорий опережающего экономического развития (ТОЭСР), к которым традиционно относят особые экономические зоны (ОЭЗ), индустриальные парки, техно- и агропарки и соответствующую инфраструктуру, которая создает систему, обеспечивающую процесс притока инвестиций, создания новых предприятий, реализации инвестиционных проектов. На территории Хабаровского края создана портовая особая экономическая зона «Советская Гавань», имеются в наличие три действующих индустриальных парка: «Дальэнергомаш» и «Авангард», расположенные в черте г. Хабаровск, «Амурлитмаш», расположенный на территории ОСЭР «Комсомольск». Есть строящийся индустриальный парк «Парус», который создается на одноимённой площадке территории опережающего развития в Комсомольске-на-Амуре, а также проектируемый индустриальный парк «ХЗСК» на базе Хабаровского завода строительной керамики.

По рейтингу качества проведения оценки регулирующего воздействия Хабаровский край имеет высший уровень. Об этом свидетельствуют следующие показатели: количество проектов нормативно-правовых актов (НПА) органов исполнительной власти, прошедших ОРВ (139); количество отрицательных заключений об ОРВ (32); проекты НПА, доработанные по итогам отрицательного заключения об ОРВ (88%) и др.

По уровню открытости бюджетных данных Хабаровский край имеет группу С (средний уровень открытости бюджетных данных) и 83 балла из 139 максимально возможных баллов (59,7 %). Оценке подвергаются 10 разделов. Только у одного раздела имеется максимальная оценка – это раздел 9 «Организация работы общественного совета». Высокие и средние оценки у разделов 1 «Первоначально утвержденный бюджет»; 4 «Годовой отчет об исполнении бюджета»; 5 «Проект бюджета и материалы к нему»; 6 «Бюджет для граждан»; 7 «Финансовый контроль»; 8 «Публичные сведения о деятельности государственных учреждений субъекта Российской Федерации». Низкий уровень оценок представлен по разделам 2 «Внесение

изменений в закон о бюджете»; 3 «Промежуточная отчетность об исполнении бюджета»; 10 «Создание условий для повышения открытости бюджетных данных в субъекте РФ».

Расходы консолидированного бюджета региона по статье «Общегосударственные вопросы» по отношению к ВРП составили в 2020 году 1,3 %. Наблюдается незначительное снижение показателя по сравнению с предыдущим годом на 0,2 %.

Проведенный анализ показал, что ESG-повестке в Хабаровском крае уделяется недостаточное внимание, и региону, конечно, есть еще над чем работать в направлении устойчивого развития. Можно выделить следующие ориентиры развития Хабаровского края: устойчивое развитие территории края; экология, восстановление флоры и фауны, недропользование; привлечение населения в край; сокращение миграционного оттока и др.

В 2022 году Хабаровский край стал активнее встраиваться в национальную климатическую повестку в рамках флагманского направления развития «Край инноваций и новых возможностей». Первыми шагами в этом направлении должны стать два опорных документа: «План адаптации Хабаровского края к изменениям климата» и «Климатическая программа Хабаровского края на период до 2030 года». Для разработки документов набираются лучшие практики регионов, финансовых, экспертных институтов по устойчивому (в том числе «зеленому») развитию в условиях изменения климата.

Быстров В.А.

МОДЕЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ РАБОТНИКОВ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Крылатая фраза «***кадры решают всё***» стала весьма актуальной на стадии НТП (развития техники, технологии, научной организации и профессионализма труда) для обеспечения устойчивости и эффективности организации. Человеческие ресурсы новаторского типа на основе профессиональных компетенций работников в развитых странах создают львиную долю прироста ВВП, обеспечивая передовым фирмам получения сверхприбылей за счёт присвоения интеллектуальной ренты, образующейся при монопольном использовании роста производительности труда высокопрофессиональных работников и эффективных конкурентных технологий. Это приводит к возникновению нового качественного состояния фирмы, а именно изменения бизнес-структуры, вследствие реорганизации её элементов, особенно в процессе использования высокоразвитой компетенции работников способствующих повышению производительности труда, снижению издержек производства и, как правило, устойчивости организации.

Учёные США И. Акентой, М. Армстронг, Р. Джонсон в своих работах отмечают, что обеспечению устойчивости и эффективности фирмы способ-

ствуют высокая квалификация и творческая активность работников с развитой компетентностью, способных эти идеи воплощать в жизнь. Российские учёные экономисты М.И. Бухалков, А.Я. Кибанов, Ю.Г. Одегов и др., в своих работах оценили эффективность деятельности работников с высокой профессиональной компетенцией. Практически все учёные экономисты сошлись во мнении, что «Персонал – это практически единственное конкурентное преимущество, которое имеют компании. На протяжении многих лет таким конкурентным преимуществом считалось обладание прогрессивными технологиями, но чтобы быть всегда на полшага впереди конкурентов, необходимо все время предлагать что-то новое за счёт человеческого интеллектуального капитала, то есть совершенствовать компетентность персонала. Кардинальные изменения, которые произошли в ходе НТП, повлекли за собой создание многих теорий, в том числе и теорию человеческого капитала, базирующуюся на развитой профессиональной компетенции персонала».

В работе рассмотрены методы разработки алгоритмов развития компетенций работников, как объект управления персоналом на базе модуля расчёта оптимизации технологического процесса и модуля расчёта снижения издержек производства с целью развития профессиональной компетенции работников. При формировании алгоритмов управления развитием профессиональных компетенций персонала в число определяющих методов входят векторы начального состояния производственного процесса – технологический процесс; оптимизация производственного процесса посредством автоматизации, роботизации и компьютеризации технологических операций; обучение и переподготовка персонала с целью повышения профессиональной компетенции; модуль расчёта снижения издержек производства за счёт оптимизации технологического процесса и повышения профессиональных компетенций персонала организации. Следовательно, целью исследования является развитие профессиональной компетенции работников на основе модуля расчёта оптимизации технологического процесса и модуля расчёта снижения издержек производства, (см. табл. 1).

Поскольку профессионализм работников определяет основной ресурс эффективности и конкурентоспособности организации, следовательно, целью работы является рациональное управление персоналом, путём воздействия на человеческий фактор посредством повышения профессиональной компетентности ведущих сотрудников, включая социальные навыки, умение проводить диагностическое исследование с дальнейшим использованием компетенций сотрудников.

Таким образом, чтобы достигнуть цели исследования – развитие профессиональной компетенции работников на основе модуля расчёта снижения издержек производства, необходимо добиться роста прибыли организации либо за счёт повышения цены при улучшении качества продукции,

либо снижения затрат на её изготовление по всем показателям.

Таблица 1 – Цели использования компетенций при управлении персоналом

Назначение целей	Цели управления персоналом	Информативные цели личности	Мотивационные цели организация
Стратегические цели	Штатные процедуры оценки компетентности, направленные на проведение управляемой кадровой политики организации	Повышение уровня знаний, профессионализма, умений и навыков работников, участвующих в разработанных проектах.	Разработка программ проектных решений; подготовка механизмов повышения профессиональных компетенций
Организационные цели	Принятие решения о привлечении сотрудников к повышению профессиональных компетенций посредством обучения персонала	Локализация причин возможных проблем при реализации проектов, выявление сильных и слабых сторон сотрудников	Определение ценностей каждого сотрудника для возможного применения в мотивации персонала
Административные цели	Создание кадрового резерва из работников всех уровней, повысивших компетенцию	Выявление специалистов, способных стать «центром компетенций» по проекту	Мотивация персонала к активным действиям с точки зрения руководства

Современные предприниматели строят свою коммерческую и производственную деятельность на основе вышесказанного, используя известный постулат «***время – деньги***», подразумевая экономию времени выполнения технологических процессов за счёт оптимизации технического нормирования операций и повышения профессиональной компетенции за счёт обучения и переподготовки работников.

Схема воздействия оптимизации технологического процесса на развитие компетенций работников и на снижение издержек производства приведена на рис.1.

Задача формирования программ управления моделью развития профессиональной компетенции персонала основывается на поиске решения, всякий раз наиболее типичного для данной упорядоченной совокупности условий. Особую трудность при формировании программ управления развитием профессиональной компетенции персонала вызывает факт отсутствия не только банка рациональных программ управления для различных ситуаций, но и самих моделей проектирования алгоритмов. Впрочем, методы и математические модели управления персоналом способствовали созданию моделей управления компетенциями персонала. Резюмируя сказанное, в работе рассматривается разработка алгоритмов развития компетенций работников как объект управления персоналом на базе модуля расчёта оптимизации технологического процесса и модуля расчёта снижения издержек производства и повышения эффективности профессиональной

компетенции работников.

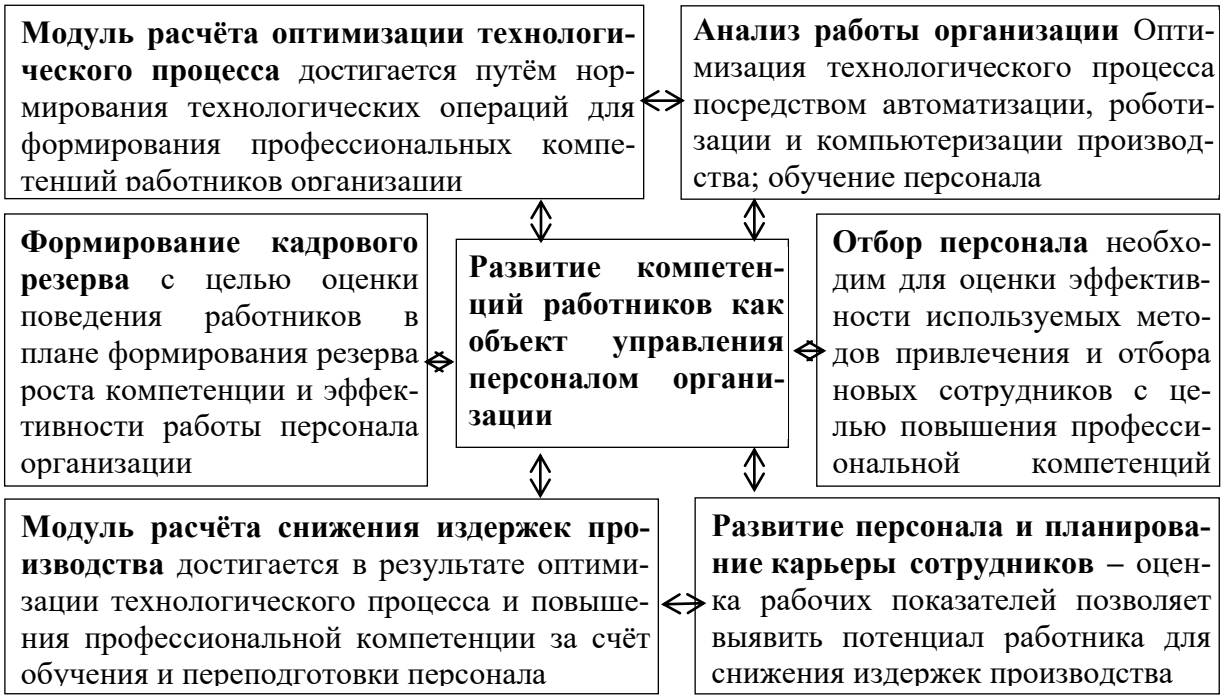


Рис. 1 – Функциональная модель развития компетенции персонала

При формировании алгоритма управления развитием профессиональных компетенций персонала в число определяющих факторов входят векторы: начального состояния производства – технологический процесс; оптимизация производственного процесса посредством автоматизации, роботизации и компьютеризации технологического процесса; обучение персонала с целью повышения профессиональной компетенции; модуль расчёта снижения издержек производства за счёт повышения профессиональной компетенции (ПК) персонала организации (см. рис. 2).

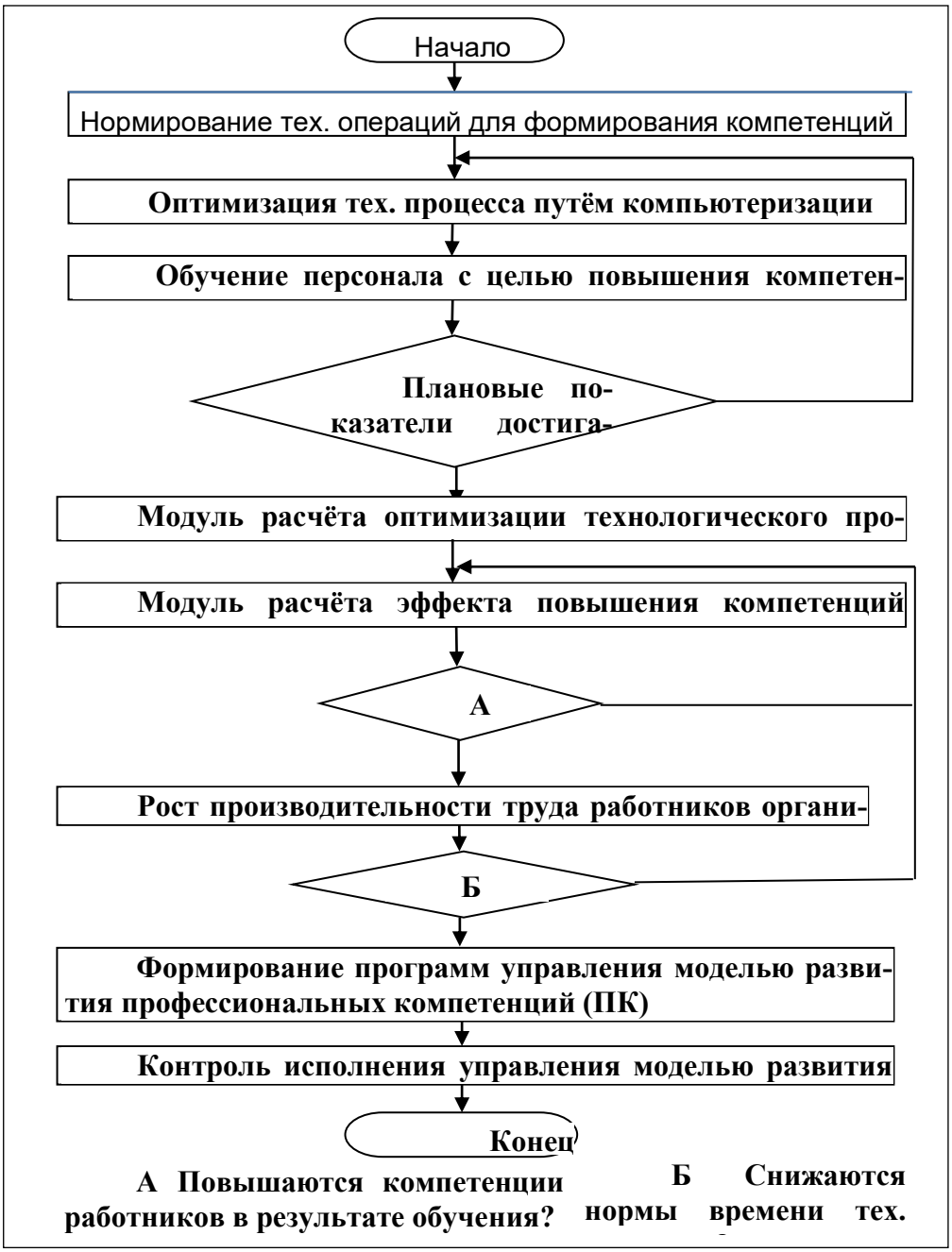


Рис. 2 – Алгоритм управления профессиональными компетенциями

Модуль расчёта оптимизации технологического процесса достигается путём научного нормирования технологических операций для формирования профессиональных компетенций работников организации. Модуль расчёта снижения издержек производства и повышения эффективности профессиональной компетенции работников базируется на тех же факторах, но с учётом дополнительных векторов: определение лимитов издержек производства по трём вариантам; формирование структуры управления издержками; анализ безубыточности производства на основе получения балансовой (валовой) прибыли организации. Алгоритм управления

снижением издержек производства приведён на рис. 3.



Рис. 3 – Алгоритм управления снижением издержек производства

Модуль расчёта оптимизации технологического процесса основан на дополнительном применении роботов, которые уменьшают $T_{всп}$ на установку и снятие изделия. Расчёт нормы времени по операциям производится дважды: до и после оптимизации технологических операций.

Для реализации модуля расчёта оптимизации технологического процесса предусматривается приобретение по финансовому лизингу автомати-

ческой линии, стоимость которой определяется с учётом цены и затрат на транспортировку и монтаж оборудования.

$$\sum ПС_{АЛ} = \sum C_{АЛ} \times k_{(Тр.монт)} \quad (1)$$

где $C_{АЛ}$ – стоимость приобретения (***цена***) автоматической линии;
$k_{Тр.монт}$ = 1,4 – коэффициент транспортно-монтажных издержек.

Анализ профессионального состава персонала предприятия. Основы формирования системы обучения и переподготовки персонала способствуют формированию кадрового резерва, основанного на обучении и переподготовке персонала с целью повышения профессиональной компетенции работников анализируемой организации. Следовательно, для анализа трудового потенциала необходимо выявить изменения в составе работников по образовательному цензу и повышению профессиональной компетенции, полученные в результате действия рассмотренного проекта потенциала рассмотрены изменения в составе работников по образовательному цензу (табл.2).

Таблица 2 – Образовательная структура персонала организации за период 2018-2020 гг.

Показатели	Образование сотрудников организации	Значение показателей: численность (чел.)/процент		
		2018 гол	2019 гол	2020 год
Численность персонала по образованию, чел/%	высшее образование	6209 / 31,0%	6284 / 31,8%	6290/ 35,8%
	среднее профессиональное	4456 / 22,3%	4362 / 22,1%	3906 / 22,2%
	начально-профессиональное	5904 / 29,5%	5810 / 29,4%	4130 / 23,6%
	среднее образование	2938 / 14,7%	2768 / 14,1%	2755 / 15,7%
	прочее	516 / 2,5%	516 / 2,6%	479 / 2,7%
	Всего	20023/100 %	19740/100 %	17560/100 %

Реорганизация производства в конце 2018 г. и начале 2019 г., а также переход на выпуск продукции высокого качества, безусловно, вызвали некоторое изменение численности персонала. Последующая оптимизация трудовых процессов, а также, обучение и переподготовка кадров, способствовали стабилизации численности персонала организации в 2020 г. Заключённый договор с ведущими вузами города, например с СибГИУ, позволил повысить долю сотрудников с высшим образованием до 35,8%. Кроме того, необходимо отметить рост уровня профессиональной компетенции работников в результате обучения в СибГИУ.

Анализ показателей по труду и заработной плате (табл. 3). Анализ необходим для выявления динамики среднесписочной численности, среднемесячной зарплаты и производительности труда за период 2018-2020 гг.

Таблица 3 – Показатели по труду и заработной плате персонала

Показатели по труду и заработной плате персонала	Показатели по годам			Отклонение значений 2020 г. к 2018 г.	
	2018 год	2019 год	2020 год	темп роста %	Относит.
Плановая численность персонала, чел.	20023	19740	17 560	– 14,03	– 2463
Численность рабочих по проекту, чел.	16018	15917	15006	– 6,74	– 1012
ФОТ оплаты труда рабочих, тыс. руб./год	570792	581322	670792	14,91	100000
Зарплата персонала по проекту, руб./мес.	43 550	46 050	48 850	10,85	5300
Зарплата рабочих по проекту, руб./мес.	35634	36522	44702	13,82	6180
Чистая прибыль от реализации, млн. руб.	116 325	127 237	129 237	9,99	12912
Выработка на 1-го рабочего, тыс. руб./чел.	7262,14	7993,78	8612,36	15,68	1350,22

Благодаря реализации проекта управления развитием профессиональной компетенции персонала, в 2020 г. выросли темпы роста производительности труда, которые составили 15,68 % за счёт предложенных мероприятий это, безусловно, будет опережать темпы роста заработной платы 13,82% с учётом инфляции (5,6 %), что соответствует социально-экономической политике РФ. В результате обучения, переподготовки и повышения квалификации персонала произошло повышение производительности труда на 2,3%.

$$P_2 = Ч^{Об}_{АУП} \cdot Ц^{Об}_{АУП} \cdot ЗП^{час}_{АУП}\left[\left(\left(T^{Нор}_{Об} - T^{Уск}_{Об}\right)\cdot T^{дн}_{раб}\cdot t_{см} + Ф\right)\cdot\left(1 - \frac{100}{100 + \Delta П}\right)\right], \quad (2)$$

где $Ч^{Об}_{АУП}$ – численность работников, прошедших обучение;

$Ц^{Об}_{АУП}$ – стоимость одного часа обучения работника управления, руб./час;

$T^{Нор}_{Об}$ – нормативно-планируемое время обучения АУП, мес.;

$ЗП^{час}_{АУП}$ – среднечасовая оплата труда работников АУП;

$T^{Уск}$ $о_б$ – время ускорения обучения работников АУП, мес.;

$T^{Дн}_{Раб}$ – количество рабочих дней в месяц; $t_{см}$ – длительность смены, час;

Ф – годовой фонд времени работы одного работника, ч;

ΔП–повышение производительности труда АУП в результате обучения, %.

Пример: На основе анализа производственно-финансовой деятельности организации установлены данные по осуществлению мероприятий, например: $Ф_1^{Б}$ =1680 ч; $Ч_{АУП}^{Об}$ = 25; $Ц_{АУП}^{Об}$ = 282 руб./час; $T^{Н}_{Об}$ = 2 мес. В результате внедрения мероприятий по совершенствованию СУП получены данные: $T^{У}_{Об}$ = 1,8 мес.; ΔП = 2,3%; $ЗП^{час}_{АУП}$ = 286 руб./час. Подставив зна-

чения затрат в формулу (2), получим P_2:

$$P_2 = 25 \cdot 282 \cdot 286 \cdot \left[\left[(2 - 1{,}8) \cdot 21 \cdot 8 + 1680 \right] \cdot \left(1 - \frac{100}{100 + 2.3} \right) \right] = 77681{,}7 \ \textit{тыс.руб.}$$

Таким образом, реализации проекта управления развитием профессиональной компетенции персонала, в 2020 году позволила Организации получить экономический эффект в размере 77681,7 тыс. руб.

Васильева А.А., Ковалева И.А., Потапова И.С.

АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО РЫНКА МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ FMCG СЕКТОРА

На рынке молочных продуктов работают как крупные российские, так и зарубежные компании, среди них выделим: «Вимм-Билль-Данн Продукты Питания», «Parmalat», «Петмол», «Ehrmann», «Юнимилк», «Воронежский молочный комбинат», «Очаковский молочный завод», «Перммолоко», «Пискаревский молочный комбинат», «Ростагроэкспорт», «Данон» «Campina», АО «МОЛВЕСТ».

Рынок молочной продукции традиционно разделяется на три основных категории: традиционная молочная продукция; йогуртно-десертная группа; детское питание.

Главный фактор, влияющий в первую очередь на мелких производителей молочной продукции, – сезонность. Как правило, в летние месяцы производство молока возрастает, а потребительский спрос и закупочные цены, наоборот, снижаются. С осени начинается обратный процесс: производство молока идет на спад, а потребление и цены увеличиваются. Исключением стало лето 2014 года: впервые наблюдалась абсолютно нетипичная картина для российского рынка: цены на молоко не претерпели традиционных сезонных изменений, а, напротив, стали выше зимнего периода 2014 года. Причиной этому стала аномальная жара и, как следствие, снижение надоев. Не свойственный рынку в летние месяцы рост закупочных цен вынудил производителей повышать стоимость готовой продукции, что, естественно, отрицательно сказалось на потребительском спросе и привело к конфликту между властями, переработчиками и производителя сырья. Конфликт частично разрешился после введения одной из двух отраслевых организаций «Союзмолоко» «ценового коридора» на закупку сырого молока, который был призван сдержать рост цен.

Повышение цен на готовую продукцию провоцируют не только описанные выше сезонные колебания, но и постоянный дефицит сырого молока на рынке. Такая ситуация объясняется слабой оснащенностью и отсутствием модернизации оборудования на большинстве предприятий по производству молока. Именно поэтому особенно важным для рассматриваемого рынка является постоянное инвестирование в отрасль.

Говоря об основных игроках на рынке, стоит отметить, что на первую

десятку производителей приходится более половины розничных продаж. Крупнейшие игроки постоянно расширяют свою продуктовую линейку, что влечет за собой увеличение продаж и долей на рынке. Кроме того, важно отметить роль зарубежных игроков, многие из которых существуют на рынке не один год и имеют узнаваемые, уже полюбившиеся россиянам бренды, а также собственные производственные мощности на территории РФ. Это обуславливается выпуском продукции под локальными товарными марками («Домик в деревне», «Простоквашино»). Данный приём отлично сказывается на лояльности клиентов. Ниже представлен Рис. 1, который отражает долю основных игроков рынка молочной продукции в денежном выражении.

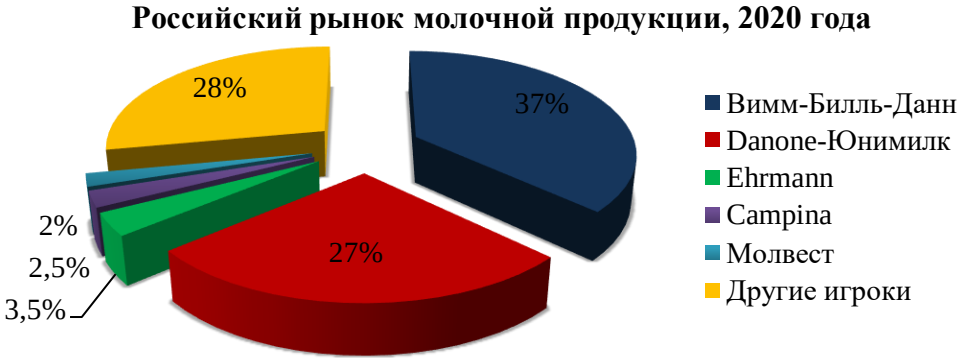


Рис. 1 – Позиция игроков на рынке молочной продукции

По данным компании Nielsen в 2020 году доля PepsiCo с ВБД на российском рынке молочных продуктов составляла 37,8%. Основным конкурентом компании является – «Danone» с позицией на рынке в 27%.

Также к ведущим компаниям, производящим кисломолочную продукцию, на российском рынке относятся Ehrmann - 3,5%, Campina - 2,5% и АО "МОЛВЕСТ" - 2%. Доля остальных игроков значительно меньше. АО "МОЛВЕСТ" опережает своих конкурентов не только на общероссийском уровне, но и в большинстве регионов.

По данным "Молочного союза России", рынок молочной продукции растёт на 4–5% в год. Молочный рынок в целом растёт в сегменте коротконживущей молочной продукции, особенно хорошие показатели в десертной и питьевой группах.

По данным PepsiCo, в состав компании в 2020 г. входило 24 молокоперерабатывающих завода в 18 регионах России. Общий объем переработки молока в 2020 г. составил 1,5 млн тонн. Для сравнения, в 2019 г. компания PepsiCo закупала 1,8 млн тонн молочного сырья.

Продукция, произведённая молочными компаниями, осуществляет прямую поставку в известные сети продуктовых магазинов, такие как:

«Ашан», «Лента», «X5 Retail Group» («Копейка», «Карусель», «Перекресток») «Магнит», «Пятерочка» и другие. Кроме того, продукция продается оптовому предприятию «Метро», клиентами которого в основном являются предприятия малого и среднего бизнеса, покупающие продукцию оптом для перепродажи или повседневного коммерческого использования. На рисунке 2 приведена клиентская структура на примере АО «МОЛВЕСТ».

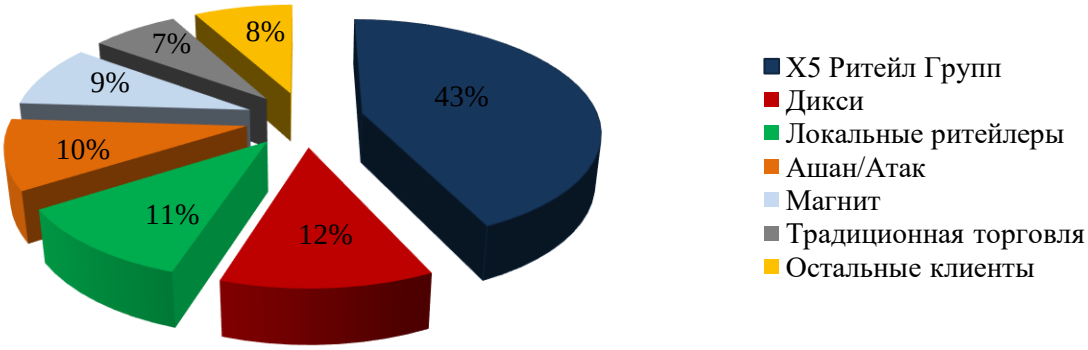


Рис. 2 – Доля АО «МОЛВЕСТ» среди крупнейших клиентов компании

Рассмотрим основные категории и соотношение основных игроков в данных сегментах. Категория традиционной молочной продукции представлена подкатегориями стерилизованного и пастеризованного молока, кефиром, сметаной, сливками, творогом и также некоторыми сопутствующими продуктами. Основными игроками тут являются АО «МОЛВЕСТ» и Danone с долями рынка 23.2% и 21.4% соответственно. Более подробно это соотношение показано на рисунке 3.

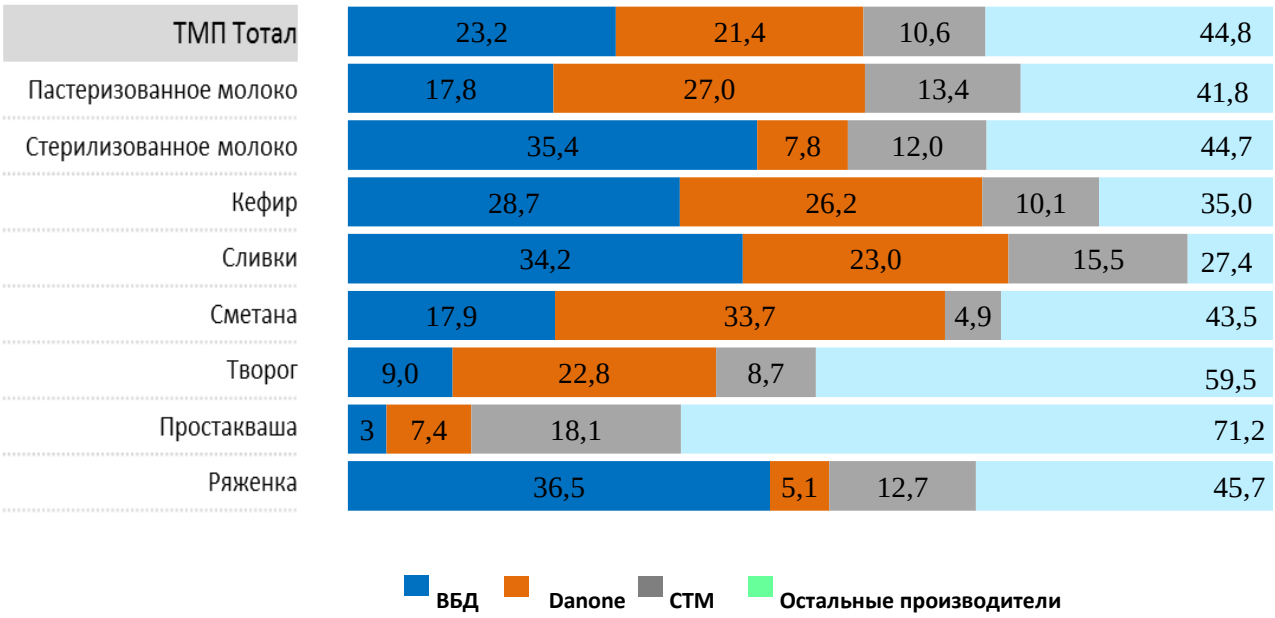


Рис. 3 – Доля основных категорий традиционных молочных продуктов

Бренды «Домик в деревне» и «Простоквашино» широко известны на рынке, занимают в совокупности 34% всего рынка традиционных молочных продуктов. «Домик в деревне» занимает по состоянию на март 18.7% (Рис. 4). Частые скачки в доле связаны с тем, что большая представленность на рынке возникает в период промо акций, которые компания варьирует в зависимости от активности конкурентов, сезонности и производственных возможностей.

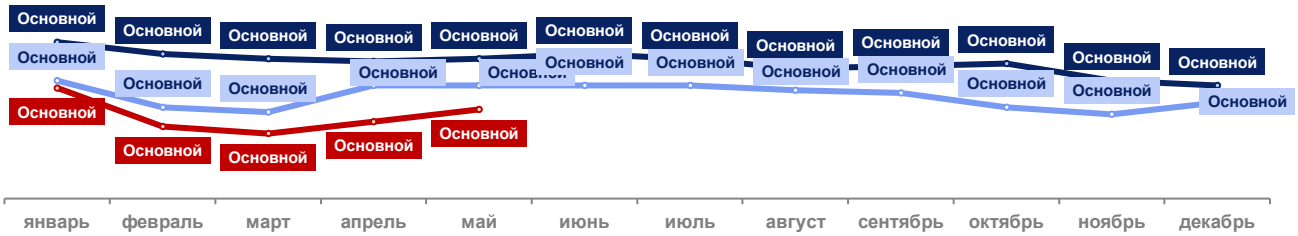


Рис. 4 – Динамика доли рынка бренда «Домик в Деревне» в объеме

Также с 2020 года очень активно ведут себя собственные торговые марки (далее СТМ) крупнейших сетей. На данный момент СТМ в доле продаж ритейлеров занимает более 7%. В сравнении с 2015 годом данная цифра выросла на 3%.

Самой растущей категорией на рынке на данный момент является йогуртно-десертная группа. На данный момент выделяют следующие подкатегории: питьевые йогурты, молочные десерты, творожные десерты, жидкие молочные десерты, вязкие йогурты, функциональные продукты. Их структура представлена на рисунке 5.

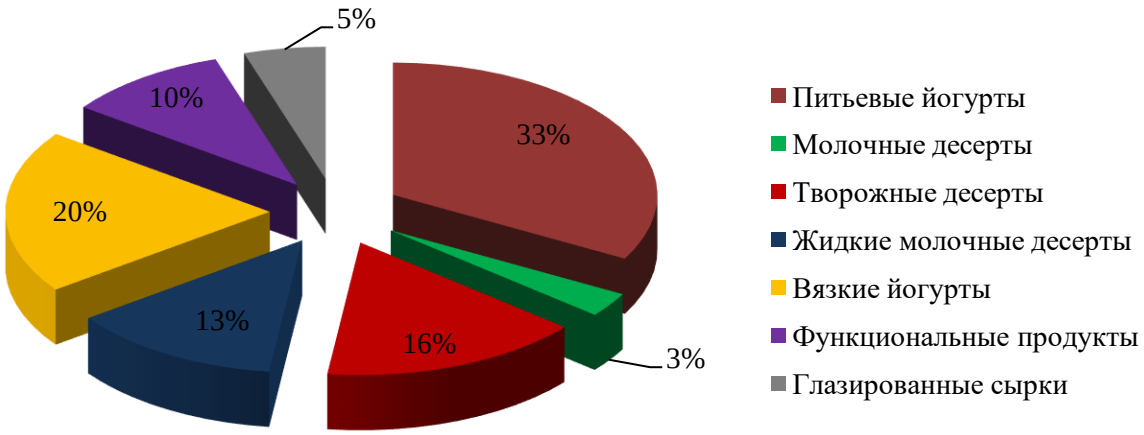


Рис. 5 – Доли подкатегорий йогуртно-десертной группы на рынке

АО «МОЛВЕСТ» на рынке представлен брендами «Чудо», «БиоМакс», «Фругурт», «Мажитель», «Имунеле». Компания конкурент

«Danone» также активный участник, ее бренды – «Активиа», «Актимель», «Актуаль», «Даниссимо». На рисунке 6 представлена структура продукции этой категории, производимая конкурирующими компаниями.

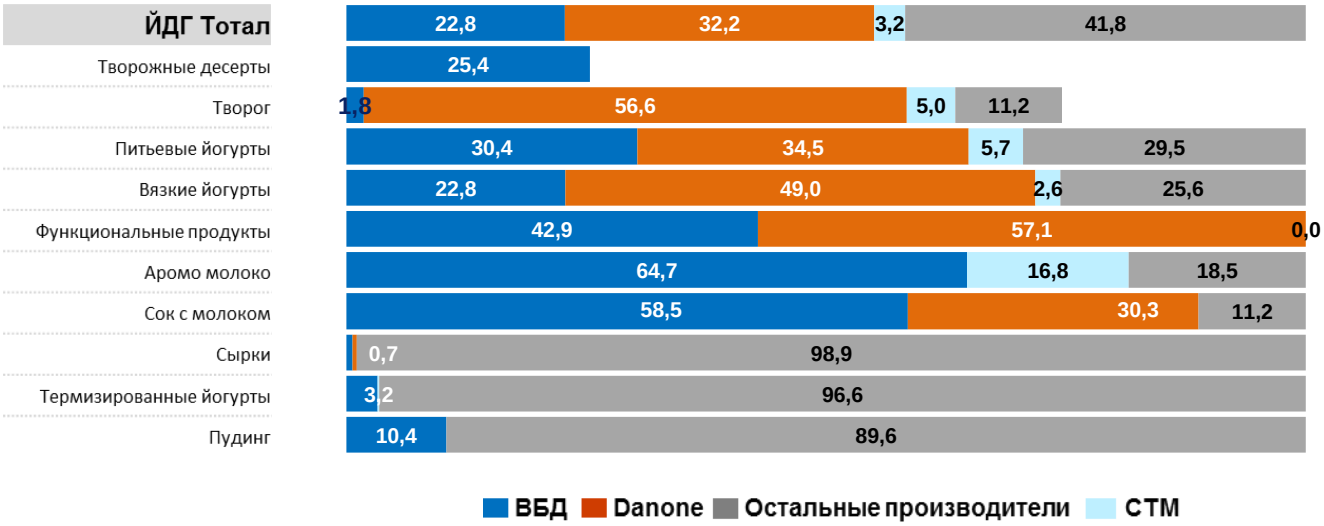


Рис. 6 – Доля основных категорий йогуртно-десертной группы

Изучив отчеты о результатах деятельности производителей молочной продукции, в том числе и АО «МОЛВЕСТ», мы сделали выводы, что есть общие тенденции. Например, доля рынка АО «МОЛВЕСТ» на протяжении последних двух лет стабильно варьируется в рамках 24%. Валовая прибыль за последние 7 лет выросла почти в два раза. Разница с 2013 годом составила 4794 млн 7рублей. Это связано с активной инновационной политикой в данной категории, которая диктуется тренда западных компаний. Пропаганда йогуртов, как продуктов полезных для здоровья и пищеварения сильно сказалась на динамике роста категории. Если категория традиционных молочных продуктов растет лишь на 5% за последние 4 года, то йогуртная категория выросла на целых 17% по сравнению с 2012 годом (Рис. 7).

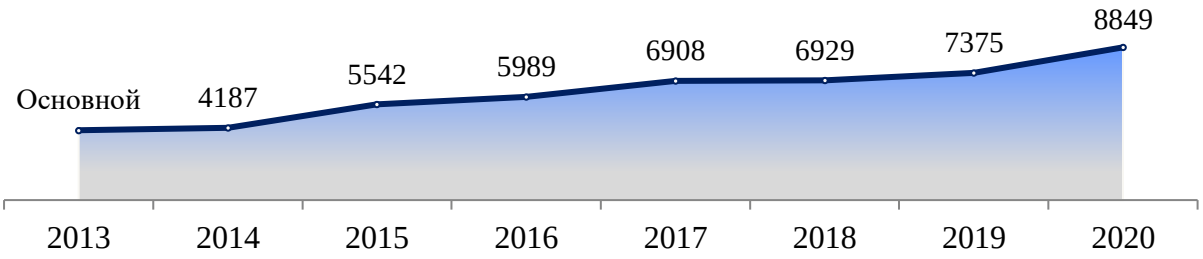


Рис. 7 – Динамика валовой прибыли йогуртно-десертной группы за период с 2013 по 2020 год

Экспорт продукции «МОЛВЕСТ» в 2021 году вырос в 4 раза и составил 610 тонн. В основном это поставки в пять стран ближнего зарубежья:

Казахстан, Азербайджан, Грузию, Армению и Узбекистан. Но компания вышла и нам новый рынок - Китай. Также сухие молочные продукты будут поставлены в Сингапур, Японию и ОАЭ. Если говорить о российском рынке детского питания, то компания АО «МОЛВЕСТ» также является лидером с рыночной долей в 29%. Наименьшая доля рынка принадлежит компании «Danone» всего 14% на рынке, подробнее можно увидеть на рисунке ниже. Более детально это показывает Рис. 8.

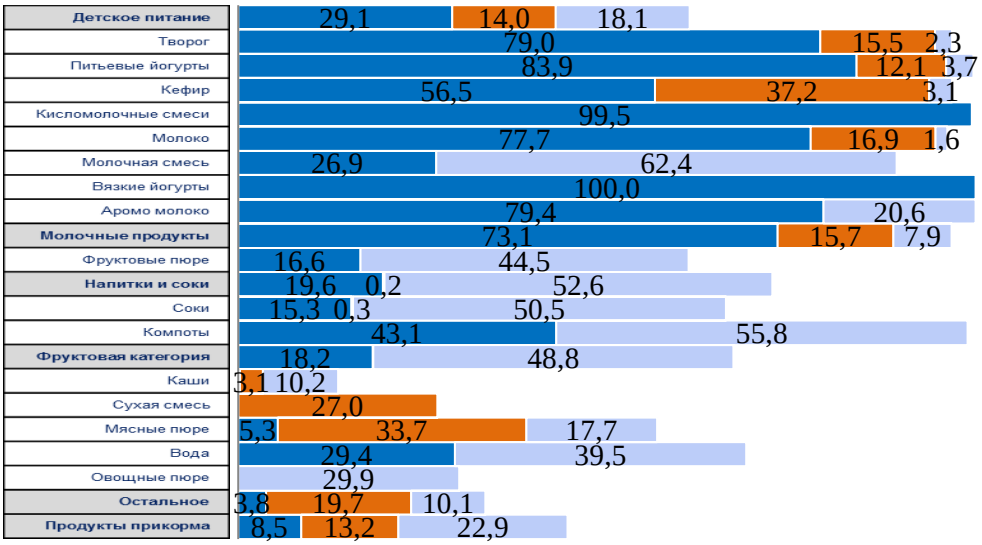


Рис. 8 – Динамика валовой прибыли йогуртно-десертной группы за период с 2013 по 2020 год

Рынок молочной продукции характеризуется высокой степенью конкуренции. Однако следует отметить наличие объективных причин, в силу которых степень конкуренции на региональных и локальных рынках значительно ниже. Главной причиной является небольшой срок и особые условия хранения и реализации большинства видов молочной продукции. Как следствие, доля лидеров отрасли или местных комбинатов-лидеров варьируется от 30% до 70%. Оставшуюся долю рынка делят не столь крупные местные компании и компании смежных регионов.

На внешние рынки для сектора B2B молочная продукция поставляется в сухом виде.

В 2021 рынок молочных продуктов в целом не показал изменений. Это связано с тем, что доходы населения снизилась, но молочные товары продолжались покупать, так как они необходимы.

Кроме того, в 2022 году ожидаются ещё и проблемы, связанные с упаковкой. Её дефицит также приведёт к увеличению цен на молочную продукцию. Безработица будет продолжать расти, а доходы населения снижаться, однако спрос на продукцию останется, но сместиться в сторону

покупок более дешёвых молочных продуктов. Этот факт, а также наличие дефицита натурального молока, удорожание упаковки в свою очередь приведёт к росту спроса на растительные заменители, использование которых значительно увеличится в производстве молочных продуктов. Синхронизация роста себестоимости с повышением отпускных цен – единственный способ выжить производителям молочной продукции.

Сетевой ритейл в начале 2022 сдерживал продуктовую инфляцию, ограничивая производителей в размере повышений цен на свою продукцию, что привело к тому, что возросшие затраты несли именно производители, а не покупатели. Производители отзывали свои промоакции и меняли промокалендари. В результате многие средние и мелкие производители покинули рынок. В отрасли продолжаться консолидационные процессы: крупные игроки будут поглощать средние и небольшие производства в регионах. Ожидаемый уровень консолидации к концу 2022 года - 60%.

Консолидация наблюдается и в секторе сетевой торговли, например, сделки по покупке «Тандером» сети «Дикси», а «Лентой» - сетей «Семья» и «Билла» в 2021 году можно считать первыми сигналами начало волны слияний и поглощений, банкротства региональных сетей. В 2022 году на тор-10 будет приходиться уже 50% всех розничных продаж. Этот показатель уже близок к общемировым стандартам. Это в свою очередь ведёт к росту продаж молочной продукции СТМ сетевых ритейлов. А это в свою очередь приведёт к конкурентной борьбе за контракт на производство СТМ, объем брендированных молочных продуктов снизится. Производителям придётся играть сразу на двух полях: собственная продукция и СТМ сетевого ритейла.

По мнению экспертов бесконечные промоакции, к которым за столько лет так привык российский потребитель, закончатся, к концу 2022 года рынка перейдёт на продажи молочной продукции по регулярной цене. Однако, это достаточно спорный вопрос.

Не стоит оставлять без внимание и тот факт, что выросли онлайн-продажи: доля онлайн-продаж на рынке молочных продуктов по итогам 2021 года составила 5%, а в 2022 году ожидается рост до 7%.

В 2022 году продолжится внедрение системы обязательной маркировки молочной продукции, которая предоставит возможность видеть переходы права собственности на продукцию при ее движении по товаропроводящей цепи. Таким образом, уже в ближайшем будущем производитель может знать о своём товаре всё: где и у кого находится, сколько продано, по какой цене.

Ветитнев А.М., Чигарев Д.В.

РАЗРАБОТКА МЕХАНИЗМА ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ ОВЕРТУРИЗМА В УСЛОВИЯХ КУРОРТОВ

Туризм является одним из самых быстроразвивающихся секторов мировой экономики, составляя около 30% объема торговли в сфере услуг. Его доля в мировом ВВП достигла в 2019 году 10,4%, а число туристских прибытий возросло с 300 млн. в 1980 г. до 1,5 млрд. в 2019 г. В России внутренний туристский поток с 2014 г. по 2018 г. вырос на 75%. Возрастание количества туристов увеличивало поступление доходов местных бюджетов, способствовало повышению благосостояния местного населения.

В то же время неконтролируемое увеличение туристских прибытий на наиболее популярных направлениях привело к возникновению в принимающих дестинациях ряда серьезных проблем, таких как усиление загрязнения окружающей среды, рост криминальных проявлений, высокие цены, ограничение доступа местных жителей к региональных продуктам и пр. Популярные туристские регионы стали страдать от своей привлекательности (Батлер Р., 1980). При этом в отличие от имевших место ранее количественных проявлений переполнениях туристских регионов, сегодняшнее недовольство населения связано, прежде всего, с ухудшением качества жизни резидентов. Это недовольство привело к формированию протестных настроений, в ряде случаев сопровождающихся конфликтами с туристами и местными администрациями (Егреси, И, 2018). На бытовом уровне и в средствах массовой информации такие конфликты получили название «туризмофобия» (Баллестер П., 2018; Мартинс М., 2018; Милано С. с соавт., 2018), а комплекс проблем, возникающих на принимающих территориях в результате их переполнения гостями стали называть «овертуризмом» (ЮНВТО, 2018; Питерс с соавт., 2018; Гёсслинг С. с соавт., 2020).

Для оптимизации туристских потоков и решения возникающих из-за избыточного количества гостей проблем местные администрации стали разрабатывать и применять различные управленческие подходы. По нашему мнению, эти подходы следует классифицировать, исходя из жизненного цикла туристской дестинации Р.Батлера. В этом цикле можно выделить несколько последовательных стадий: разведки, вовлечения, развития, укрепления, стагнации. Федеральные курорты Краснодарского края находятся на стадии укрепления или стагнации.

На каждой стадии рекомендовано применение определенных стратегий. На первых двух стадиях целесообразно применение стратегий превентивного регулирования и стимулирования туризма (в смысле его рационального использования). На третьей стадии к этим двум стратегиям можно уже добавить стратегию ограничения туристской деятельности. На четвертой стадии необходимо применять более активные меры в рамках указанных стратегий на основе ограничительных мер и мер фискального ха-

рактера; на пятой – рекомендовано использовать стратегию территориальной и временной диверсификации и расширить стратегию ограничительных мер и мер фискального характера. Следует отметить, что концепция Trexit (ухода от туризма) не считается прогрессивной из-за снижения экономического эффекта от туризма, поэтому туристские администрации предпочитают применять меры перераспределительного характера.

Поскольку главными негативными эффектами переполнения дестинаций большинство исследователей (McKinsey & Co.) считают ухудшение качества жизни местного населения и снижение удовлетворенности гостей, необходима выработка механизма по предотвращению и нивелированию проявлений овертуризма и туризмофобии с использованием вышеперечисленных стратегий.

Такой механизм, по нашему мнению, должен состоять из субъектов, объектов, стратегии управления и ожидаемых результатов (рис.1).

В качестве субъектов управления выступают туристские администрации региона, а также хозяйствующие субъекты, такие как государственные, частные или смешанные предприятия, осуществляющие свою деятельность на территории принимающей дестинации.

Объектом воздействия в таком случае являются качество жизни населения и туристский опыт посетителей.

Стратегия включает следующие элементы: анализа ситуации (с позиции проблем ухудшения качества жизни населения и впечатлений туристов); определения наличия указанных проблем как результат избыточного давления туризма; цели (рост турпотока при одновременном решении возникающих проблем с учетом требований устойчивого туризма); задач (таких, как продвижение дестинации, совершенствование туристской инфраструктуры, формирование конкурентоспособного туристского продукта, улучшение экологии, охрана объектов природного и культурного наследия); административных, экономических, маркетинговых, экологических и инновационных методов управления.

Ожидаемыми результатами должны быть:

- повышение доходности от одного туриста;
- повышение качества жизни населения;
- улучшение туристского опыта посетителей;
- улучшение природно-экологической ситуации в дестинации.

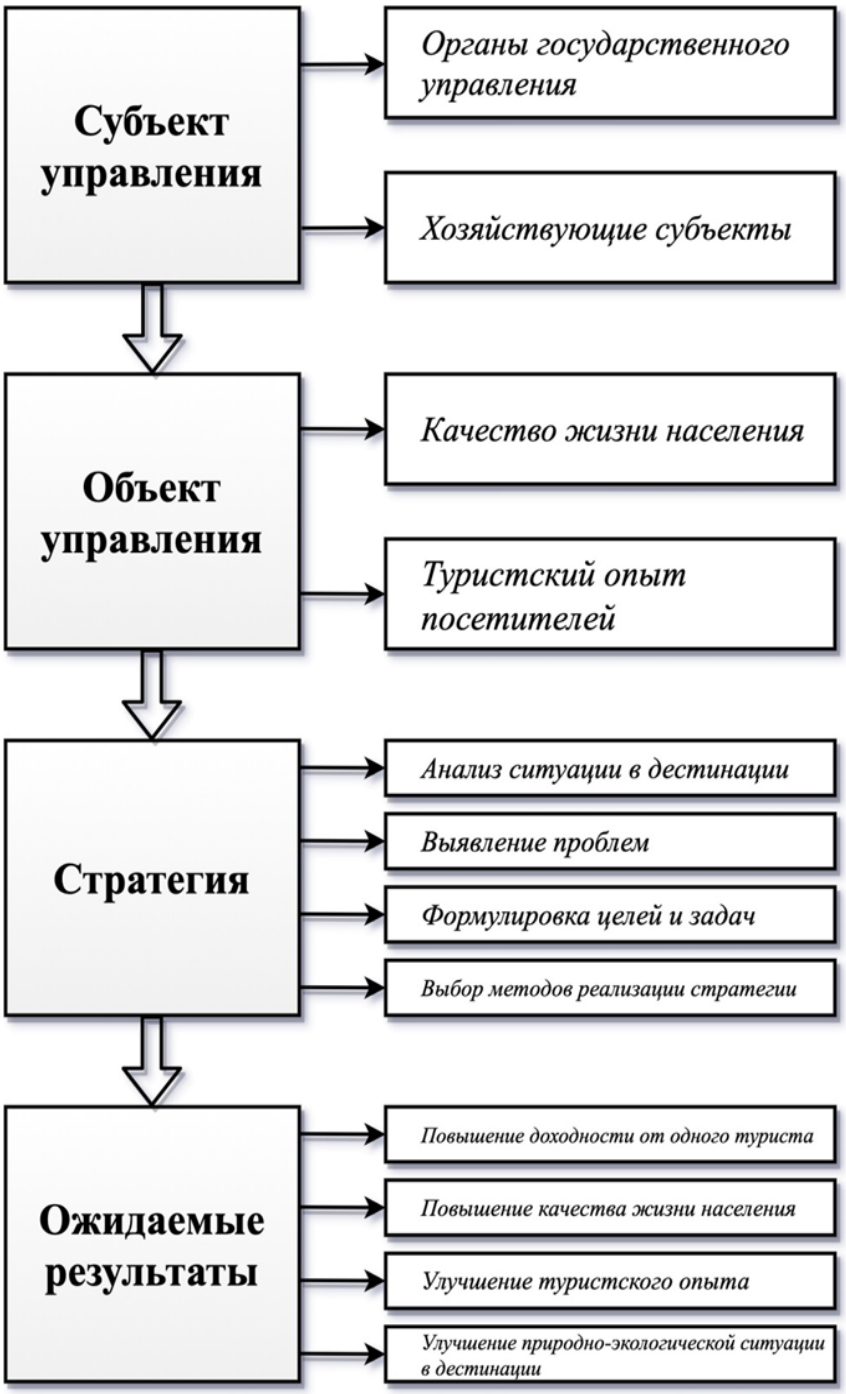


Рис. 1 – Механизм реализации стратегии преодоления овертуризма в развитии зрелой туристской дестинации (разработано авторами)

Применение разработанного механизма должно способствовать решению основных проблем, возникающих вследствие развития избыточного туризма на принимающих территориях.

Данная статья подготовлена на основе исследований, выполненных в Сочинском государственном университете.

Ветошкина Е.Ю.

СОБЫТИЯ ПОСЛЕ ОТЧЕТНОЙ ДАТЫ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАСКРЫТИЯ В ОТЧЁТНОСТИ КОМПАНИЙ

В статье акцентируется внимание на необходимости повышения качества раскрытия информации в системе финансовой отчетности компаний с целью повышения ее достоверности. Авторы исследуют актуальные вопросы раскрытия информации о событиях после отчетной даты в условиях возрастания неопределенности и рисков, способных привести к элиминированию принципа непрерывности деятельности современных компаний, как в России, так и за рубежом. В статье определены основные тенденции к раскрытию информации о событиях после отчетной даты на основании анализа финансовой отчетности ряда компаний нефтегазового сектора за 2021 г.

Одна из функций бухгалтерского учета на протяжении всей его истории развития и становлении как науки и практической деятельности – это представление достоверной и объективной информации для целей принятия эффективных управленческих решений широким кругом заинтересованных пользователей. В настоящее время можно с уверенностью констатировать, что информации, представленной в бухгалтерской отчетности, недостаточно для принятия взвешенных обоснованных управленческих решений. Более того, хозяйствующие субъекты постоянно сталкиваются с новыми вызовами, рисками и неопределенностями, содержание которых, как минимум, нужно раскрывать в пояснениях к бухгалтерской отчетности, а как максимум, стремиться к обоснованной оценке их влияния на способность компаний непрерывно функционировать.

Анализируя трактовки понятия «риск», обратимся к толковому словарю С.И. Ожегова, в котором риск определяется как «возможность опасности, неудачи». Вместе с тем, риск выражает наличие неопределенности исхода событий, которые могут иметь как неблагоприятный, так и благоприятный результат.

В этой связи отметим, что в основу МСФО (например, IAS 2 «Inventory», IAS 36 «Impairment of assets» и ряда других стандартов) заложен принцип осмотрительности, который предполагает, что стоимость активов и доходов не должна быть завышена, а сумма обязательств и расходов – занижена. Данная концепция реализована и в российских стандартах учет. Например, в Положении по бухгалтерскому учету "Информация по прекращаемой деятельности" (ПБУ 16/02), Приказ Минфина РФ от 02.07.2002 №66н в отношении необходимости формирования резервов под оценочные обязательства в случае возникновения определенных условий в деятельности компаний.

Следовательно, с позиции необходимости соответствия учетных данных принципу осмотрительности, риски должны рассматриваться, прежде всего, не просто как ситуация выбора, а действие, способное привести к потерям, убыткам. Значит, современные компании помимо собственно раскрытия информации о текущем финансовом положении и финансовых результатах за отчетный период должны анализировать риски, которые потенциально могут привести к изменению заявленного финансового положения и финансовых результатов.

Отметим, что риски могут быть сгруппированы по разным основаниям, в том числе, например:

а) по факторам и месту их возникновения;

б) характеру последствий;

в) роду опасности и т.д.

В рамках настоящего исследования интерес представляет классификация рисков по времени возникновения относительно отчетной даты, следовательно, мы выделяем:

а) ретроспективные риски;

б) текущие риски;

в) перспективные риски.

Фактически, в отчетности компаний анализируются ретроспективные риски, их характер и варианты снижения. Считается, что такой анализ дает возможность прогнозировать более точно текущие и перспективные риски. С этим нельзя не согласиться, однако, только на основе экстраполяции ретроспективных данных сложно, а порой и невозможно осуществить точные прогнозы рисков вследствие событий, наступивших после отчетной даты, но способных оказать существенное влияние на финансовое положение и результаты деятельности компаний, изменить представления о способность компании непрерывно функционировать в обозримом будущем.

Обратимся к теории вопроса – что же такое события после отчетной даты, которые создают перспективные риски компаний.

Согласно п. 3 ПБУ 7/98 «События после отчетной даты», утв. Приказом МФ РФ от 25.11.1998 №56н, «событием после отчетной даты признается факт хозяйственной деятельности, который оказал или может оказать влияние на финансовое состояние, движение денежных средств или результаты деятельности организации и который имел место в период между отчетной датой и датой подписания бухгалтерской отчетности за отчетный год».

Федеральный закон РФ «О бухгалтерском учете» устанавливает, что «Обязательный экземпляр отчетности представляется экономическим субъектом в виде электронного документа не позднее трех месяцев после окончания отчетного периода» (5п. ст. 18). В ст. 15 указанного Закона определено, что «отчетным периодом для годовой бухгалтерской (финан-

совой) отчетности (отчетным годом) является календарный год - с 1 января по 31 декабря включительно, за исключением случаев создания, реорганизации и ликвидации юридического лица». Таким образом, события после отчетной даты, возникают в период с 1 января года, следующего за отчетным, и заканчиваются датой утверждения бухгалтерской отчетности уполномоченным лицом.

События после отчетной даты классифицируются на: корректирующие (события, подтверждающие существовавшие на отчетную дату хозяйственные условия, в которых организация вела свою деятельность и не корректирующие (события, свидетельствующие о возникших после отчетной даты хозяйственных условиях, в которых организация ведет свою деятельность).

Корректирующие события после отчетной даты отражаются непосредственно в системе бухгалтерского учета «путем уточнения данных о соответствующих активах, обязательствах, капитале, доходах и расходах организации либо путем раскрытия соответствующей информации» (ст. 7 ПБУ 7/98). Некорректирующие события после отчетной даты раскрываются в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах. Нормативно закреплено, что все существенные события после отчетной даты подлежат отражению в годовой бухгалтерской отчетности не зависимо от характера их влияния – положительного или негативного.

В Информационном сообщении (ИС-аудит-32 - Письмо Департамента регулирования бухгалтерского учета, финансовой отчетности, аудиторской деятельности, валютной сферы и негосударственных пенсионных фондов Минфина России от 7 апреля 2020 г. № 07-02-09/27403) аудиторам было рекомендовано обратить внимание на возрастание рисков в деятельности компаний, которые ведут в свою очередь, к появлению новых аудиторских рисков. Анализ текста указанного информационного сообщения позволяет констатировать необходимость мониторинга организациями и аудиторами основного риска – риска, приводящего к невозможности соблюдением организациями принципа непрерывности деятельности. Ранее Минфин РФ уже давал похожие рекомендации, например, в Письме от 29.01.2009 № 07-02-18/01 была определена обязанность организаций в соответствии с ПБУ 1/2008 при подготовке бухгалтерской отчетности при значительной неопределенности в отношении событий и условий, которые могут породить существенные сомнения в применимости допущения непрерывности деятельности, указывать на такую неопределенность и однозначно описать, с чем она связана.

Следовательно, повышение вероятности возникновения рисков хозяйственной деятельности, способных привести к элиминированию принципа непрерывности деятельности, приводит, в свою очередь, к необходимости раскрытия дополнительной информации в годовой бухгалтерской отчетно-

сти, при этом данные раскрытия инициируются регулятором.

Рассмотрим события после отчетной даты – 31.12.2021г., которые оказали влияние как в целом на экономику Российской Федерации, так и на финансово-хозяйственную деятельность российских и зарубежных компаний, в том числе:

- ПАО «НК «Роснефть»;
- ПАО «Газпром»;
- ExxonMobil;
- Petrobras;
- Royal Dutch Shell plc;
- Saudi Aramco.

Анализ практики раскрытия информации в годовых отчетах вышеуказанных компаний нефтегазовой отрасли о событиях после отчетной даты показал:

а) самостоятельный раздел «События после отчетной даты» формируют не все компании;

б) в годовых отчетах всех анализируемых компаний представлена информация о рисках, которая систематизируется в зависимости от профессионального суждения лиц, формирующих отчетность, отсутствует единый подход к классификации рисков и их стоимостном влиянии на финансовое положение и финансовые результаты компаний;

в) в годовых отчетах всех анализируемых компаний делается заявление о том, что отчетность подготовлена в условиях соблюдения принципа непрерывности деятельности.

Кроме того, можно констатировать, что российским компаниям целесообразно учитывать при раскрытии информации о событиях после отчетной даты следующие факты:

а) влияние введенных санкций на динамику себестоимости изменения в логистических цепочках компаний, доля экспорта и импорта которых значительна;

б) влияние волатильности курса рубля на финансовые результаты деятельности компаний;

в) влияние изменения ключевой ставки ЦБ РФ на эффективность кредитной политики компаний;

г) влияние отключения от системы SWIFT ряда российских банков;

д) влияние на финансовые результаты блокировки активов компаний за рубежом.

Отметим, что в настоящее время Правительством РФ предприняты меры по снижению негативных последствий на деятельность компаний вышеуказанных обстоятельств. Данные меры предполагают, например, упрощение пользование субсидиями субъектам малого и среднего бизнеса,

а также ряда налоговых послаблений, самые актуальные из которых, по нашему мнению, это снижение ставки налога на прибыль для IT-компаний и изменения в налогообложении курсовых разниц (в 2022–2024 годах положительные курсовые разницы по требованиям, обязательствам и банковским вкладам/депозитам в валюте включаются в доходы по налогу на прибыль только на дату погашения - п. 12 и 13 ст. 2 Закона от 26.03.2022 № 67-ФЗ).

Кроме того, на рассмотрении в Правительстве находится законопроект, предполагающий смягчение административной ответственности за отдельные виды правонарушений в том случае, если нарушитель устранил вредные последствия своего деяния. Так же предполагается, что для лиц, впервые допустивших правонарушение, штраф будет заменен на предупреждение. Можно констатировать, что на уровне Правительства рассматривается возможность снижения административной ответственности бизнеса.

Подводя итоги, отметим, что информация, раскрываемая о событиях после отчетной даты в составе текстовых пояснениях к годовой бухгалтерской отчетности компаний должна содержать описание характера события, а также оценку его последствий – п. 11 ПБУ 7/98. Тем не менее, анализ годовых отчетов компаний за 2021 г. показал, что неопределенность ситуации зачастую не позволяет точно оценить последствия таких событий, в том числе, например, связанных с раскрытием информации о последствиях санкций в отчетности российских листинговых компаний.

В условиях неопределенности, а также отсутствия надежной оценки компании указывают, как правило, что они оценивают ситуацию, как событие, которое не влияет существенно на показатели бухгалтерской отчетности за отчетный период. Безусловен тот факт, что в условиях быстроменяющейся политической, экономической, эпидемиологической ситуации организации должны осуществлять мониторинг перспективных рисков, на основе анализа событий, произошедших после отчетной даты, а также оценивать их влияние на способность непрерывно продолжать свою деятельность в обозримом будущем.

Ветчинкина М.В., Маркова Л.В.

ДИДЖИТАЛИЗАЦИЯ ТЕХНОЛОГИЙ УПРАВЛЕНИЯ ЛЕСНЫМ СЕКТОРОМ РОССИИ. НАСТОЯЩЕЕ И БУДУЩЕЕ.

В общем смысле под диджитализацией понимается переход различных видов информации – текстовой, визуальной – в цифровую форму. Диджитализация подразумевает под собой не только перевод всего документооборота любого предприятия в электронный вид, но и применение новейших технологий для анализа и развития бизнеса, организации или даже целой отрасли народного хозяйства.

В лесном секторе России трудно переоценить необходимость цифрового направления развития. Несколько лет данный вопрос остается одним из главных при определении направлений развития народного хозяйства России. Лесной комплекс России составляет примерно 20 % от всех лесов мира, их площадь 809 млн га, что покрывает 46 % всей территории Российской Федерации. Доход от лесной отрасли в 2021 году составил 28,2 млрд руб, что больше аналогичного показателя за 2020 год на 6,8 млрд руб. К сожалению, вместе с доходом в бюджет мы можем наблюдать и рост убытков от незаконной вырубки лесов. Наиболее действенным способом борьбы с незаконной деятельностью в лесной отрасли является переход на цифровое управление лесным комплексом. Так, к примеру, в Стратегии развития лесного комплекса РФ до 2030 года, утвержденной Распоряжением Правительства Российской Федерации от 11.02.2021 № 312-р, в отдельный блок выделены направления цифрового развития лесного хозяйства России, где, в частности, большое внимание уделяется способам борьбы с нелегальными лесорубами.

Согласно указанному документу, в первую очередь необходимо полностью перестроить систему обмена данными между органами государственной власти и субъектами, непосредственно участвующими в процессе создания и пользования лесами. Одной из серьезных проблем развития лесного комплекса является невозможность получения достоверных данных о всех лесных ресурсах, которые могут быть использованы с точки зрения экономической выгоды. Наиболее рациональным здесь представляется рекомендация Правительства передать в государственное управление Реестр лесных ресурсов и ведение его в цифровом формате. Такая информационная система должна стать единой цифровой платформой и объединить в себе все существующие в лесном хозяйстве информационные системы.

Еще в 2015 году была полностью запущена в работу Единая государственная информационная авторизированная система учета оборота древесины (ЛесЕГАИС). ЛесЕГАИС это сервис, посредством которого осуществляется сбор данных об обороте продукции лесозаготовительной от-

расли. Работа данной системы регулируется несколькими нормативно-правовыми актами.

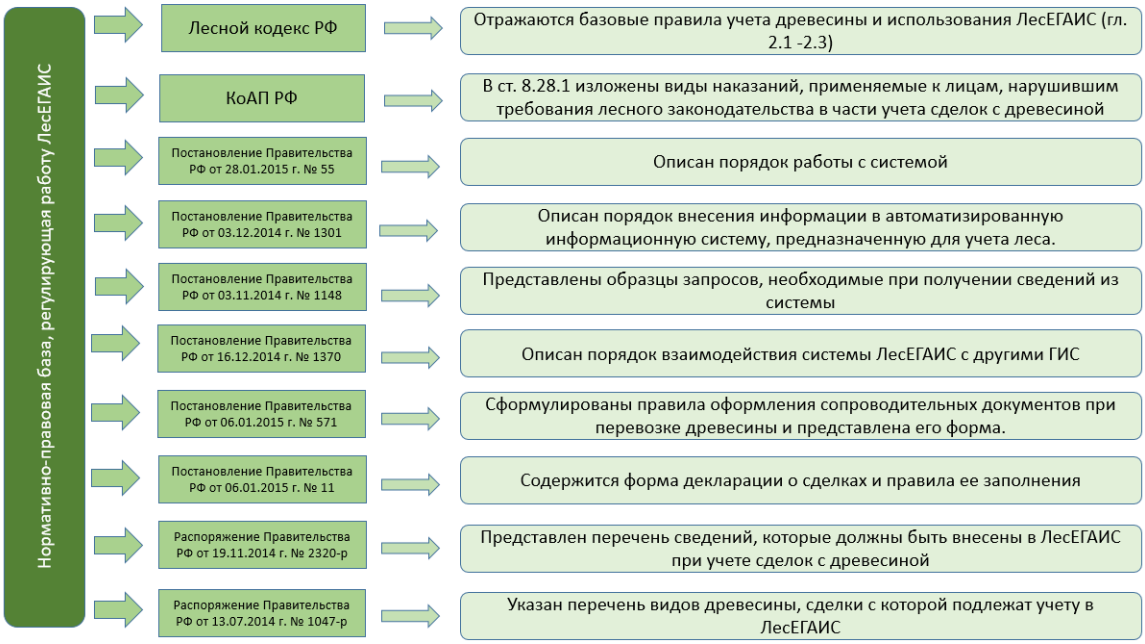


Рис. 1 - Нормативная база, регулирующая систему учета древесины и сделок с ней.

Согласно п. 3 ст. 50.6 Лесного кодекса РФ ЛесЕГАИС должна решать такие задачи, как:

- учет сделок с древесиной на всех этапах, начиная с вырубки леса, обработкой древесины, поставкой в места хранения и продажей;
- систематизация и обработка информации о всех процессах продажи древесины;
- контроль за достоверностью данных.

Основным правилом работы в данной системе является необходимость регистрации сделок с древесиной всеми хозяйствующими субъектами, задействованными в этом процессе. Так, сведения о сделке подлежат внесению в базу даже если она была совершена с физическим лицом. Таким образом, даже если гражданин купил только два деревянных бруска в строительном магазине, данная сделка должна быть оформлена по правилам работы с системой ЛесЕГАИС. Если сторонами сделки являются юридические лица, то сделка оформляется в ЕГАИС как покупателем, так и продавцом. При оформлении сделки в информационную систему вносятся сведения об организациях (ИП или ФИО частного лица), участвующих в сделке, объем леса, дата получения декларации.

Необходимо отметить, что не все сделки с древесиной подлежат декларации в ЛесЕГАИС. В обязательном порядке, согласно п. 2 ст. 50.3 Лесного кодекса РФ, только те, которые осуществляются в отношении определенных видов древесины: пиломатериалы хвойных пород (ель, сос-

на, пихта и т.д.), лиственных пород (дуб, ясень, бук и пр), шпалы и древесные брусья для стрелочных переводов на железной дороге.

Обязательной для применения данная информационная система стала для всех без исключения хозяйствующих субъектов с 1 июля 2017 года, если их деятельность связана с заготовкой и сбытом древесины. С этого момента, за несоблюдение требований по регистрации сделок в ЛесЕГАИС накладываются штрафы. Так, например, в случае непредставления декларации или нарушения сроков ее представления должностное лицо может быть оштрафовано на сумму от 5000 руб до 20 000 руб, индивидуальный предприниматель – от 7000 руб до 25000 руб, а организация – от 100000 руб до 200000 руб.

На Рис. 2 представлена схема осуществления сделки с древесиной с учетом необходимости использования ЛесЕГАИС.

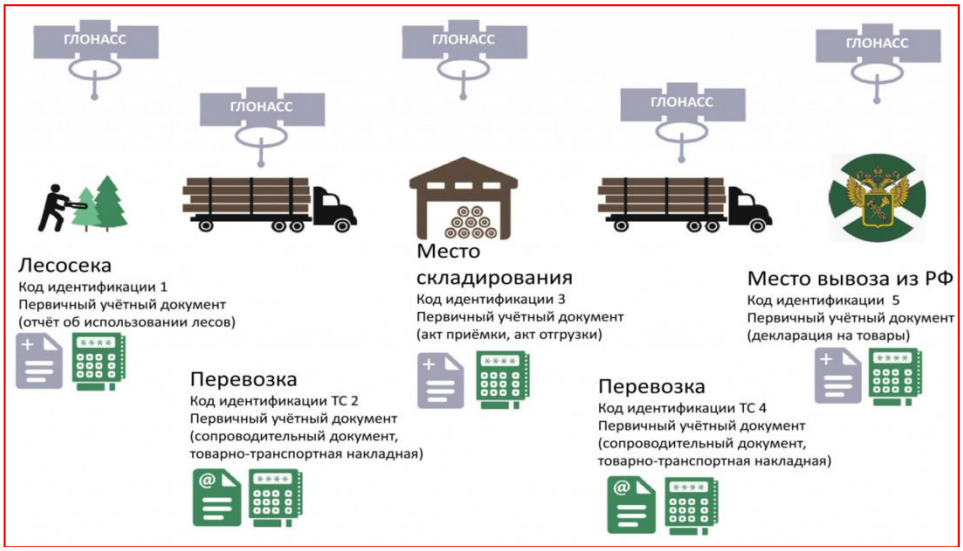


Рис. 2 - Схема работы ЛесЕГАИС

К сожалению, несмотря на то, что прошло уже более семи лет с первого запуска системы ЛесЕГАИС, в ее работе нередко происходят сбои. Так, в начале текущего года наблюдались проблемы с выпиской электронных сопроводительных документов, сформированные QR-коды не всегда могли быть прочитаны, что привело к простою лесовозов и поездов, груженных древесиной. Служба поддержки Россельхоза, конечно устранила все неполадки, но потребовалось на это три дня.

Проблемы с работой сервиса в апреле 2022 года обсудили депутаты Государственной Думы в рамках проведения круглого стола Комитета по экологии, природным ресурсам и охране окружающей среды на тему «Развитие лесного комплекса в условиях санкционного давления со стороны иностранных государств».

Заместитель председателя Общественного совета при Федеральном агентстве лесного хозяйства, заслуженный лесовод России Юрий Шуваев сформулировал основные пробелы в работе ЛесЕГАИС, которые, по его

словам, обусловлены в том числе недоработкой программного обеспечения системы и недостаточным уровнем подготовленности кадров при оформлении электронных документов. Кроме того, были высказаны достаточно рациональные предложения по оптимизации работы системы, например, разрешить в сложившихся обстоятельствах оформлять сопроводительные документы помимо электронной версии также на бумажном носителе.

В 2021 году Рослесхозом стали повсеместно внедряться обновления системы ЛесЕГАИС, которые должны позволить наладить и оптимизировать работу системы. После установки обновлений система должна позволять проследить всю цепочку поставок древесины, сопоставлять сорта и породы древесины из всех правоустанавливающих документов, в том числе из договоров аренды лесного участка или права пользования им, договоров купли-продажи лесных насаждений, государственных контрактов. Благодаря этой процедуре возникает возможность предотвратить незаконную вырубку леса, так как лесозаготовитель обязан сначала задекларировать участок под вырубку, объем и состав вырубки. Сверх этого объема, к примеру, реализовать древесину уже невозможно. К сожалению, в этом вопросе также есть свои нюансы. Некоторые участники рынка говорят о том, что проследить дальнейшую судьбу этих электронных сопроводительных документов сложно, кроме того, сложно проконтролировать, чтобы по одному ЭСД не осуществлялся провоз «законных» и «незаконных» партий древесины.

Следующим этапом глобальной диджитализации лесного комплекса должно стать внедрение Федеральная государственная информационная система лесного комплекса (ФГИС ЛК). Начало работы ФГИС ЛК было запланировано на начало 2023 года, но было принято решение отложить запуск системы до 2025 года.

Новая система должна будет обеспечить сбор, обработку и хранение информации не только по сделкам, осуществляемым с древесиной, но и об использовании, воспроизводстве, охране лесов. В рамках реализации проекта внедрения ФГИС ЛК будет полностью переведен в цифровой формат процесс ведения государственного лесного реестра.

Важным направлением Стратегии развития лесного комплекса Российской Федерации является обновление алгоритмов контроля сделок с древесиной. Это подразумевает четкое отслеживание соответствия объемов переработанной и проданной продукции. Совершить куплю -продажу, подать таможенную декларацию станет невозможно в случае если по договорам купли-продажи лесных насаждений или согласно отчету использования лесов объема древесины недостаточно. Для реализации этого направления Стратегии важно обеспечить своевременное предоставление лесных деклараций, актов лесопатологического обследования и других отчетов в государственные органы. Необходимо обеспечить функциониро-

вание единой карты лесов, с указанием координат лесосек и создать специализированное программное обеспечение, позволяющее в оперативном режиме передавать сведения о проводимых работах в лесах, дате и времени их осуществления.

Как видно из вышеизложенных аспектов существующего положения и возможного направления дальнейшего развития лесного комплекса России по пути цифровизации, огромное внимание уделяется вопросу законного пользования лесными ресурсами хозяйствующими субъектами. Это обусловлено неутешительными данными по незаконным вырубкам леса. По экспертным оценкам ежегодно нелегально заготавливается от 10 до 30 млн куб. м древесины.

Таблица 1 - Статистика по незаконной вырубке леса за 6 месяцев 2020 года

Регион	Объем незаконной вырубки, тыс. куб метров
Красноярский край	134,4
Забайкальский край	36,8
Свердловская область	16,0
Республика Бурятия	11,1
Нижегородская область	10,6
Вологодская область	8,1
Кировская область	6,6
Итого	223,6

Как видно из данных Таблицы 1, лидером в рейтинге по незаконной вырубке леса в 2020 году стал Красноярский край. По данным ФГБУ "Рослесинфорг" за 2021 год вместе с Красноярским краем наверху списка оказались Иркутская область и Республика Бурятия. Наибольший процент незаконных лесозаготовок приходится на первый квартал года. За первые три месяца 2021 года на 1 млн га лесничеств, по которым проводился мониторинг, нелегально было заготовлено 872 куб метра древесины. Размер ущерба за этот период составил более 400 млн руб.

В заключение необходимо отметить, что на данный момент в области цифрового развития лесной отрасли России Правительством проводится серьезная работа. Однако, существует множество факторов, препятствующих быстрому росту эффективности и прибыльности лесной промышленности. В первую очередь это огромные площади лесов России, которые нужно контролировать, охранять и воспроизводить. Для этого требуются высокотехнологичное оборудование и программное обеспечение, способное обработать огромные объемы данных, а также высококвалифицированные кадры. Очень важно не останавливаться на достигнутом, и не просто совершенствовать существующие системы, но и постоянно создавать новые программные продукты и технологии, что позволить максимально повысить безопасность лесов, рациональность и эффективность их использования.

Викулова О.И.

ДИДЖИТАЛИЗАЦИЯ В СФЕРЕ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ

Цифровая трансформация общества и экономики привела к появлению нового термина – диджитализация. В широком смысле это понятие означает переход от индустриальной эпохи и аналоговых технологий к эпохе знаний и творчества, характеризующейся цифровыми технологиями и инновациями в цифровом бизнесе.

Отсюда следует более узкая трактовка термина применительно к бизнес-сфере – это процесс трансформации традиционного бизнеса посредством внедрения новейших цифровых технологий. Этот процесс может начинаться с перевода документооборота в цифровой формат и продолжаться модификацией процессов хранения и обработки информации, разработки продукта и сервисов, воплощаясь в глобальную оптимизацию бизнес-процессов компании, включая способы коммуникации внутри компании, а также с поставщиками, заказчиками и клиентами за её пределами.

Новые способы коммуникации и взаимодействия, включающие множество участников, привели к широкому вовлечению в бизнес-терминологию ещё одного понятия – «экосистема».

Термин «экосистема» пришёл из экологии, где он означает систему живых организмов (биоты) и условий их существования (абиоты), которые находятся в закономерной взаимосвязи друг с другом.

По аналогии с экосистемой как с биологическим объектом бизнес-экосистема также рассматривается как структурированное сообщество, т. е. компания выступает не как отдельный игрок в среде случайного набора элементов, а как представитель структурированной бизнес-экосистемы, охватывающей множество участников из разных отраслей. Данная трансформация понятия произошла по инициативе американского бизнес-стратега Д. Мура в начале 1990-х гг.

Претерпевают трансформацию и сами основы бизнеса, основанного на экосистемном подходе. Конкуренция между компаниями, конечно же, остаётся, но уходит на второй план. Вперёд выступает взаимодействие компаний, основанное на сотрудничестве, базой которого выступают общие цели и интересы, необходимость отвечать на растущие запросы потребителей.

Концепция экосистем, основанных на принципах взаимовыгодности отношений, получила своё дальнейшее развитие в виде цифровых экосистем, организованных как комплексный проект, объединяющий большое число участников, информационных сервисов и бизнес-процессов. Цифровые экосистемы могут развиваться как вокруг одной компании или услуги, так и в форме маркетплейса со множеством игроков.

Подобные экосистемы часто пересекаются. Например, приложение

для социальных платежей может быть частью экосистемы мобильных, социальных, информационных и банковских услуг. Интернет вещей (IOT) – это экосистема, в которой несколько приложений взаимодействуют друг с другом как сеть.

Подключившись к подобной экосистеме, компании могут получить доступ ко всей сети. Помимо прочего, они могут найти новых клиентов, подключиться к новым источникам данных и улучшить текущие бизнес-процессы.

Диджитализация стала развиваться практически одновременно с развитием интернета, преображением его в общедоступную сеть с практически неограниченным числом пользователей, а, следовательно, потенциальных клиентов. Диджитал-технологии позволяют сделать компанию видимой в интернете, открывают новые источники трафика клиентов, расширяют возможности, которые становятся поистине безграничными (причём и в буквальном смысле тоже, помогая преодолевать межгосударственные границы).

Диджитализация настолько плотно вошла в современный мир бизнеса, что её уже невозможно рассматривать как отдельное конкурентное преимущество. Она становится необходимым элементом ведения бизнеса, так как современном мире отсутствие компании в сети ведёт к потерям и недополучению прибыли.

Необходимость диджитализации особенно явственно проявилась в период пандемии, начавшейся в 2020 году, вызванной появлением и повсеместным распространением вируса COVID-19.

Оказавшись в ситуации локдауна, более или менее продолжительного в зависимости от каждой страны, компании в силу обстоятельств были поставлены перед жестокой неизбежностью коренной перестройки и даже слома традиционных устоявшихся методов работы.

2020 год оказался тяжелым для многих компаний, которые ощутили снижение выручки, в том числе и из-за введённых ограничений, которые для одних компаний сказались уменьшением выручки, а для других (за счёт оптимизации бизнеса и обновления продуктов и каналов их продаж) привели к развитию в новых направлениях.

Уже накопленные статистические данные свидетельствуют, что диджитализация компаний, сопутствующий удалённый доступ к услугам, способствовали не только сохранению достигнутых рыночных позиций, но и росту показателей.

Ярким примером является резкий взлёт востребованности онлайн-торговли за предшествующие два года – популярность маркетплейсов невиданно возросла.

Перестроился и офлайн-ретейл – розничные компании воспользовались возможностью встроиться в логистическую инфраструктуру рынка

онлайн-торговли, развивая собственные торговые точки как пункты выдачи заказов.

Причём это касается не только рынка потребительских товаров. Производители в СМБ-сегменте (small-medium business) также во многом перестроились на онлайн-продажи посредством онлайн-площадок.

Технологизация большинства отраслей приводит к тому, что каждая фирма должна быть немного IT-компанией.

Роль IT в традиционном понимании – это фундамент для деятельности компании. Одна из основных функций направления состояла в защите операций компании с помощью фаерволов и шифрования, чтобы ограничить доступ для технологий извне. Однако с развитием технологий большое число возможностей и источников конкурентных преимуществ появляется за традиционными рамками бизнеса. Эти возможности объединяются во множестве новых экосистем.

Диджитализация процессов имеет чёткую цель – удовлетворять потребности клиентов и снимать возражения. Соответственно, она становится превосходным инструментом маркетинговых коммуникаций.

При рассмотрении с этой точки зрения диджитализация обеспечивает следующие возможности:

- предоставление удобного взаимодействия между компанией и клиентом;
- оперативное решение вопросов клиента, снятие возражений и стимуляция к покупке;
- автоматизация внутренних рабочих процессов, усовершенствование коммуникации внутри компании;
- улучшение качества обслуживания;
- предоставление широкого набора инструментов для продажи товара или услуги;
- улучшение качества продукта, модернизация услуг доставки, оплаты.

Диджитализация бизнеса помогает вывести компанию на новый уровень, повысить лояльность клиентов к бренду и внедрять новые инструменты быстро и эффективно. Снижаются расходы на маркетинг, улучшается конверсия продаж, растёт уровень конкурентоспособности.

Оптимизируются бизнес-процессы и экономятся средства компаний, минимизируются затраты времени, человеческих ресурсов, денег. Это достигается за счёт упрощения и автоматизации всех процессов, включая сбор и аналитику, коммуникацию, прогнозирование и т. п.

Если раньше, к примеру, оффлайн-форматы охватывали большой процент за пределами целевой аудитории и очень сложно было «зацепить» именно своего клиента, то теперь возможности таргетированной рекламы в социальных сетях и мобильных приложениях позволяют очень точно вы-

бирать адресатов рекламных кампаний – вплоть до того, какие интересы у потенциального клиента.

Диджитализация выводит качество товаров и услуг на новый уровень. Простой пример: онлайн-торговля. Теперь клиент может за несколько минут найти нужный товар, купить его в два клика и оформить доставку в любой населенный пункт. Да, есть сферы, которые сегодня в обязательном порядке предполагают оффлайн-процессы, но их с каждым днём всё меньше и меньше.

Происходит улучшение коммуникации с клиентами и внутри компании. Цифровые технологии помогают сотрудникам компании оперативно решать вопросы и задачи, избегая бумажной волокиты. Например, в 2015 г. Почта России запустила интерфейс для отслеживания посылок в режиме онлайн. Чуть позже – автоматический поиск отправлений по номеру телефона. Принятые меры помогли ускорить обслуживание клиентов и немного улучшить репутацию компании.

По данным экспертов в 2021 г. эффективность лид-менеджмента, который заключается в поиске потенциальных заказчиков с конкретными контактными данными, при помощи разных каналов привлечения клиентов и инструментов маркетинга проявилась следующим образом: в тройку лидеров вошли голосовые помощники, чат-боты (41% опрошенных), социальные медиа (35%) и мессенджеры (29%).

Первое место и активное развитие чат-ботов объясняются тем, что формат чат-общения позволяет максимально адаптировать карту пути клиента (customer journey) под конкретные запросы и, например, в банковской сфере, повысить конверсию при предоставлении займа, максимально быстро ответить на клиентский запрос и т. д.

По степени эффективности близко к маркетинговым инструментам-лидерам приблизился и аффилиат-маркетинг с 24%, представляющий собой разновидность партнерского маркетинга – способ продвижения бизнеса в сети через партнеров.

Прочие маркетинговые инструменты, по мнению экспертов, являются менее эффективными. К таковым относятся: контент-маркетинг (включая видео) – 18%, поисковый маркетинг – 12%, мобильные приложения – 11%, онлайн-СМИ – 8%, сарафанное радио – 6% и телемаркетинг – 5%.

Критике подвергся также офлайн-маркетинг. Эксперты, придерживающиеся крайних точек зрения, считают, что он практически изжил себя. По их мнению, наружная реклама, не привлекает внимание, а скорее, даже вызывает отторжение.

Кроме того, эксперты уверены, что универсальное обращение к клиентам уже становится своего рода моветоном. Сейчас, когда искусственный интеллект играет важную роль в рекламных кампаниях, обращаться к клиентам нужно индивидуально.

В этом случае чрезвычайно удобным инструментом маркетинга становится цифровая экосистема, так как она выстраивается именно вокруг удобства клиента: коммуникации компании омниканальны, есть чат в приложениях, на сайте (включая мобильную версию), в телеграм-каналах, телефонные звонки и СМС-оповещения и так далее. Клиент платформы выбирает наиболее привычный и удобный для себя способ.

Однако следует всегда помнить, что клиента в первую очередь интересует необходимый ему продукт – товар или услуга. Завлекательный «фантик» может его привлечь, но не сможет удержать, если внутри обёртки – удобной экосистемы – не окажется требуемой клиенту «конфеты» – продукта с желательными качественными характеристиками и приемлемой ценой.

Внедрение новых маркетинговых инструментов позволяет не только подстраиваться под реалии ведения бизнеса, но и получать дополнительные выгоды. В первую очередь, связанные с повышением эффективности маркетинга – улучшение взаимодействия с клиентами, распространение географии влияния, расширение инструментов продаж и позиционирование компании на рынке.

Однако, темпы движения в этом направлении отличаются в зависимости от стран и сфер экономики. Например, крупным сельскохозяйственным и промышленным компаниям этот переход даётся не так просто, как стартапам и IT-корпорациям.

Указанная тенденция характерна не только для российской экономики. Даже в Соединённых Штатах, которые являются одним из лидеров цифровой трансформации, медленнее всего включаются в этот процесс компании, чья деятельность связана с крупным промышленным производством, девелопментом, здравоохранением, сельским хозяйством и гостиничным бизнесом. Но даже эти сферы экономики стремительно диджитализируются. И те компании, которые делают это первыми, имеют значительное преимущество перед своими конкурентами. Более того, цифровизация в наше время – единственный способ «выжить» на рынке.

С этой точки зрения, инвестиции в цифровую среду могут рассматриваться не только как о затраты, а как способ повысить операционную эффективность компании. Однако отдельные компоненты экосистем могут быть убыточны – важно их совокупное влияние, которое имеет мощный синергетический эффект. Инвестиции в бизнес-культуру, диджитализацию и экосистему продуктов позволяют, с одной стороны, нарастить скорость ответа на изменения рынка, с другой – обеспечить больше точек пересечения с аудиторией, повышая эффективность маркетинговых коммуникаций компании.

Вишнякова В.А., Климашова Ю.И.

ДИДЖИТАЛ-ТЕХНОЛОГИИ В СИСТЕМЕ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РФ

В рамках реализации Указов Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» и от 21.07.2020 г. №474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года», в том числе с целью решения задачи по обеспечению ускоренного внедрения цифровых технологий в экономике и социальной сфере, Правительством Российской Федерации сформирована национальная программа «Цифровая экономика Российской Федерации» утвержденная протоколом заседания президиума Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и национальным проектам от 4 июня 2019 г. № 7. Согласно национальной программе цифровизация происходит во всех отраслях страны: государственном управлении, здравоохранении, медицине, науке, образовании, бизнесе,

При рассмотрении цифровой трансформации и цифровизации в сфере занятости населения, хочется отметить тесное сотрудничество государства и бизнеса. Государство, поддерживая малый и средний бизнес, главным образом решает две главные свои задачи: во-первых, это создание рабочих мест, в целях снижения уровня безработицы, во-вторых, снижение уровня бедности в стране.

Использование диджитал-технологий способствует развитию бизнеса, поэтому диджитализация актуальна для всех видов услуг: производство, органы власти, банки, ритейл.

Приведем пример ключевых диджитал-технологий в условиях цифровизации как государственного сектора, так и бизнеса:

- внедрение цифровых технологий, способствующих продвижению организации, в целях доступности для населения со стороны государства, и укрепление позиций на рынке со стороны бизнеса;
- автоматизация процессов в государственных учреждениях и коммерческих организациях;
- обеспечение присутствия компании в Интернете, привести трафик потребителей услуг и товаров через новые источники, расширить возможности деятельности.

Использование диджитал-технологий или реализация нововведений всегда будет положительно влиять на улучшение качества взаимодействия с аудиторией, расширение географии влияния, формирование бренда со стабильной репутацией.

Подробнее остановимся на диджитал-технологиях в сфере занятости населения, а именно рассмотрим какие направления развития в данной сфере происходят со стороны государства, и какие со стороны бизнеса.

Диджитализация процессов имеет четкую цель - удовлетворять потребности клиентов и снимать возражения. Именно это необходимо в современном мире. Также отметим и другие цели диджитализациия:

- предоставление удобного взаимодействия между государственным учреждением (или организацией) и населением;
- оперативное решение вопросов населения;
- автоматизация внутренних рабочих процессов, усовершенствование коммуникации внутри государственного учреждения (или организации);
- улучшение качества обслуживания;
- предоставление широкого набора инструментов для реализации услуг (или товаров);
- улучшение качества оказания услуг (или продажи товаров), а также удобство оплаты.

Если говорить о диджитал-технологиях в сфере занятости населения, со стороны государства, то в настоящий момент эффективно работает Федеральная государственная информационная система «Единая система идентификации и аутентификации» (ЕСИА). Условно ЕСИА можно назвать «электронным паспортом» гражданина РФ. С помощью ЕСИА происходит авторизация на таких сайтах как Госуслуги и Российская общественная инициатива. Любой гражданин РФ через соответствующие приложения для смартфонов может получить ряд услуг через Личный кабинет гражданина на портале Госуслуг.

Также создание единой для всей страны цифровой платформы в сфере занятости и трудовых отношений, это максимально удобный дистанционный формат поиска работы.

Для развития механизма оказания государственных услуг в области содействия занятости в электронной форме на основе единой цифровой платформы, с применением диджитал-технологий, происходит трансформация следующих направлений:

- переименование ИАС «Общероссийская база вакансий «Работа в России» в Единую цифровую платформу в сфере занятости и трудовых отношений «Работа в России» и закрепление функционала единой цифровой платформы, связанного с обеспечением предоставления государственных услуг и выполнения функций в области содействия занятости населения в электронной форме;
- использование наравне с очным приёмом дистанционной (в том числе проактивной) формы оказания государственных услуг с использованием государственных информационных систем (единая цифровая платформа, единый портал госуслуг, СМЭВ);
- регулирование особенностей взаимодействия работодателей, граждан и органов службы занятости в электронной форме;

- закрепление обязанности центров занятости осуществлять регистрацию граждан в ЕСИА в целях возможности подачи заявления с использованием единой цифровой платформы (при отсутствии у гражданина подтвержденной учетной записи);

- создание предпосылок для разделения потоков граждан, обратившихся за содействием в поиске подходящей работы, в зависимости от их мотивации к трудоустройству – позволит перейти от формального (в ряде случаев) предоставления услуг к адресному индивидуальному подходу, который заключается в выборе траектории предоставления (термин из пояснительной записки – ред.) услуги и формировании индивидуального плана мероприятий для соискателя, с учётом его реальных потребностей и мотивации.

Дополнительные возможности реализуются для пенсионеров – они смогут проходить профессиональное обучение в системе службы занятости не только по месту жительства, но и по месту пребывания, а также на цифровой платформе.

Также в целях создания эффективных механизмов обеспечения единой технологии работы органов службы занятости, единых параметров качества предоставления государственных услуг в области занятости на всей территории страны, предлагаются следующие дополнения:

- замена федеральных государственных стандартов стандартами деятельности в области содействия занятости населения, охватывающими не только государственные услуги, обеспечивающими комплексный подход к реализации полномочий;

- расширение компетенции федеральных органов исполнительной власти в части создания, развития и поддержки единой цифровой платформы, утверждения стандартов деятельности в области содействия занятости населения, порядка проведения мониторинга за их исполнением, согласования кандидатур руководителей органов исполнительной власти субъектов РФ, осуществляющих полномочия в области содействия занятости населения в порядке, установленном правительством РФ и др.

В свою очередь организации бизнес сферы, в качестве работодателя, у кого в штате более 25 человек, смогут размещать на цифровой платформе. Стоит отметить немаловажным проявлением воздействия диджитал-технологий со стороны бизнеса на сферу занятости населения является изменение профессиональной структуры: возникновение новых профессий, как правило, базирующихся на цифровых технологиях и вытесняющих профессии, распространенные в условиях индустриальной экономики. Рост масштабов автоматизации, роботизации, цифровизации приводит к вытеснению живого труда из процесса производства, сокращению числа рабочих мест. Поскольку проще всего автоматизировать те виды работ, которые требуют выполнения предсказуемых повторяющихся физических операций, а также

деятельность по сбору и анализу информации, в первую очередь этот процесс коснется рабочих мест, требующих средней квалификации. Сегодня к числу наиболее востребованных на рынке труда профессий относятся:

- IT-специалисты (программисты, разработчики баз данных, аналитики больших данных и т.д.);
- SMM-маркетологи;
- SEO-специалист;
- блогеры и др.

Еще одним нововведением в России с 1 января 2020 года стала электронная трудовая книжка – это новый формат документа, который хорошо знакомого всем работающим россиянам. Возможности данного нововведения позволяют обеспечить удобный и постоянный доступ к информации о трудовой деятельности работников, а для работодателей появляются новые возможности в целях кадрового учета. Переход к новому формату трудовой книжки добровольный и позволяет сохранять бумажную книжку столько, сколько это необходимо.

Электронная трудовая книжка не предполагает физического носителя и будет реализована только в цифровом формате. Предоставить сведения о трудовой деятельности застрахованного лица работодатель может через Кабинет страхователя, специализированного оператора связи или обратившись в Клиентскую службу территориального органа ПФР. Просмотреть сведения электронной трудовой книжки застрахованные лица могут также через Личный кабинет гражданина или портал Госуслуг, а также через соответствующие приложения для смартфонов.

При необходимости сведения электронной трудовой книжки будут предоставляться в виде бумажной выписки. Предоставить ее сможет нынешний или бывший работодатель (по последнему месту работы), а также управление Пенсионного фонда России или многофункциональный центр госуслуг (МФЦ). Услуга предоставляется экстерриториально, без привязки к месту жительства или работы человека. Хочется отметить ряд преимуществ электронной трудовой книжки:

- дистанционное оформление пенсий по данным лицевого счета без дополнительного документального подтверждения;
- удобный и быстрый доступ работников к информации о трудовой деятельности;
- дополнительные возможности дистанционного трудоустройства;
- минимизация ошибочных, неточных и недостоверных сведений о трудовой деятельности;
- снижение издержек работодателей на приобретение, ведение и хранение бумажных трудовых книжек;
- использование данных электронной трудовой книжки для получения государственных услуг;

- высокий уровень безопасности и сохранности данных;

- новые возможности аналитической обработки данных о трудовой деятельности для работодателей и госорганов.

Для всех работающих граждан переход к новому формату сведений о трудовой деятельности добровольный и осуществляется только с согласия человека.

Граждане РФ которые выбирают электронную трудовую книжку, получают бумажную трудовую на руки с соответствующей записью о сделанном выборе. Бумажная трудовая книжка при этом не теряет своей силы и продолжает использоваться наравне с электронной. Важно также сохранять бумажную книжку, поскольку она является источником сведений о трудовой деятельности до 2020 года. В электронной версии фиксируются только сведения начиная с 2020 года.

При сохранении бумажной трудовой книжки работодатель наряду с электронной книжкой продолжит вносить сведения о трудовой деятельности также в бумажную версию.

Говоря о положительных моментах цифровизации, стоит отметить и о ряде отрицательных перспектив для населения с точки зрения занятости и выделить ситуации, в которых последствия для работников из регионов будут иметь специфику. Особое влияние информационно-коммуникационных технологий на рынок труда и бизнес-сферу, можно выделить два главных последствия: во-первых, в условиях цифрвизации эффективность взаимодействия работника и работодателя (а также заказчика и исполнителя) перестает зависеть от их местоположения; во-вторых, цифровизация меняет принятый при индустриальной форме производства жесткий распорядок рабочего дня, делая гибким использование человеческого капитала работника. Уменьшение роли географического местоположения как фактора индивидуального спроса и предложения на рынке труда. Место проживания работника является ключевым фактором индивидуального предложения труда и, соответственно, фактором, определяющим уровень его заработной платы. Развитие Интернета начинает менять ситуацию для определенных сфер: во-первых, речь идет о труде и предпринимательской деятельности, имеющих информационный характер. Профессиональная деятельность таких специалистов, как программисты, копирайтеры, дизайнеры, администраторы Интернет-магазинов и веб-сайтов, Интернет-маркетологи, работники кол-центров и др., не зависит от их реального местоположения, поскольку они могут работать удаленно, во-вторых, с развитием соответствующих цифровых платформ и коммуникационных технологий, на удаленную работу (пока только частично) переходят врачи, психологи, преподаватели, репетиторы, работники финансовой сферы и юристы. Кроме того, множество специалистов из, казалось бы, не информационно емких профессий начинают оказывать информационные

услуги в Интернете, поскольку такие социальные цифровые площадки, как Youtube и др., позволяют делиться профессиональной информацией и получить доход от своих знаний.

В заключении отметим, цифровизация и использование диджитал-технологий в сфере занятости населения России с каждым годом максимально трансформируют взаимодействие «Государство-Население-Бизнес». Для населения появляются новые возможности и перспективы получать товары и услуги в кратчайшие сроки не выходя из дома. Для государства происходит увеличение оказания услуг населению и бизнесу через цифровые платформы в электронном формате. Для бизнеса это адаптация внутренних процессов с целью удовлетворения потребностей клиентов, согласно нововведениям государства в экономике страны.

Воробьева Г.В., Пономаренко Л.В.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ АРТ-РЫНКА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОГО РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ СРЕДЫ

Арт-рынок, как рыночные отношения между продавцами и покупателями по поводу купли-продажи произведений изобразительных искусств, имеет многолетнюю историю развития. Имена русских мастеров арт-рынка известны во всех странах мира: Шишкина, Айвазовского, Рублева, Левитана. Влияние их творений и других авторов на жизнь общества неоспоримо.

В 2020 г. во время короновирусных ограничений усиленный переход в цифровую среду коснулся почти всех сфер жизни общества, в том числе и арт-рынок. Произошла революционная трансформация сегмента произведений искусства: возникла острая необходимость в адаптации к новым рыночным условия как со стороны продавцов, так и со стороны покупателей.

Исследователи современного арт-рынка до недавнего времени не уделяли должного внимания формату онлайн-продаж произведений искусства. Арт-рынок в онлайне – это не просто вспомогательный инструмент стимулирования участников рынка, а автономный сегмент рынка современных изобразительных искусств.

Отличительными чертами от офлайн-арт-рынка являются мгновенная скорость распространения информации об искусстве и авторах произведений и доступность для большего числа потенциальных покупателей. Из-за трансформации в цифровую среду произошли изменения в структуре арт-рынка, которая выделяет «гибридные» и «чистые» виды онлайн-арт-предприятий.

К первой категории относят компании, одновременно работающие как в онлайне, так и в офлайне. Это традиционные игроки арт-рынка: галереи и аукционные дома. Они используют Интернет-пространство для создания новых маркетинговых каналов.

Вторая категория работает только в Интернете, так как существует исключительно в виртуальном пространстве.

«Чистые» арт-предприятия можно разделить на три основных типа: онлайн-галереи, онлайн-аукционы и онлайн-магазины. Интернет-аукционы дают своим покупателям возможность делать ставки на предметы искусства, не выходя из дома и устраняя социальные барьеры торгов в традиционных аукционных домах, где часто нужно иметь определенный статус и достаток.

Интернет-галереи представляют собой виртуальные залы, предназначенные для демонстрации и продажи произведений изобразительных искусств. В них заинтересованы арт-дилеры, которые за счет экономии денежных средств на аренду физических галерейных пространств, привлекают потребителей нового поколения, которым традиционные форматы просмотра и покупки произведений искусства не привычны.

Онлайн-магазины – это художественные онлайн-платформы, которые позволяют покупателям незамедлительно приобретать произведения искусства с помощью опции «купить по клику».

Благодаря диджитализации становится уместным рассмотреть арт-рынок с точки зрения его соприкосновения с другими областями рыночной деятельности, такими как креативная индустрия, инвестиционный рынок и DIY-рынок.

При пересечении арт-рынка с креативной индустрией образуются произведения изобразительного искусства, такие как живопись, скульптура, фотография и антиквариат (рис.1). А также удовлетворяется эмоциональная и духовная потребность.

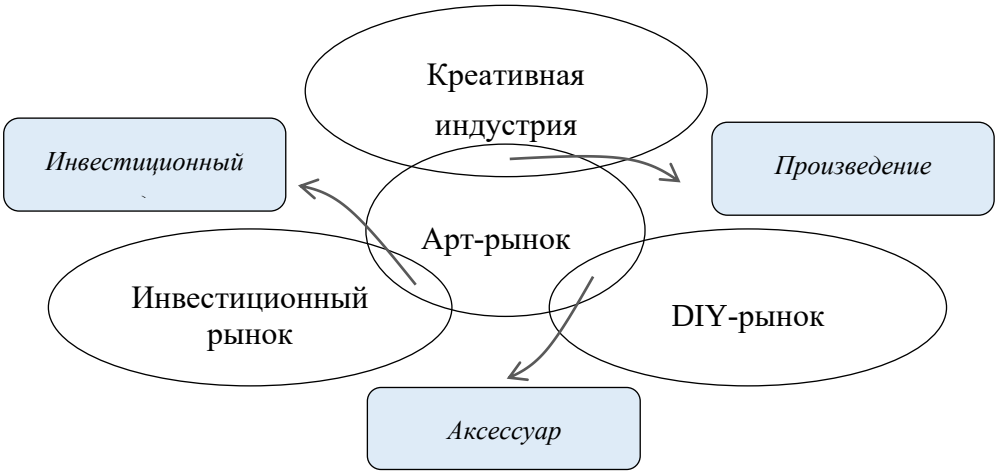


Рис. 1 – Взаимосвязь арт-рынка с другими видами рыночной деятельности (составлено автором)

При пересечении с инвестиционным рынком арт-продукт становится предметом для долгосрочного заработка. Многие ученые рассматривают арт-рынок с точки зрения инвестиционной привлекательности. Он схож с фондовым, а аукционные торги – с биржевыми.

Но инвестиционный арт-рынок имеет свои характерные особенности:

1) объекты разнородны, не могут быть биржевым товаром;

2) цена формируется в зависимости от формы продажи;

4) предложение ограничено, неэластично, цена часто определяется спросом (аукционная цена – это цена спроса);

5) действуют эффекты сноба (потребитель желает выделиться, казаться оригинальным) и присоединения к большинству;

6) произведения искусствам почти не снижаются в цене;

7) арт-рынок менее чувствителен к экономическим кризисам и геополитическим событиям.

DIY – это рынок строительных и отделочных материалов, а также товаров для создания уюта в доме. При пересечении с этой рыночной сферой арт-сегмент образует продукт, который потребителями приобретается для обустройства какой-либо комнаты в сочетании с интерьером помещения.

Рассмотрим классификацию потребностей на арт-рынке, взяв за основу психографическую модель сегментации типов потребителей VALS-2 (табл.1).

Таблица 1 – Соотношение типа потребителя с удовлетворением потребности на арт-рынке (составлено автором)

Тип потребителя	**Потребность на арт-рынке**
Инноваторы (актуалайзеры)	Построение имиджа и его поддержание Способ самовыражения Способ демонстрации успеха Получение новых знаний в области культуры Эстетическое и эмоциональное удовлетворение Быть первым в развитии новых направлений в культуре
Мыслители	Построение имиджа и его поддержание Получение новых знаний в области культуры Коллекционирование Инвестирование
Последователи (верящие)	Приобретение продукта арт-рынка, так как это принято в образованном обществе, которому хотят соответствовать Приобретение продуктов только известных авторов, посещение проверенных арт-мероприятий
Нацеленные на успех	Способ демонстрации высокого статуса и успеха Коллекционирование Инвестирование Приобретение продуктов только известных авторов, посещение проверенных арт-мероприятий

Продолжение таблицы 1

Старающиеся (стремящиеся)	Способ демонстрации высокого статуса Приобретение продукта арт-рынка, так как это модно
Экспериментаторы	Способ самовыражения, самореализации Эстетическое и эмоциональное удовлетворение
Творцы (мейкеры)	Способ самовыражения, самореализации Функциональное применение продуктам арт-рынка
Выживающие (борющиеся за жизнь)	Функциональное применение продуктам арт-рынка

Наиболее привлекательные для арт-рынка потребители таких типов, как инноваторы, мыслители, последователи, нацеленных на успех и экспериментаторы, так как у представленных категорий личностей большой набор потребностей. В основном приобретение продукта арт-рынка нацелено на самовыражение, демонстрацию успеха, высокого статуса и имиджа, а также удовлетворение эмоциональных и эстетических потребностей.

У остальных типов потребителей круг потребностей менее разнообразный и не встречается у первой рассмотренной группы. Например, у творцов и выживающих есть потребность в функциональном применении арт-продукта. Такая потребность возникает в ситуациях, когда, например, необходимо купить картину или скульптуру для украшения интерьера жилого помещения.

Благодаря развитию цифровых инструментов маркетинга можно привлечь на арт-рынок даже не самых заинтересованных потребителей.

Рассмотрим факторы, влияющие на поведение потребителей в совершении арт-покупок в Интернете. В условиях цифровой среды потребитель подвержен влиянию внутренних факторов, которые характерны только для электронной торговли. К ним относятся:

– опыт интернет-покупок;

– восприятие риска в Интернете;

– онлайновый опыт.

К внешним факторам, которые могут повлиять на потребительское поведение, относят:

– возможности электронного устройства (качество изображения на экране, скорость работы телефона или компьютера);

– качество подключения к Интернету;

– удобство интерфейса, дизайн сайта онлайн-магазина;

– уровень сервиса (наличие доставки, технической поддержки или онлайн-консультанта, чат-бота).

Изучим набор маркетинговых инструментов, которые подходят для продвижения продукта на арт-рынке. Для этого разделим существующие

виды маркетинговых коммуникаций на три группы: смысловую, визуальную и техническую (табл.2).

Визуальные инструменты могут играть ключевую роль как на первом, так и на заключительном этапе в процессе принятия покупательского решения. Если вначале применение качественных фотографий, рекламных баннеров или граффити достигает привлечение внимания и вызов интереса в арт-продукте, то на последнем этапе повлиять на решение покупателя могут такие инструменты, как дополненная реальность, выставки и ярмарки.

Дополненная реальность – расширенное восприятие действительности. Для арт-рынка это новый инструмент продвижения, который способен значительно увеличить вовлеченность потребителей во взаимодействие с брендом, что на прямую коррелирует с прибылью компании. Различают два вида дополненной реальности: WebAR и MobileAR.

WebAR – разновидность дополненной реальности, доступ к которой осуществляется через браузер, а также не требует установки специального приложения. На данный момент технология предлагает ограниченный функционал, включая простую анимацию, видео и определенную степень интерактивности. Данный подход эффективен для повышения первичных продаж, так как обеспечивает более полное информирование потенциального клиента о товаре или услуге. Примером использования данной коммуникации являются онлайн-выставки предметов искусств.

Таблица 2 – Маркетинговые коммуникации продвижения продукта на арт-рынке

Смысловые	**Визуальные**	**Технические**
Брендинг (личный бренд и ко-брендинг) Сторителлинг	Логотип Фото и видео контент Рекламные баннеры Веб-дизайн Дополненная реальность Граффити Выставки и ярмарки	Сайт Мобильное приложение Рассылки по электронной почте Чат-бот Аккаунт в социальных сетях и мессенджерах Контекстная и таргетированная реклама QR-коды

MobileAR добавляет в реальный мир новые элементы посредством мобильного устройства. Контент дополненной реальности запускается простым наведением телефона на объект, печатное изображение, логотип, по местоположению GPS или распознаванию звука.

Можно выделить основные преимущества использования технологии дополненной реальности для продвижения арт-продукции:

– создание эмоциональной связи с потребителем благодаря иммерсивному эффекту;

– повышение лояльности к бренду;

– демонстрация особенностей и возможностей рекламируемого арт-продукта.

Из технической группы коммуникаций новым инструментом для арт-рынка является чат-бот. Это технология, в основе которой лежат логические цепочки. Ответы бота на вопросы пользователей заранее продуманы. Он может заменить целую команду людей, например, колл-центр, кассиров, отдел приема и обработки заявок. Технология позволяет создать впечатление у покупателя, что он взаимодействует с реальным консультантом.

Таким образом, комбинирование маркетинговых инструментов и интеграция одних с другими позволяют создать качественную основу для маркетинговой программы продвижения продукции на арт-рынке. Применение методов цифрового маркетинга также помогают существенно расширить возможности авторов произведений искусства, вывести их товары из локального рынка на более широкое пространство.

Воронов А.А.

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПЕРСПЕКТИВЫ РОСТА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Транспортная отрасль, как составляющая народного хозяйства страны, представляет собой комплекс взаимосвязанных элементов, каждый из которых направлен на обеспечение бесперебойного функционирования процессов перевозки грузов или пассажиров. Данную отрасль, как и все остальные, не обошел стороной прогресс, и она вступила на путь цифровой переориентации. В последние годы наблюдается быстрая эволюция бизнес технологий в ведущих отраслях экономики: от интернета вещей и блокчейн до чат-ботов, машинного обучения и виртуальной реальности. Цифровые экосистемы и объединённые платформенные решения единой системы безопасности, умные дороги, светофоры и беспилотники – всё это результат цифровой трансформации на транспорте. Скорее всего, в недалеком будущем, именно проведение цифрового реинжиниринга станет решающим фактором процветания транспортной отрасли нашей страны. Современный пользовательский опыт взаимодействия поставщика и потребителя транспортных услуг предопределяет вектор цифровых метаморфоз транспортного комплекса.

21.12.2021 было опубликовано распоряжение правительства РФ №3744-р об утверждении стратегического направления в области цифровой трансформации транспортной отрасли РФ до 2030 года. Указанные в

данном нормативно-правовом акте современные технологии будут применены в следующих областях транспортного комплекса РФ (рис. 1):

- при анализе дорожного трафика, формировании цифровых моделей транспортной обстановки и оптимального построения маршрутов транспортных средств;
- при создании системы сквозного обмена электронными перевозочными документами, создании национального цифрового контура логистики и транспортных коридоров
- при создании единого центра управления транспортным комплексом, в том числе решений для сбора обращений граждан
- при создании цифровых двойников объектов транспортной инфраструктуры с использованием продвинутых технологий визуализации (виртуальная реальность)
- при создании системы моделирования транспортных потоков
- при создании и эксплуатации информационной системы учёта и планирования работ на проектирование, строительство, ремонт объектов транспортной инфраструктуры
- при внедрении смарт-контрактов с использованием систем распределённого реестра для отслеживания грузов и обмена данными между участниками отрасли и государством.

Рис. 1 – Сферы цифровой трансформации транспортной отрасли РФ, предусмотренные в распоряжении правительства №3744-р

Миссия государственных органов в обозначенной области – используя отечественное программное обеспечение разработать единую цифровую систему транспортного комплекса. В скором времени должен быть создан «зелёный цифровой коридор», должно появиться и успешно функционировать единое пространство по принципу одного окна, что обеспечит новую мобильность и выведет на качественно новый уровень транспортную отрасль страны. Есть все основания полагать, что совсем не за горами время, когда для предприятий транспортного комплекса будет доступна новая «транспортная реальность».

Современную транспортную отрасль и ее переход на «цифру» невозможно рассматривать без цифровой трансформации самой среды обитания людей. Транспорт перемещается по дорогам общего пользования, и одна из заметных тенденций в области цифрового транспорта – это так называемый умный транспорт – транспорт, который общается с такой же умной инфраструктурой. Цифровая трансформация транспорта предусматривает многие направления, которые облегчают функционирование транспортного комплекса (рис. 2):



Рис. 2 – Инструменты цифровой трансформации транспортного комплекса

Разумеется, на рисунке отражены лишь немногие из используемых в последнее время достижений в области цифровизации взаимоотношений в транспортном комплексе. За последнее десятилетие мы начали пользоваться услугами, которые раньше нам казались либо недоступными, либо невозможными вовсе. Сейчас, когда мы подходим к остановке, мы можем проложить свой маршрут с помощью мобильного приложения, можем на табло увидеть, когда приедет нужный нам автобус, мы можем двигаться быстро по выделенным полосам. Общественный транспорт начал двигаться быстрее не только благодаря упомянутой «выделенке», а еще и благодаря интеллектуальным светофорам, которые учитывают, какой тип транспорта сейчас движется в потоке и даёт приоритет именно общественному транспорту. Мы легко вызываем такси через агрегаторы, пользуемся каршерингом. Привычные нам вещи, почему-то, как выясняется, работают теперь гораздо быстрее, эффективнее и удобнее для нас просто благодаря тому, что современные технологии управления транспортом на основе навигации, автоматизации и цифровизации проникают уже глубоко во все сферы жизни.

Поскольку цифровые решения пронизывают практически все бизнес процессы транспортного сектора, то сейчас нет необходимости в работе большого количества персонала, который ранее был ответственен за данные процессы. Теперь эта работа выполняется компьютерами, гаджетами и прочими техническими устройствами. Без преувеличения можно сказать,

что цифровые экосистемы и объединённые платформенные решения сейчас становятся базисом модернизации транспортной отрасли.

Руководители транспортного бизнеса сейчас без труда изучают аналитику больших данных (Big Data). Эти данные используются организациями для принятия решений, оптимизации бизнес процессов и политик, а также для создания ориентированных на клиента продуктов, услуг и клиентского опыта.

Умный транспорт – это и системы спутниковой навигации. Так, например, ГЛОНАСС – система глобальной навигации. Официально начало работ по её созданию было положено в декабре 1976 года, и законченной данная разработка была признана лишь в декабре 2015 года. Готовая система сейчас успешно «эксплуатируется» в транспортной отрасли, во всех ее сементах. К 2025 году планируется создание более совершенного спутника, характеристики которого находятся в стадии разработки.

Сегодня с помощью систем мониторинга транспорта можно проследить за грузовиками, спецтехникой, автобусами или такси, вышедшим на линию. Технологии дошли до того момента, когда позволяют осуществлять контроль для любых процессов: начиная от контроля перемещения, заканчивая контролем топлива, заправок или даже режима отдыха водителя транспортного средства. Современные технологии позволяют оптимизировать работу и различного навесного оборудования, строительной техники, кранов-манипуляторов, складской техники.

Государство должно создать все необходимые условия для того, чтобы цифровые технологии на транспорте развивались высокими темпами. Успех цифровизации транспортной отрасли будет всецело зависеть от активности и поддержки именно государства. Ключевыми инициативами и проектами, направленными на приоритетное достижение государством цели цифровой трансформации транспортного хозяйства, являются следующие (рис. 3):

проект «Беспилотники для пассажиров и грузов» – создание центров управления и инфраструктуры для движения беспилотников всех видов транспорта, запуск в эксплуатацию беспилотных транспортных средств, роботизация транспортно-логистических хабов и внедрение продвинутых систем помощи водителю

инициатива «Беспилотные логистические коридоры» – организация движения грузовых беспилотных транспортных средств на автомобильной дороге общего пользования федерального значения М-11 «Нева»

инициатива «Автономное судовождение» – создание инфраструктуры обеспечения автономного судовождения на основе е-навигации и стимулирование разработки и внедрения судового и берегового оборудования для автономного судовождения

инициатива «Беспилотная аэродоставка грузов» – создание линейки беспилотных авиационных систем, инфраструктуры для беспилотной логистики, технологий управления беспилотной логистикой, а также формирование организационной модели эксплуатации беспилотных авиационных систем

проект «Зелёный цифровой коридор пассажира» – создание цифрового профиля пассажира, единого цифрового инструмента оплаты проезда для всех видов транспорта (с применением технологий биометрии), разработка сервиса построения оптимального маршрута поездки (MaaS), цифровых пассажирских терминалов

проект «Бесшовная грузовая логистика» –системы отслеживания грузоперевозок с использованием электронных навигационных пломб, разработка цифровой платформы транспортного комплекса РФ, формирование системы сквозного обмена электронными перевозочными документами

проект «Цифровое управление транспортной системой РФ» – создание единого центра управления транспортным комплексом, ситуационных центров, а также развитие системы моделирования транспортных потоков с применением технологий искусственного интеллекта

проект «Цифровизация для транспортной безопасности» – создание единого защищённого информационного пространства и защищённых технологических сетей транспортного комплекса, цифровизация госуслуг в области транспортной безопасности с использованием сведений ограниченного доступа

создание мобильных измерительных лабораторий, а также внедрение технологий информационного моделирования на всех этапах жизненного цикла объектов капитального строительства транспортной инфраструктуры, в том числе предупредительного ремонта

Рис. 3 – Ключевые проекты достижения государством цели цифровой трансформации транспортного хозяйства

Несмотря на то, что мы живем в 21 веке, и цифровые технологии давно являются неотъемлемой частью нашей повседневности, многие руководители транспортных компаний по-прежнему продолжают управлять предприятием по старой схеме, грубо говоря «вслепую». Из-за этого возникает большое количество проблем в работе автопарка: сбои, простои, накладки, поломки, аварии, нарушение планов и графиков. А ведь цифровая трансформация – это одна из национальных целей развития Российской Федерации до 2030 года, определенных указом № 474 от 21 июля

2020 года президента России. И транспорт не является исключением из общего правила.

Резюмируя, отметим, что цифровая трансформация – это не цель, а средство. Она должна решать ключевые задачи получения конкурентоспособности транспортной отрасли, поскольку транспорт и логистика – ключевой драйвер конкурентоспособности экономики многих стран, в том числе и Российской Федерации.

Вукович Г.Г., Захарова Л.Н., Павленко И.А.

КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ: ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ БЕЗБАРЬЕРНОЙ СРЕДЫ ДЛЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ

В современной рыночной экономике катализатором повышения эффективности и конкурентоспособности хозяйствующего субъекта является грамотно разработанная кадровая политика.

Под кадровой политикой понимают совокупность методов и принципов создания, воспроизводства, развития и использования человеческого капитала, мотивации и формирования факторов для развития кадрового потенциала. При этом стоит отметить, что кадровая политика неотделима от стратегии предприятия и во многом отражает его тенденцию развития. Структура кадровой политики хозяйствующего субъекта представлена на рисунке 1.

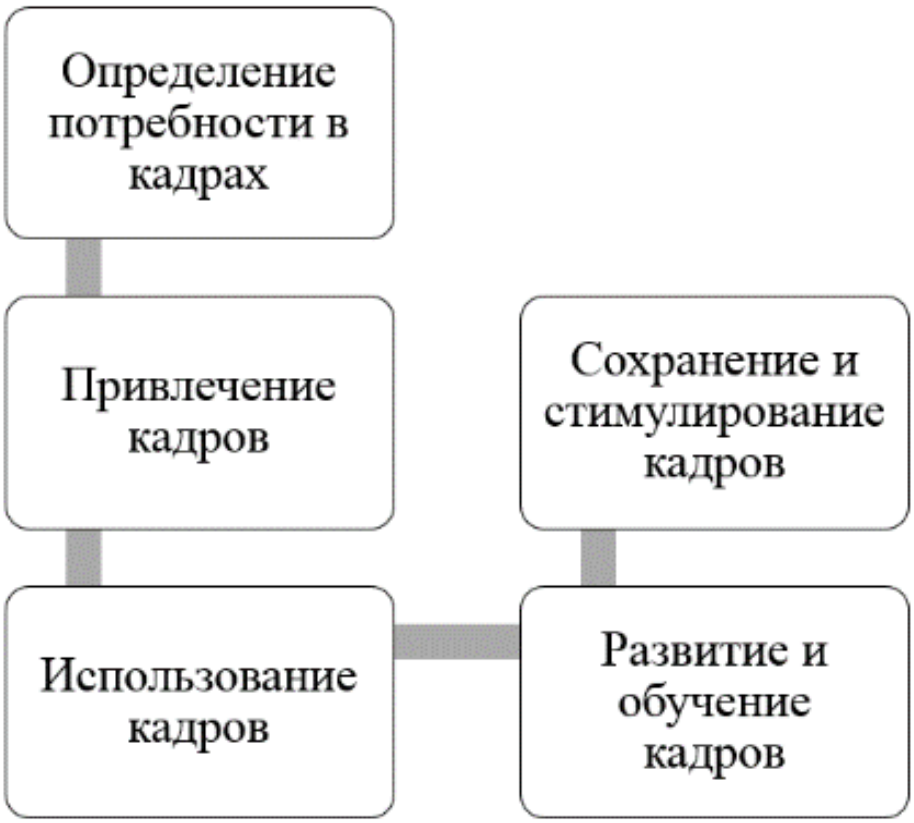


Рис. 1 – Структура кадровой политики предприятия

Основополагающими принципами кадровой политики являются:

– демократия управления;

– знание личности и ее потребностей;

– равенство, справедливость и последовательность действий по отношению к персоналу.

Также необходимо определить основные направления кадровой политики на функциональном уровне, которые изображены на рисунке 2.



Рис. 2 – Основные направления кадровой политики

Эффективность кадровой политики проявляется в использовании трудового потенциала и результативности процесса управления персоналом. Именно для определения эффективности кадровой политики используют мероприятия, позволяющие ее оценить. Анализируя кадровую политику конкретного предприятия необходимо учитывать факторы внутренней и внешней среды, которые продемонстрированы на рисунке 3.

Внутренние факторы	Внешние факторы
• Стратегия развития предприятия • Стратегия управления персоналом • Организационно-правовая форма предприятия • Система стимулирования и мотивации • Организационная культура • Морально-психологический климат	• Законодательство • Конкуренция на рынке • Рынок труда • Государственное регулирование экономики

Рис. 3 – Факторы, влияющие на кадровую политику предприятия

Принято выделять 4 типа кадровой политики, которые представлены на рисунке 4.



Рис. 4 – Типы кадровой политики

Активной кадровой политике присуще не только средне- и долгосрочное прогнозирование, но и быстрая реакция на резко возникающие кадровые ситуации. Предприятия, использующие данный тип кадровой политики, как правило, непрерывно контролируют кадровые состояния, анализируют внутренние и внешние факторы, способные повлиять на текущее состояние кадровой политики, а также разрабатывают мероприятия, способствующие сглаживанию непредвиденных изменений.

В пассивной кадровой политике существует конкретная схема развития кадровой стратегии, при этом другое направление ее развития применяется лишь в случае возникновения негативного развития событий. Постоянный контроль и анализ ситуации отсутствуют.

Реактивная кадровая политика имеет своей целью исследование причин постоянных изменений в кадровой политике. Кроме того, осуществляется тщательная диагностика кадровых проблем и разработка мероприятий, устраняющих их с минимальными последствиями для предприятия.

Превентивная кадровая политика направлена на разработку программ при краткосрочном и среднесрочном прогнозировании, не затрагивая долгосрочную стратегию.

Также выделяют виды кадровых политик: открытая и закрытая. Открытая кадровая политика характеризуется тем, что любой новый работник предприятия имеет возможность претендовать и на низовую должность, и на руководящую должность. Закрытая кадровая политика отличается тем, что новый сотрудник хозяйствующего субъекта имеет право начинать карьеру только с низшего должностного уровня, а замещение вакансий высших должностей возможно лишь для уже давно работающего на предприятии сотрудника.

Реализуется кадровая политика с помощью инструментов, представленных на рисунке 5.



Рис. 5 – Инструменты реализации кадровой политики

Вследствие того, что кадровая политика осуществляется через кадровую работу, выбор кадровой политики определяет не только основные цели и задачи предприятия, но и основные средства и методы их реализации. Также при разработке кадровой политики необходимо учитывать факторы внутренней, например, положения корпоративной культуры хозяйствующего субъекта, и внешние, например, PEST-анализ.

Непрерывное совершенствование аспектов кадровой политики на предприятии позволяет развить квалифицированный коллектив с высокой производительностью труда, который замотивирован на повышение эффективности функционирования предприятия и обеспечение его конкурентоспособности.

В условиях пандемии менеджменту предприятий и его руководству потребовалось внесение изменений в существующую кадровую политику из-за изменения формата выполнения работы. Часть сотрудников была вынуждена уйти в отпуск, а оставшаяся часть персонала работала в удаленном режиме.

Также необходимо совершенствовать процессы цифровизации и автоматизации в кадровой политике хозяйствующих субъектов. Например, переход на дистанционный формат контроля позволит обеспечить бесперебойную деятельность по управлению персоналом, а именно разработка и внедрение единой платформы для каждого предприятия, на которой будут храниться все данные о его сотрудниках.

Гаврилко Н.Н.

ЦЕЛЕВЫЕ ОРИЕНТИРЫ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ УСТОЙЧИВОГО РОСТА ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

Целевые ориентиры, заявленные ООН как главный вектор устойчивого мирового развития на ближайшее десятилетие, имеют универсальный характер и могут быть применены в различных типах стран, независимо от уровня их социально-экономического развития и господствующей идеологии. В настоящее время 17 целей в экономической, социальной и экологической сферах активно задействованы как на уровне разрабатываемых государственных стратегий развития, так и в стратегиях развития предпринимательства. Настолько серьезное внимание, которое проявлено в последние годы к данному проекту, свидетельствует о растущем понимании хрупкости и ценности нашей окружающей среды, необходимости ее защиты.

Кризис, вызванный пандемией, еще в большей степени убедил в важности выбранных ориентиров мирового и регионального развития. Энергетический кризис усилил значение экологических и ресурсосберегающих целей, а военно-политическая конфронтация России и Украины – социально-гуманитарных целей мирового устойчивого развития. Формирование

долгосрочных ценностей позволит найти новые конкурентные преимущества и реализовать успешные инвестиционные и инновационные проекты.

Приоритетное значение формированию устойчивого развития и достижению поставленных целей уделяется и в Европейском регионе в целом и особо в Европейском Союзе. Устойчивое развитие является основным принципом Договора о Европейском Союзе и приоритетной целью внутренней и внешней политики данного интеграционного экономического объединения стран. Примером может выступать обязательство искоренить бедность и построить устойчивый мир к 2030 г., в основе которого будет благополучие людей и здоровая планета.

Вопросами ESG занимаются правительства стран, международные организации (например, Всемирный экономический форум), некоммерческие организации, рейтинговые агентства, фондовые биржи. Современные предприниматели ориентируют свои компании на использование и соблюдение ESG-факторов для создания позитивного делового имиджа. Представители финансового сектора, внедряя ESG-факторы, преследуют цель успешно реализовать соответствующие финансовые продукты и услуги, занимая потенциально прибыльную нишу в развивающейся сфере.

Также следует учитывать возможные угрозы, связанные со стремительным ростом инвестиций в устойчивые проекты и образованием «зеленых пузырей». Финансовые регуляторы активно предпринимают меры по регулированию и минимизации рисков, вводя новые требования к прозрачности компаний.

ESG – это экологические, социальные и управленческие критерии, которые интегрируются в деятельность компаний, финансовые продукты и инвестиционные решения. ESG не подразумевает создание экологических и социальных ценностей, а управление рисками и использование возможностей.

Успех в преодолении актуальных глобальных вызовов во многом связан с тем, как экологические, социальные и управленческие (environmental, social, governance (ESG)) факторы будут заложены в стратегию и бизнес модель компаний и насколько серьезно связанные с ними риски будут управляться. В рамках первого направления «окружающая среда» рассматривается решение таких проблем как применение природных ресурсов и особенно энергетических, качество воздуха и воды, переработка отходов, глобальное потепление и др. Следующее направление - это проблемы, связанные с использованием человеческого капитала, системой взаимодействия и взаимоотношений с работниками и клиентами, условиями труда, безопасностью, правами человека, защита личных данных и др. Третье направление представляет собой необходимость обеспечения прозрачной деловой среды, подотчетности и т.п.

В марте 2018 г. Европейская комиссия (ЕК ЕС) утвердила «План действий по финансированию устойчивого роста Европейского Союза». Данный документ является, своего рода, дорожной картой, определяющей этапы развития устойчивого финансирования в интеграционном блоке. В Документе сформулированы ключевые цели (см. рис. 1).

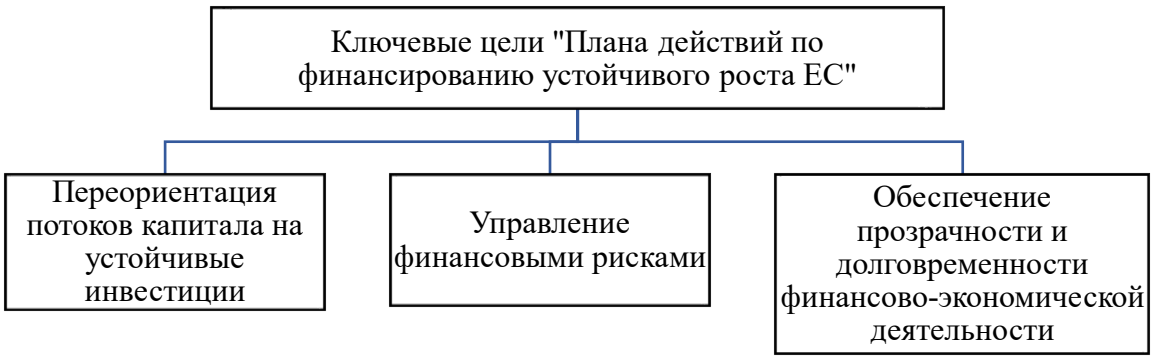


Рис. 1 – Схема ключевых целей Плана действий по финансированию устойчивого роста ЕС

Большое значение в документе уделено унификации подходов при классификации устойчивых видов экономической деятельности. В результате все хозяйствующие субъекты ЕС могут уверенно определять, относится ли развиваемое ими направление к ESG-направлениям или нет. Единая система утверждена летом 2020 г. и закреплена в виде Регламента ЕС 2020/852 Европейского Парламента и Европейского Совета от 18.06.2020 г. «О создании основы для содействия устойчивым инвестициям и внесении поправок в Регламент (ЕС) 2019/2088».

Основная проблема регулирования-ESG состоит в обеспечении транспарентности финансовой отрасли и защите самих инвесторов от неоправданного экологичного позиционирования компании, товара или услуги, то есть без достаточных для этого оснований. Эта задача выполняется регуляторами ЕС путем введения единой терминологии и единых обязательных требований к отчетности, для чего была принята Директива «О нефинансовой отчетности».

Одной из главных инноваций европейского проекта является законодательное закрепление принципа «двойной материальности», согласно которому должна быть раскрыта не только нефинансовая информация не только об учете компаниями ESG факторов, рисков и возможностей, которые могут привести к изменению финансовых показателей, но также и информация о влиянии компании на внешний мир – окружающую среду, общество и экономику . То есть предприниматели, с одной стороны, должны объяснить, как ESG факторы влияют на их бизнес, а с другой – каким образом они влияют на жизнь людей и окружающую среду.

Весной 2021 г. вступил в силу нормативно-правовой документ Европейского Союза в области раскрытия ESG информации – это Регламент 2019/2088 «О раскрытии связанной с устойчивостью информации, в секторе финансовых услуг», который устанавливает требования по раскрытию информации инвесторами. Главный акцент в Регламенте уделяется прозрачности информации о самих политиках, которые применяют в отношении ESG вопросов в своих инвестиционных и консультационных процессах компании, работающие в финансовой сфере. Отчеты на корпоративном уровне должны публиковаться на веб-сайтах компаний, на уровне финансовых продуктов информация раскрывается также через веб-сайт (например, преддоговорные документы и периодические отчеты). Согласно Регламенту первые отчеты на корпоративном уровне за отчетный период финансового 2021 года должны быть размещены до 30.07.2022 г.

Новая директива о корпоративной отчетности в области устойчивого развития направлена на реализацию «Зеленого курса» или Европейской Зеленой сделки – курса, который направлен на борьбу с климатическим кризисом путем преобразований Евросоюза в современную, ресурсоэффективную и конкурентоспособную экономику. ЕС стремится сформировать такую экономику, которая будет в состоянии к 2050 г. сократить выбросы парниковых газов фактически до нулевой отметки. Новая директива будет применяться к большему количеству организаций. Прежде всего, она будет применяться ко всем компаниям, акции которых обращаются на регулируемых рынках Европы, за исключением микропредприятий. Хотя перечисленные представители малого и среднего бизнеса подпадают под действие директивы, но новые стандарты отчетности для них вступят в силу значительно позже, только с начала 2026 г.

Также, рассматриваемая директива будет применяться к крупным компаниям, зарегистрированным на территории ЕС, или европейским дочерним компаниям, не зарегистрированных в ЕС фирм. В директиве по бухгалтерскому учету крупная компания определяется как компания, которая соответствует двум из следующих трех критериев: чистый оборот более 40 миллионов евро, баланс более 20 миллионов евро и штат сотрудников более 250 человек.

Следует обратить внимание, что новая директива должна будет применяться и к европейским страховым, и к кредитным организациям, независимо от их организационно-правовой формы.

Все страны-члены Европейского союза должны не позднее 31.12.2022 года включить новую директиву в свое национальное законодательство. После чего компании, на которых распространяются требования директивы, обязаны будут соблюдать рассмотренные выше правила в отношении годовых отчетных периодов, начинающихся 1 января 2023 года или после этой даты. По оценкам экспертов, к концу 2022 г. 49 000

европейских компаний должны будут предоставить информацию о соответствии устойчивому развитию. Это в 4 раза больше, чем на сегодняшний день - только 11 600 компаний.

Важным моментом для европейской экономики является привлечение частных инвестиций в рамках перехода к климатически нейтральной экономике. Стимулирование инвестиций, в свою очередь, означает укрепление позиций евро на мировой арене после негативного воздействия современных дестабилизирующих факторов.

Инновацией в финансовой сфере является и то, что предприятия, соответствующие ESG-принципам, могут выпускать «зелёные» облигации . Данные облигации представляют собой специальные проекты, инвестиции в которые направлены на улучшение экологии. В последний период появились специализированные фонды, которые осуществляют финансирование только в компании, соответствующие критериям ESG. Доля данного сегмента финансового рынка пока невелика, но она имеет высоко растущую динамику – по итогам 2019 года она составляла 5 % от объема всего рынка облигаций. Суммарно мировой объем рынка экологических, социальных и связанных с устойчивостью экономического развития облигаций составил 270 млрд евро в 2019 г. Это позволяет утверждать, что ЕС может получить преимущества в формировании стандартов «зеленых» облигаций.

Тенденция на ответственное инвестирование в европейских странах особо популярна в последние десятилетия, так как инвесторы все чаще обращают внимание не только на финансовые операции, но и на ответственное ведение операционной деятельности в разрезе обязательств ESG.

Европейский Союз, наряду с другими странами, которые трансформируют свои социально-экономические модели под требования устойчивого развития, целенаправленно увеличивают финансовые вложения в, так называемые, устойчивые проекты. Неотложность перехода к такому курсу развития отражается в предпочтениях инвесторов, и также в ожиданиях общественности в отношении поведения бизнеса.

По данным таблицы 1 можно увидеть тенденцию увеличения популярности ответственных инвестиций в ведущих странах мира. Около половины активов относятся к ESG-инвестициям. Из таблицы видно, что до 2018 года Европа являлась лидером по объемам ответственного инвестирования, обгоняя Австралию/ Новую Зеландию (52,6 % против 50,6 %). Однако за последний период показатели ответственного инвестирования замедлились и доля снизилась, в то время как в других развитых регионах мира данный показатель имел позитивно растущую динамику. К 2020 году европейский регион из лидеров переместился на третье место.

Таблица 1 – Объёмы ответственного инвестирования в ведущих странах, в %

Регион/Страна	2016	2018	2020
Европа	58,8	52,6	48,8
США	17,9	21,6	25,7
Канада	31,3	37,8	50,6
Австралия/Новая Зеландия	16,6	50,6	63,2

Инвесторам выгодно проводить социально ориентированные инвестиции. Среди причин можно выделить следующие:

во-первых, в настоящее время доходность ценных бумаг, связанных с ESG-проектами более высока, на них более высокий спрос на финансовом рынке;

во-вторых, за счет социально-ориентированных инвестиций повышается стоимостная оценка самих компаний;

в-третьих, такие направления инвестиций подтверждают растущую личную ответственность предпринимателей в современных условиях.

Вместе с тем необходимо учитывать, что инвестиции в ESG-проекты, могут иметь специфические риски. Например, гринвошинг, который означает появление ESG пузырей и нарушение финансовой стабильности. В связи с этим законодатели и финансовые регуляторы многих стран разрабатывают и внедряют особую систему ESG-регулирования, главные задачи которого — систематизация (внедрение универсальных терминов и показателей), учет ESG факторов в инвестиционной деятельности и повышение прозрачности бизнеса. Тенденция разработки специфических регуляторных норм, касающихся ESG проблематики, является важным фактором, от внедрения которого зависят успехи проекта в целом. https://rsue.antiplagiat.ru/report/full/236?v=1&c=0&page=1

На фоне энергетического кризиса и энергетического перехода особый интерес у компаний вызывают альтернативные энергоисточники. Становление рынка водорода является актуальным и перспективным направлением в энергетическом секторе. Страны-производители нефти, газа и угля понимают, что ископаемое топливо к 2050 году будет обладать всё меньшей востребованностью, а спрос на водород станет наиболее высоким со стороны стран, переходящих на возобновляемые источники энергии (см. рис. 2).

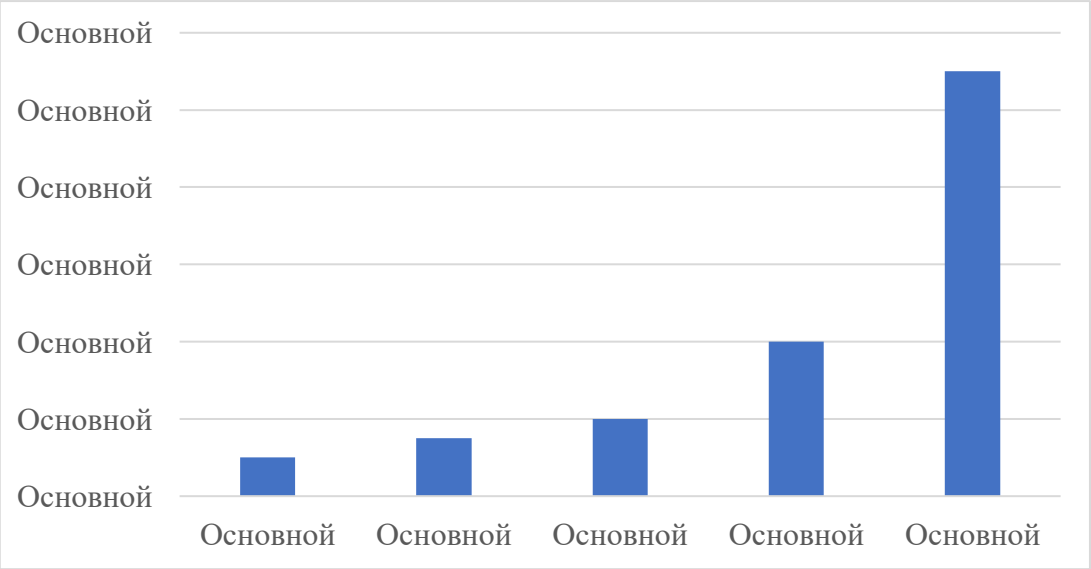


Рис. 2 – Диаграмма потенциального спроса на водород до 2050 г. при условии повышения глобальной температуры на 2 °С

Для стран, выступающих внешнеэкономическими партнерами Евросоюза, и стран, заинтересованных в выходе на емкий европейский рынок, необходимость соблюдения экологических требований в скором времени станет обязательным условием ведения бизнеса с европейскими компаниями. Таким образом, сам ЕС может рассматриваться в качестве стимулирующего фактора по расширению внедрения принципов экологизации производств и деятельности в целом в компаниях различных стран мирового сообщества.

Сценарии декарбонизации сходятся в том, что будущее стоит за электрификацией как основным и наиболее экономичным способом формирования «зеленых экономик». Один из основных факторов, согласно которым водород становится все более актуален как химический носитель энергии, состоит в том, что он удовлетворяет потребности в хранении и гибком использовании возобновляемых источников энергии. Также он может использоваться в следующих наиболее сложно декарбонизируемых секторах экономики – это тяжелая промышленность, грузоперевозки, авиация или судоходство.

В целом развитие водорода в Европейском Союзе предполагается осуществить в 3 этапа:

1) 2020-2024 гг. – постепенная декарбонизация существующего производства водорода;

2) 2025-2030 гг. – внедрение водорода в новые производства;

3) 2031-2050 гг. – внедрение водорода в сложно декарбонизируемые сектора экономики.

По предварительным прогнозам, в результате доля «зеленого» водорода должна составить не менее 10% от всего конечного потребления энергии в ЕС (и это против 1% данного источника энергии - на второй стадии).

Цели устойчивого развития предполагают необходимость интегрирования в производственную и инвестиционную деятельность предприятий экологических, социальных и управленческих факторов, а соответственно и связанных с ними рисков и возможностей. Практика показывает, что на современном этапе реализации данного масштабного проекта в Евросоюзе преимущественно выделяется фактор экологии, как фактор, определяемый наиболее очевидными проблемами в окружающей среде. Однако надо учитывать и другие направления ESG, именно, комплексный подход позволит достичь поставленные стратегические цели.

Таким образом, реализация ESG проектов в финансовой системе Евросоюза является ключевым современным направлением разработанной новой стратегии развития ЕС. Приток ответственных инвестиций в страны Европейского союза, благодаря качественно проработанному направлению трансформации финансово-экономической европейской системы, как системы устойчивой и согласующейся с принципами «зеленого курса», позволит улучшить результаты деятельности компаний, повысить их эффективность и конкурентоспособность. Данная политика позволит повысить престиж экономически интегрированных европейских стран, будет способствовать устойчивому их развитию, укрепит позиции единой региональной валюты зоны евро на мировом финансовом рынке, а европейская интеграция получит более надежный фундамент для сплоченности участников.

Гаврилов А.А.

ПРИНЦИПЫ И СОДЕРЖАНИЕ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЙ

Разработанная автоматизированная система является эффективным инструментом, в котором реализовано несколько десятков различных методик финансового анализа, финансового менеджмента, оценки управления и прогнозирования. Экспертный совет Министерства связи и массовых коммуникаций Российской Федерации включил данную компьютерную программу в Единый реестр российского программного обеспечения. Это означает, что программный продукт соответствует требованиям информационной безопасности и рекомендован к использованию в российских компаниях, в том числе в государственных структурах и в компаниях с государственным участием.

В автоматизированной системе реализованы следующие принципы:

- единства бухгалтерской и статистической отчетности как информационной основы анализа;

- комплексности – функции финансового анализа, финансового менеджмента, прогнозирования рассматриваются как неотъемлемые элементы общей системы принятия управленческих решений, кроме этого результаты анализа представлены в виде единства таблиц, графиков, относительных и абсолютных показателей;

- формирование баз данных по каждому предприятию и группам предприятий с учетом их масштабов и отраслевой принадлежности;

- множественности периодов анализа, от квартальных, полугодовых, годовых, которые задаются лицом, проводящим анализ;

- использования элементов искусственного интеллекта при формировании в текстовой, табличной и графической формах выводов и рекомендаций;

- интеграции с системами хранения больших баз данных по бухгалтерской и статистической отчетности различных групп отраслевых предприятий в системе интернет и возможность непосредственной загрузки данных предприятий для анализа из системы интернет;

Содержанием программы являются следующие аналитические блоки:

1. Блок стандартного финансового анализа предприятий, представленного как в научной, так и в учебной и методической литературе:

- Построение и анализ сравнительного аналитического баланса;
- Оценка ликвидности баланса;
- Анализ платежеспособности;
- Анализ рыночной устойчивости;
- Анализ финансовой устойчивости;
- Анализ деловой активности;
- Анализ и оценка прибыли и рентабельности;
- Анализ финансовых результатов в динамике;
- Балльная оценка финансовой устойчивости;
-Анализ кредитоспособности предприятия по методике Сбербанка РФ;
- Оценка риска кредитования клиентов.

2. Блок анализа денежных потоков:

- Анализ денежных потоков прямым методом;
- Анализ денежных потоков косвенным методом;
-Коэффициентный метод в оценке движения денежных средств.

3. Блок экономического анализа:

- Анализ состояния основных средств;
- Матричный анализ абсолютных и относительных показателей использования внутренних ресурсов предприятия;
- Анализ труда и заработной платы;

- Анализ ресурсных показателей в динамике;

- Ранжирование анализируемых показателей предприятий в группе.

4. Блок регламентируемых анализов (то есть анализов, организация и методика которых утверждены постановлениями (приказами) официальных государственных организаций федерального, регионального и отраслевого уровня):

- Анализ и аудит искажений финансовой отчетности;

- Анализ уровня существенности в аудите;

- Анализ чистых активов предприятий;

- Анализ финансовой устойчивости должника – сельхозтоваропроизводителя;

- Анализ финансовых показателей организации в соответствии с методикой Минэкономразвития и Федеральной службы по финансовому оздоровлению;

- Анализ показателей фиктивного или преднамеренного банкротства;

- Анализ для принятия решений арбитражным управляющим;

- Анализ финансово-хозяйственной деятельности для администраций районов;

- Анализ финансового состояния физического лица.

5. Блок финансового менеджмента:

- Расчет точки безубыточности с использованием операционного левериджа;

- Расчет эффекта финансового рычага;

- Анализ текущих финансовых потребностей;

- Анализ использования капитала;

- Анализ финансового потенциала;

- Анализ налогового бремени предприятия;

- Анализ риска выездной налоговой проверки;

- Оценка структуры источников финансовых средств.

6. Блок прогнозирования:

- Прогнозирование по среднему темпу роста;

- Прогнозирование по среднему абсолютному приросту;

- Формирование прогнозного баланса с учетом сложившихся тенденций;

- Формирование прогнозного баланса, удовлетворяющего заданным параметрам платежеспособности.

7. Блок оценки уровня управления:

- Расчет ставки дисконтирования;

- Расчет средневзвешенной стоимости капитала;

- Комплексная оценка интенсивности и эффективности хозяйственной деятельности;

- Модели оценки вероятности банкротства;

- Матрица финансовой стратегии;

- Модель Дюпона;

- Оценка и анализ экономического риска на основе финансовых коэффициентов;

8. Блок анализа арбитражного управляющего.

9. Блок отчетности (входных данных):

- Форма №1 - Бухгалтерский баланс;

- Форма №2 - Отчет о финансовых результатах;

- Форма №3 - Отчет об изменениях капитала;

- Форма №4 - Отчет о движении денежных средств;

- Форма №5 - Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках, которая содержит следующие разделы:

нематериальные активы и расходы на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы (НИОКР);

основные средства;

финансовые вложения;

запасы;

дебиторская и кредиторская задолженность;

затраты на производство;

оценочные обязательства;

обеспечения обязательств;

государственная помощь.

- Журнал-ордер №10 для выявления оборотов по кредиту основных счетов.

10. Блок проверки взаимоувязанности форм годовой отчетности.

11. Блок информации о применяемых кредитных ставках.

Система может быть использована следующими субъектами экономических отношений**:**

- организациями различных отраслей, всех форм собственности и организационных структур - для диагностики, моделирования и прогнозирования финансово-экономического состояния, выбора финансовой стратегии предприятий, определения методов, обеспечивающих стабильность финансового состояния;

- банками - для определения целесообразности кредитования предприятий на возвратной основе и целевого инвестирования средств в предприятия;

- инвестиционными компаниями - для оценки степени инвестиционной привлекательности предприятий;

- страховыми организациями - для определения уровня риска страхования активов предприятий;

- аудиторскими фирмами - для повышения оперативности и качества анализа финансово-экономической деятельности предприятий, в том числе федеральных государственных унитарных предприятий;

- консультационными фирмами - для разработки стратегии финансово-экономической деятельности предприятий, в том числе для более качественной разработки бизнес-планов;

- арбитражными управляющими - для определения вероятности банкротства, разработки программ финансового оздоровления (санации) предприятий;

- фирмами по оценке бизнеса для оценки текущей и перспективной ликвидности бизнеса.

Автоматизированная система может использоваться для:

- проведения экспресс-анализов финансового состояния;

- постоянных ежеквартальных, полугодовых и годовых мониторингов финансового состояния предприятий, организаций;

- подготовки аналитических записок к бухгалтерской отчетности, собраниям акционеров, кредиторов;

- разработки стратегий развития предприятий в среднесрочной и долгосрочной перспективе, бизнес-планов санации предприятий, аналитических записок для аудиторов и антикризисных управляющих;

- результаты финансового анализа служат основой для разработки программ финансового оздоровления (санации) предприятий для арбитражных управляющих;

- проведения регламентируемых анализов в соответствии с нормативными актами вышестоящих и контролирующих ведомств

Система позволяет получать все необходимые расчеты в форме аналитических таблиц и графиков, а также текстовые выводы и рекомендации. Она учитывает существующие нормы и нормативы, уровень инфляции.

Проводится работа по расширению применения данной программы не только в Российской Федерации, но и в Республике Беларусь, а также в других государствах бывшего постсоветского пространства.

С 2020-2021 учебного года данная программа используется на экономическом факультете Кубанского государственного университета для обучения студентов-экономистов. Перспективы развития данной автоматизированной аналитической и экспертной системы связаны с тем, что с 2021-2022 учебного года на экономическом факультете Кубанского государственного университета проводится работа по формированию алгоритмов анализа и прогнозирования работы некоммерческих организаций (НКО) и соответствующего программного обеспечения, включающего элементы искусственного интеллекта для расширения функциональных возможностей системы. Основная трудность в этой работе заключается в том, что для организационно-правовой формы НКО практически отсутствуют раз-

работанные и апробированные методики, включающие действенные алгоритмы. Кроме этого данная программа может являться в будущем идеальным средством для формирования данных для финансовой аналитики с целью построения моделей на основе ожиданий, то есть превращения принципов виртуальной цифровой экономики в основу прогнозирования экономических процессов. Для этого необходимо развивать на экономических факультетах кафедры, связанные с системами моделирования, прогнозирования, формирования больших баз данных. В условиях расширения экономических санкций данная программа может быть применима в системах экономической и организационной реструктуризации предприятий. В настоящее время также проводится работа по адаптации данной системы к условиям все большего применения на предприятиях различных систем внутреннего бюджетирования. Необходимо также, используя данную систему для сбора статистической информации по предприятиям различных отраслей, переходить к определению рекомендуемых (нормативных) уровней отдельных финансовых аналитических показателей. Данная автоматизированная система необходима как самим предприятиям различных организационно-правовых форм собственности, так и их партнерам по бизнесу, чтобы контролировать надежность заключаемых договоров и снижать риск экономических взаимоотношений. Ее широкое распространение и применение будет способствовать не только реализации основных целей предприятий – получению прибыли и удовлетворению потребностей в товарах и услугах, но и росту в целом уровня капитализации активов.

Галяева Л.Е.

БАНКОВСКИЕ ЭКОСИСТЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТИ ИХ РАЗВИТИЯ В BANI-МИРЕ

Изменения, происходящие в мировых экономиках в последнее десятилетие, демонстрируют необходимость их аналитического осмысления на основе обновленных концепций. И если в конце XX в. происходящие события можно было описать как элементы VUCA-мира, то в настоящее время ученые предлагают такую исследовательскую платформу, как BANI.

Предложенный профессором Калифорнийского университета Жаме Кассио (Jamais Cascio) термин BANI предусматривает необходимость рассмотрения экономических событий и явлений с позиций следующих составляющих, характеризующих внешнюю среду функционирования субъектов.

Хрупкость (brittle) означает то, что с появлением каких-то непредвиденных событий могут произойти катастрофические последствия. Вирус разрушает экономики стран, технологические нововведения существенно меняют ситуацию на рынке, для людей становится нормальным кардинально менять свою карьеру, так как отсутствует гарантия стабильной

работы. Выход из строя одного компонента ведет к слому всей устоявшейся системы, прежде функционирующей стабильно.

Беспокойство (anxious) наступает вследствие появления понимания того, что привычные системы оказываются весьма хрупкими. В состоянии обеспокоенности необходимо быстро принимать решение, дополнительная тревожность возникает от понимания судьбоносности скорости этого процесса. Именно время реагирования на вызовы приведет либо к успеху, либо к неудаче.

Нелинейность (nonlinear) обусловлена тем, что в нелинейной среде даже незаметное решение может иметь разрушительные последствия. При этом ожидаемые значительные результаты могут быть и не достигнуты вследствие вложения больших ресурсов. Нет уверенности в том, что эти результаты появятся быстро, как, например, последствия от непредвиденных событий, поэтому стратегическое планирование затруднено и должно быть адаптировано к обстоятельствам.

Непостижимость (incomprehensible) проявляется в форме возникновения большей неясности при задействовании огромных объемов информации, например, Big Data. Быстрое изменение концепций и идей приводит к ухудшению восприятия и понимания действительности.

Можно сделать вывод о том, что события в этой ситуации, по мнению Жаме Кассио, непредсказуемы и хаотичны, и говорить о будущих сценариях развития можно только с минимальной долей уверенности, что прогнозы и модели, базирующиеся на регрессионных значениях, будут реализованы. Похожей точки зрения о непредсказуемости точных перспективных значений экономических явлений и процессов придерживается и Нассим Талеб в своей работе «Черный лебедь». Он считает, что необходимо большее значение придавать возможности возникновения тех неожиданных событий, которые могут серьезным образом повлиять на социум и экономику.

Помимо вышеизложенного, решающее воздействие на развитие финансовых продуктов и услуг в последние годы оказала цифровизация практически всех сфер жизни экономических субъектов. Благодаря стремительному развитию ИТ-систем, позволяющих собирать и обрабатывать большие объемы информации о пользователях в режиме онлайн и офлайн, выстраивать эффективные связи по всем доступным каналам и предоставлять множество различных удаленных сервисов, стало возможным создание банковских экосистем.

В современном отечественном законодательстве отсутствует понятие «банковская экосистема» и по сути, казалось бы, можно использовать дефиницию «банковская группа», закрепленную в ФЗ «О банках и банковской деятельности». Однако, существует ряд отличий этих двух сложноструктурированных образований. Так, «банковской группой признается не

являющееся юридическим лицом объединение юридических лиц, в котором одно юридическое лицо или несколько юридических лиц (участники банковской группы) находятся под контролем либо значительным влиянием одной кредитной организации (головной кредитной организации банковской группы)». Таким образом, предполагается значительное влияние на входящие в состав компании и соответствующий контроль, осуществляемый банком, находящимся в основе экосистемы. Однако, не всегда банковские экосистемы организованы на основе такой соподчиненности – зачастую компании, входящие в состав экосистемы, действуют на основе заключенных договоров и достаточно самостоятельны в плане осуществления своего управления бизнес-процессами.

К определению банковской экосистемы нужно подходить с точки зрения выполняемого функционала, ведь именно благодаря клиентским запросам получать комплексное обслуживание на основе реализации концепции супер-приложений или суперапповов (англ. «superapp») они и появились. Таким образом, банковской экосистемой является комплекс сервисов, продуктов и услуг, удовлетворяющих спрос клиентов на различных рынках, объединенных в единую бизнес-архитектуру на основе банковского капитала.

Экосистемой является широкий, но четко определенный круг участников, объединенных единой концепцией, нацеленной на эффективную и успешную конкуренцию с остальными участниками рынка. Экосистема – это комбинированное цифровое он-лайн пространство, в котором конечному клиенту предоставлен широкий спектр товаров и услуг, как финансового, так и нефинансового характера (Рис. 1).

Сегодня развитие технологий позволяет интегрировать все финансовые продукты, сервисы и сервисы в рамках единой финансовой экосистемы или суперапа. В результате разные организации создают набор услуг для удовлетворения потребностей клиента в разных сферах. Это может быть недвижимость, медицина, малый бизнес или иные виды сервиса. Самое главное – у клиента имеется возможность решать стратегические, текущие и оперативные повседневные задачи в рамках одной экосистемы. Он может получить доступ ко всем необходимым ему сервисам, входящим в экосистему, как правило, на льготных условиях, существующих только в ее пределах.

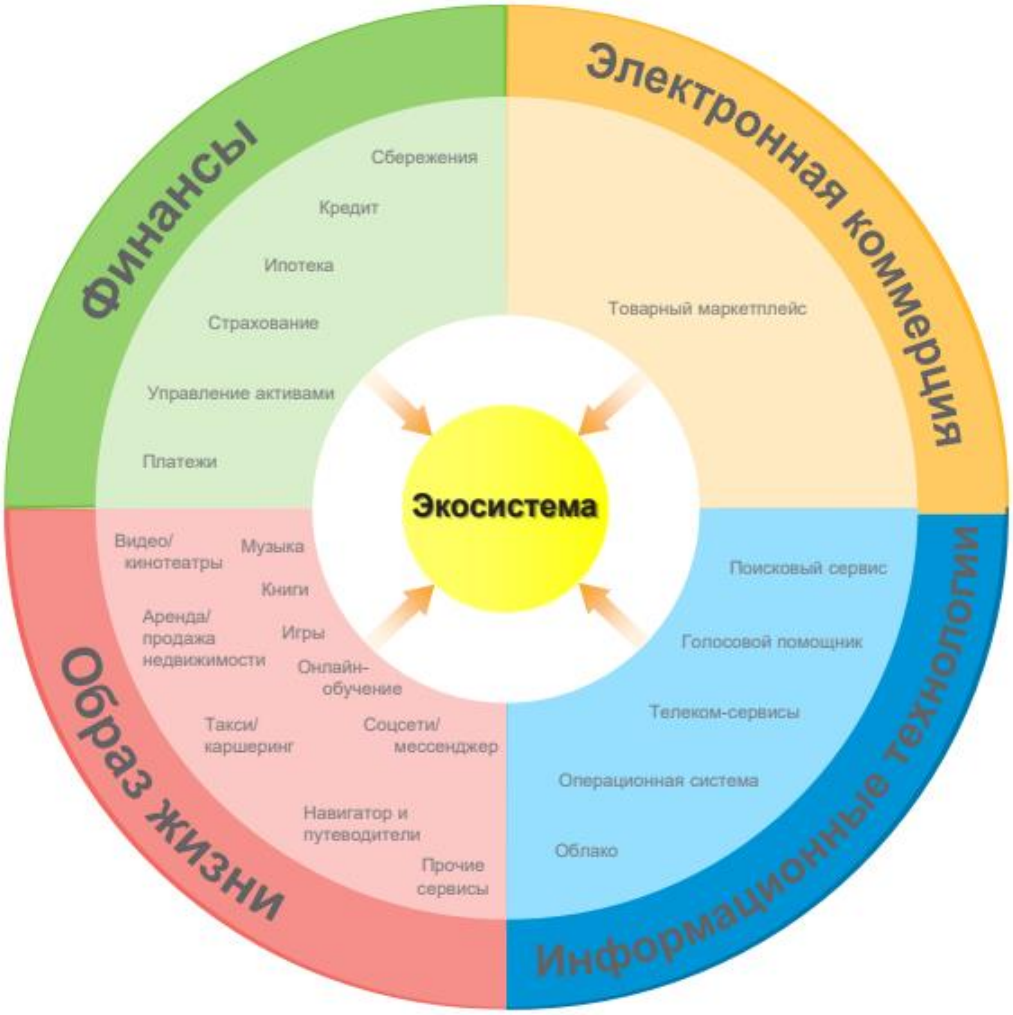


Рис. 1 – Компоненты и сервисы классической банковской экосистемы

Примерами крупнейших международных экосистем могут выступать: американские технологические компании – Google, Apple и Amazon (или GAFA) и китайские – Alibaba и Tencent. Изначально являясь крупными технологическими компаниями, они значительно увеличили свое влияние и масштабы функционала на финансовых и других рынках за счет расширяющихся финансовых возможностей вследствие ведения основного бизнеса и имеющегося значительного объема покупателей-клиентов. Этот процесс стал возможен также и благодаря успешному использованию цифровых платформ для естественного включения смежных с традиционным видом деятельности сегментов эксплуатируемого рынка.

В России первые экосистемы начали формироваться на базе банковского капитала. Это обусловлено тем, что именно банковский бизнес в России получил серьезное развитие с точки зрения технологий, размеров рынка и внедренных цифровых и смарт-технологий за счет аккумулированного финансово-технического потенциала.

С точки зрения подходов к формированию экосистемы следует отметить, что в иностранных финансовых системах банковский капитал обычно появлялся в экосистеме гораздо позже, чем развился основной бизнес. В нашей стране можно выделить несколько форм участия банков в экосистемах. Это: экосистемы на базе универсальных банков (SberX, Тинькофф, ВТБ); банки в экосистемах, ориентированных на транзакции (как правило приобретаются маркетплейсами для минимизации транзакционных издержек и кредитной поддержки приобретаемых товаров и услуг – банки интернет-магазинов: OZON, WILDBERRIES, Яндекс Банк); банки «встроенные» в действующие экосистемы (это могут быть компании интернета вещей, реализующие определенный вид услуг или продукции – МТС банк, Тойота Банк, Фольксваген Банк РУС).

Основная выгода для потребителя заключается в том, что, используя услуги и сервисы в рамках одной финансовой экосистемы, клиент экономит значительную сумму средств по сравнению с использованием сервисов и продуктов вне этой экосистемы. Например, экосистема Тинькофф позволяет покупать авиабилеты, топливо для автомобилей со скидками, бронировать гостиницы и отели, доставлять товары, получать повышенный кэшбэк за различные группы товаров, страховать различные объекты, а также инвестировать через биржу. Кроме того, к экосистеме можно подключить множество партнеров, которые также принимают участие в системе скидок, кэшбэка. Аналогичная ситуация наблюдается в Сбербанке и ВТБ.

В основе платформенных решений, обслуживающих интересы той или иной экосистемы закладываются форматы открытого и закрытого типа. В зависимости от предлагаемых услуг, продуктов и решений выбирается конфигурация торговой площадки или маркетплейса. Таким образом, нельзя сделать вывод о лучших и худших платформенных решениях по их открытому, закрытому или комбинированному типу, поскольку они выбираются строго для решения бизнес-задач.

Рассмотрим в таблице 1 примеры компании из российской и иностранной практики с точки зрения выбора платформенных решений (З – закрытая экосистема, О – открытая экосистема). Аналитический отчёт Банка России относительно бизнес-моделей крупнейших мировых и российских экосистем показал, что в основном подобный бизнес развивается на основе гибридных платформ, на которых размещена та или иная экосистема. Например, согласно отчёту Банка России, можно сделать вывод о том, что маркетплейсы работают в основном по открытой экосистеме, В то время как поставщики мобильной связи или мессенджеры в основном используют в закрытую экосистему. Выбор той или иной модели зависит от стратегии развития самого бизнеса.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика российских и иностранных экосистем по способу построения

Экосистема	Финансы		Информационные технологии	Электронная коммерция	Образ жизни	
Google	З	-	З	О	О	О З
Apple	З	З	З	О	О	О
Amazon	З	З	З	О	О З	О З
Alibaba	З	О	З	О	О З	О З
Tencent	З	З	З	О	О З	О З
Sber	З	З	З	О З	О З	О З
Yandex	З	З	З	О	О З	О З
Tinkoff	З	З	З	О	О З	З
VTB	З	О З	З	З	О З	О З
MTS	З	З	З	З	О З	О З

Можно заметить, что российские и иностранные экосистемы используют примерно одинаковые подходы к решению схожих бизнес-задач с точки зрения формата предоставления услуг. При этом финансовые сервисы крупнейших экосистем как российских, так и зарубежных компаний формируются преимущественно на закрытом типе платформы. Это связано, с одной стороны, с важностью этого типа услуг, являющегося базовым и обеспечивающим генерацию денежного потока. С другой стороны, банкам необходимо соблюдать законодательство РФ, обязывающее защищать персональные данные клиентов и обеспечивать безопасность проводимых операций. В таблице 2 представим состав основных банковских экосистем, сформированных на основе универсальных банков.

Рассматривая перспективы развития банковских экосистем в условиях BANI-мира, наиболее целесообразной структурой рынка представляется та, которая предусматривает наличие на рынке нескольких крупных национальных банковских экосистем, которые будут конкурировать друг с другом, а также с иностранными участниками. Помимо крупных экосистем должны быть локальные, ценность которых будет формироваться на основе удовлетворения спроса и решения круга задач, не охваченных крупными экосистемами.

Несмотря на то, что BANI-мир не может с высокой степенью вероятности дать нам детальное видение будущего состояния банковских экосистем, можно с уверенностью сказать, что в сложившейся ситуации понимание ключевых глобальных проблем может стать важной отправной точкой в теоретических и практических изысканиях.

Таблица 2 – Состав экосистем крупнейших банков в России

Экосистема	Характеристика
SberX	ДомКлик: услуги в сделках с недвижимостью; Delivery Club: сервис по доставке готовой еды; Сбермаркет: доставка продуктов из магазинов; СберМобайл: мобильный оператор СберФуд: заказ столиков в ресторане и другие услуги; Окко: онлайн кинотеатр; Самокат: быстрый заказ продуктов; Эвотор: олнайн-кассы и консалтинг; СберЗдоровье: онлайн-консультация с врачом; DocDoc: телемедицина и другие сервисы
Тинькофф	Тинькофф Банк – традиционные банковские услуги; Тинькофф Бизнес – платформу для малого и среднего бизнеса; Тинькофф Инвестиции; Тинькофф Страхование; Тинькофф Мобайл – услуги мобильного оператора; Tinkoff Call Defender – антифрод-платформа для защиты от телефонных мошенников; Тинькофф Образование – образовательные курсы; Тинькофф Журнал и другие сервисы
ВТБ	Традиционные банковские услуги; ВТБ Мобайл; «Метр квадратный» – сервис для поиска, ремонта, проверки и оценки жилья; маркетплейс финуслуг «Юником-24»

Те экосистемы, которые лучше будут адаптированы к условиям нестабильности и изменчивости будут достигать более высоких результатов. В условиях работы мульти-бизнесов, объединенных в одну экосистему, управление должно быть сосредоточено на оптимальном распределении структур, созданию и обеспечению качественной экономико-социальной культуры совместной работы, формированию высококвалифицированного персонала, обладающего знаниями и навыками работы в смежных отраслях.

Соглашаясь с тезисами современных авторов и понимая, что планирование становится весьма сложной задачей в нелинейном мире, важно понимать, что различные формы бизнеса, в том числе и банковские экосистемы по-прежнему должны быть нацелены на устойчивое развитие. Однако при этом в процессе формирования стратегии и тактики ведения бизнеса, должен решаться вопрос: «Какие методы реагирования на хаотично возникающие и поэтому совершенно непредсказуемые события могли бы стать новыми формами адаптивных стратегий?». Несмотря на то, какой именно стратегии будет отдан приоритет на том либо ином этапе развития, экосистемам необходимо постоянно внедрять инновационные механизмы, способные реализовывать продукты и услуги в цифровом пространстве и оперативно адаптироваться к неизбежным изменениям новой реальности.

Гаровов Я.К.

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ОБЪЕКТНО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ ОБРАБОТКИ ДАННЫХ В ВУЗАХ

При проектировании базы данных приложений, предназначенных для работы в операционной системе Windows необходимо совмещать различные программные средства. Целесообразно применять специальные программные интерфейсы, позволяющие объединять функции нескольких приложений. Схема взаимодействия различных программных средств, использованных для решения указанной задачи представлена на рисунке 1.

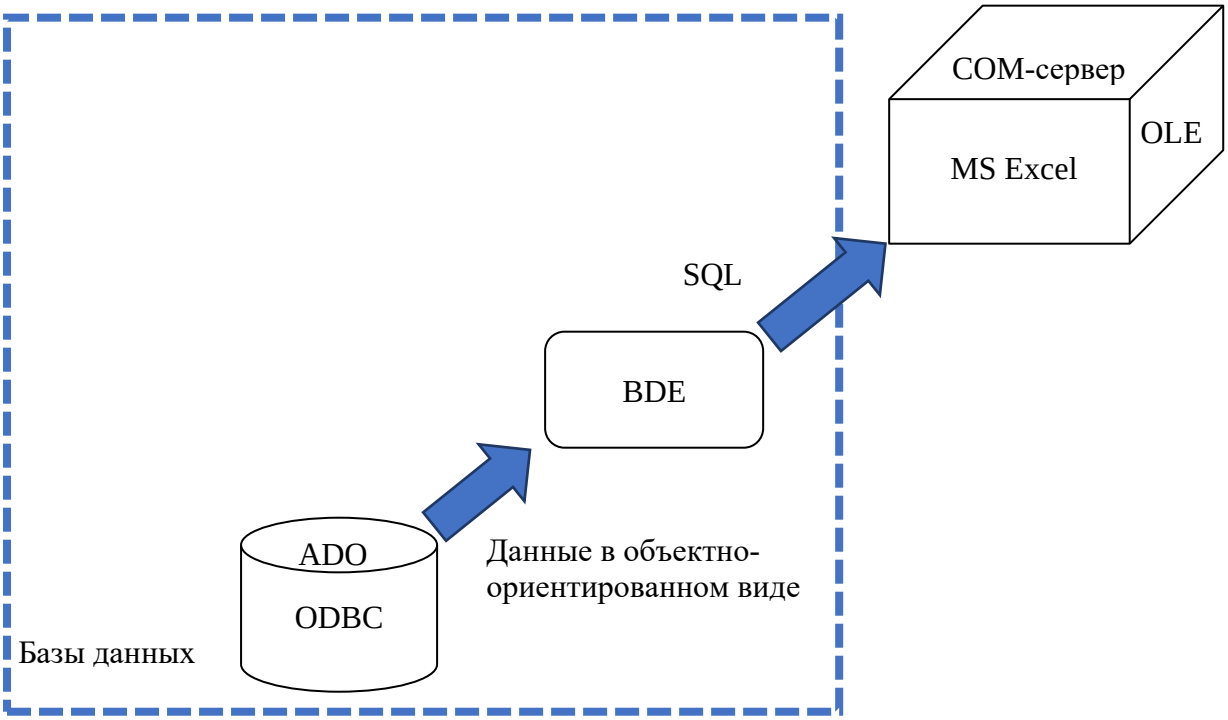


Рис. 1 - Схема взаимодействия программных средств

Для работы с базой данных используется технология ADO (от англ. ActiveX Data Object), представляющая собой интерфейс программирования приложений для доступа к данным. В данном случае ADO позволяет представлять данные из реляционной базы информационной модели в объектно-ориентированном виде. Это гораздо более эффективный способ представления данных, поскольку тогда предоставляется возможность оперирования объектами, а не записями, что значительно упрощает преобразование связей. Также в этом случае можно определить новые типы данных и операций с ними. Применение этой технологии требует наличия драйверов открытого доступа (ODBC) к базам данных на компьютере, на котором будет функционировать программа. Интерфейс ODBC (от англ. Open DataBase Connectivity) позволяет единообразно оперировать с разными источниками данных, абстрагируясь от особенностей взаимодействия в

каждом конкретном случае. Обычно эти драйвера устанавливаются совместно с операционной системой Windows. Также для доступа к данным необходимо использовать системы работы с базами данных BDE версии не ниже 5.0 фирмы Borland. BDE (от англ. - Borland Database Engine) — компонент, управляющий базами данных, или библиотека, подключаемая к программам и передающая им функции СУБД. В данном случае, элемент BDE позволяет манипулировать данными и структурами базы данных с помощью языка SQL.

Для подготовки и печати отчетов используется приложение Excel входящее в состав пакета Microsoft Office. При этом применяется технология OLE (от англ. - Object Linking and Embedding) — технология связывания и внедрения объектов в другие документы и объекты. OLE позволяет передаватъ часть работы от одной программы редактирования к другой и возвращать результаты назад. Например, установленная на персональном компьютере система может посылать данные, обработанные при помощи SQL-запросов в табличный процессор. MS Excel запускается из разрабатываемого приложения как COM-сервер (от англ. Component Object Model), т. е. предоставляет весь свой функционал для составления отчета, его редактирования, форматирования и печати. Отчеты создаются на основе файлов-шаблонов, созданных в приложении MS Excel и должны присутствовать на компьютере, на котором функционирует разработанное приложение. Таким образом, данный способ позволяет совместить несколько программных средств и максимально использовать функционал различных инструментов и компьютерных технологий.

Выбор системы управления базами данных

В качестве сервера базы данных при разработке программного обеспечения в рамках диссертационного исследования используется SQL-сервер Microsoft SQL Server. Microsoft SQL Server содержит набор компонентов, которые обеспечивают максимальную разгрузку клиентского приложения и гарантируют высокую целостность и безопасность информации.

Для обеспечения смысловой и ссылочной целостности в базе данных определяются:

• Отношения подчиненности между таблицами базы данных при помощи определения первичных (PRIMARY) ключей в родительских таблицах и внешних (FOREIGN) ключей в дочерних;

• Ограничения по значениям отдельных столбцов посредством установки ограничений (CONSTAINT) на значения столбца либо домена; здесь условия ограничений могут варьироваться - от требования попадания значения в определенный диапазон либо соответствия маске до определения отношения с одной или несколькими записями из другой базы данных;

•Уникальные значения нужных полей при помощи создания и использования генераторов (GENERATOR).

В целях ускорения работы клиентских приложений с удаленной базой данных могут быть использованы хранимые процедуры (STORED PROCEDURE), представляющие собой подпрограммы, которые принимают и возвращают параметры, выполняют запросы к базам данных, условные ветвления и циклическую обработку данных. В хранимых процедурах целесообразно программировать повторяющиеся запросы к базе данных. Текст процедур хранится на сервере в виде откомпилированного файла.

Состав записи базы данных может содержать BLOB-поля (от англ. Binary Large Object – двоичный большой объект), используемые для хранения больших объемов данных в виде последовательности байтов. Microsoft SQL Server дает возможность применять разработанные пользовательские функции, реализующие функциональности, которые отсутствуют в стандартных встроенных функциях Microsoft SQL Server. Microsoft SQL Server может посылать клиентским приложениям уведомления о наступлении какого-либо события (EVENT). Одновременно работающие приложения могут осуществлять обмен сообщениями друг с другом через сервер базы данных.

Для обеспечения быстроты обработки запросов и снятия с клиентского приложения необходимости такие запросы выдавать в базе данных можно определить виртуальные таблицы (VIEW), объединяющие записи одной или нескольких таблиц, соответствующих определенному условию.

В составе поставки Microsoft SQL Server имеется множество утилит, через которые возможно создавать и выполнять любые запросы на создание базы данных, изменение структуры, извлечение данных из базы данных или их изменение, управлять сервером, осуществлять мониторинг за запущенными на сервере процессами.

Разработка, а также отладка проекта производится на локальной версии сервера. Данная версия сервера может устанавливаться на платформе любой операционной системы Window и на базе любого компьютера. Всё это делает возможным без особых затруднений вести разработку и отладку приложения. Масштабирование приложения происходит после его отладки на локальной версии сервера. Базу данных переносят на сетевой сервер, изменения в клиентском приложении при этом минимальны - следует изменить только псевдоним базы данных, а иногда и параметры соединения с сервером.

Разработка программного обеспечения для автоматизированного составления расписания занятий ВУЗа

В задаче составления автоматизированного расписания существуют объекты, которые невозможно представить в виде одного простого элемента либо в виде без связанных с функциями статических данных. Для решения такого рода задач следует использовать метод объектно-ориентированного программирования.

Многие языки программирования позволяют объявлять объекты, являющиеся структурами данных, представляющими понятие в программе. Один из таких языков - язык программирования C++. Здесь объекты реализуются классами. Класс определяет, как ведут себя объекты того или иного типа, как они создаются и уничтожаются. Язык программирования C++ дает возможность и создавать классы, и организовывать между ними сложные взаимодействия: классы и объекты, иерархия структур, объединений и классов с различными механизмами наследования, инкапсуляция данных и обрабатывающих функций с несколькими уровнями доступа, полиморфизм операций, функций и объектов, обеспечивающий как статический, так и виртуальный методы доступа.

Встроенный аппарат объектно-ориентированного программирования может описывать сложные предметные области и создавать гибкие, легко адаптируемые к нуждам пользователей программные пакеты системного и прикладного назначения. Исходя из всех вышеперечисленных факторов в качестве языка реализации системы был выбран язык программирования высокого уровня C++. В качестве системы программирования выбрана визуальная система Borland C++ Builder. Такой выбор обусловлен предоставляемыми ими возможностями, интерфейсом, встроенными средствами отладки, вспомогательными программами. Этот функционал позволяет быстро создать графический интерфейс пользователя, удовлетворяющий требованиям интерфейса пользователя для приложений Windows. Также данная среда разработки программ предоставляет удобный, легкий и надежный механизм доступа к данным. Это существенно сокращает время разработки, минимизирует необходимую отладку и увеличивает надежность приложения.

В визуальной интегрированной среде разработки Borland C++ Builder главной составной частью программы является форма. Форма инкапсулирует в себе элементы интерфейса пользователя и программный код, заключающий в себе реакцию на действия пользователя. Это полностью отвечает принципам объектно-ориентированного программирования. C++ Builder автоматически создает для формы класс формы, который содержит компоненты, размещенные на форме, свойства и методы формы как автоматически создаваемые C++ Builder, так и определяемые пользователем.

Выводы

1. Разработан ориентированный граф информационной структуры, на основании построенных матриц смежности и достижимости данный орграф упорядочен по уровням иерархии в целях определения корневого элемента.

2. Разработана методика нормализации информационных структур базы данных автоматизированной системы составления расписания занятий ВУЗа, в результате применения которой выяснено, что исследуе-

мая информационная структура не имеет дублируемых элементов и избыточных связей между группами.

3. Разработана методика проектирования объектно-ориентированной структуры базы данных на основе построения мультиграфа, который представляет собой объектную модель предметной области, объединяющую информационные элементы и технологии обработки данных.

4. Обоснован выбор системы управления базами данных и программная среда для проектирования информационной системы автоматизированного расписания занятий ВУЗа. Проведен анализ совместимости используемых программных средств.

Гварлиани Т.Е., Карандасова Я.В.

ESG ФАКТОРЫ В ЭКОСИСТЕМНОМ ПОДХОДЕ К РАЗВИТИЮ КУРОРТНЫХ ТЕРРИТОРИЙ

В основе развития и конкурентоспособности курортных территорий, как «управляемых социально-экономических территориальных систем, обладающих туристским ресурсным потенциалом», лежат их экосистемы. Представляя собой совокупность рекреационных, природных лечебных ресурсов и курортной инфраструктуры, они обладают конкурентоспособной потребительской ценностью и выступают основными средствами производства для большинства предприятий, осуществляющих на них финансово-хозяйственную деятельность. Экономические выгоды, получаемые от экосистем, или так называемые экосистемные услуги, позволяют рассматривать туризм на курортных территориях как экономическую деятельность, которая производит и продает выгоды, предоставляемые экосистемными услугами и всецело зависит от них, отображая тесную взаимосвязь между природными ресурсами, экономикой и обществом. Потенциал экосистем является не только первостепенным фактором при выборе туристкой дестинации, о чем свидетельствует существование туристического климатического индекса, но и, согласно методике Национального рейтингового агентства, одним из факторов инвестиционной привлекательности территории и может приводить к «устойчивому конкурентному преимуществу», приобретая все большее значение в сбалансированном развитии территорий.

С другой стороны, развитие курортных территорий влечет за собой широкий спектр внешних воздействий на экосистемы экономического, социального и экологического характера как позитивного, так и негативного свойства. Рост занятости и доходов населения, развитие смежных секторов экономики, увеличение благосостояния и количества квалифицированных кадров ставит под угрозу биоразнообразие и жизнеспособность

экосистем, приводит к обострению экологических проблем, что в результате снижает конкурентоспособность курортной территории. Кроме того, деградация экосистем является одним из факторов возникновения чрезвычайных ситуаций природного характера, влекущих значительные затраты на их устранение как для органов государственной власти, так и для субъектов хозяйствования. Так, за последнее десятилетие возросло количество и интенсивность таких экстремальных явлений как засухи, наводнения, штормы и т.д. в городе-курорте Сочи, что повлекло за собой и увеличение расходов на предупреждение и ликвидацию чрезвычайных ситуаций и их последствий.

Как видно из Таблицы 1, в общем объеме расходов бюджета города-курорта Сочи они ежегодно варьируются от 2% до 4%, а по итогам 2021 года составили 4,5%, что значительно превосходит расходы на охрану окружающей среды, доля которых в общей объеме расходов не превышает 0,05%. Снижения затрат на возмещение ущерба, причиненного экосистемам, возможно достичь благодаря внедрению превентивных и защитных мер, направленных на восстановление повреждённых экосистем и их дополнительное улучшение, которые показывают свою эффективность в сравнении с корректирующими мерами.

Таблица 1 — Расходы на ликвидацию ЧС и их доля в общей структуре расходов бюджета города-курорта Сочи, руб.

Статья расходов Бюджета / Год	2019	2020	2021
Всего	14 811 016 908	15 969 350 803	17 141 000 121
Расходы на ЧС, в т.ч.	608 525 239	370 520 988	812 268 954
Защита от ЧС	295 648 079	309 505 587	380 516 832
Предупреждение и ликвидация ЧС и их последствий	17 080 244	24 386 004	24 757 687
Ликвидация последствий ЧС на автомобильных дорогах	295 796 916	36 629 398	406 994 434
Доля расходов на ЧС в общей структуре расходов	4,11%	2,32%	4,74%
Охрана окружающей среды	3 800 355	5 013 787	7 023 013
Доля расходов на охрану окружающей среды в общей структуре расходов	0,03%	0,03%	0,04%

Несмотря на то, что экосистемы служат источником ресурсов для курортных территорий, большинство экосистемных услуг адекватно не оцениваются ни домохозяйствами, ни хозяйствующими субъектами, ни, зачастую, органами власти. Тем не менее, вопросы качества жизни, экологиче-

ского благополучия территорий при условии сохранения базовых потребностей бизнеса остаются актуальными, несмотря на внешнеполитическую ситуацию и новые вызовы и подходы к управленческим решениям. Таким образом, развитие экономики курортных территорий во многом связано с достижением компромисса между эксплуатацией экосистем и предприятиями, осуществляющими деятельность на этих территориях. Изучение и установление связей между экосистемами и окружающей средой с учетом влияния внешних факторов среды на экосистемы лежит в основе экосистемного подхода.

Данный подход к развитию курортных территорий является стратегией комплексного управления с целью обеспечения сохранности и развития экосистем и основывается на принципах:

- достижения фундаментальных социально-экономических целей;
- сохранения внутренних структурных связей и функций экосистем в целях обеспечения высокого качества экосистемных услуг;
-учета влияния хозяйственной деятельности на широкий круг заинтересованных лиц;
- достижения баланса между сохранением и развитием биоразнообразия;
- научного подхода.

Экосистемный подход и, лежащая в его основе оценка экосистем, возник в значительной степени в ответ на осознанную необходимость обеспечения учёта и отражения экологических издержек при принятии экономических решений и берет свое начало с характеристики среды организации, переходя на взаимозависимые слои окружающей среды. Эксплуатация экосистем с низкими или нулевыми издержками, возникающая в результате отсутствия или неэффективности мер по компенсации ущерба и штрафов за загрязнение приводит к тому, что их загрязнение или чрезмерное использование становится выгодным для хозяйствующих субъектов, только если их действия не продиктованы социальными целями. Кроме того, издержки деградации экосистем, которые можно считать отрицательными экстерналиями, как правило, несут третьи лица, - индивиды или экономика в целом, а не бизнес, который их вызывает. Таким образом, основной проблемой представляется отсутствие стимула к экологически ответственному поведению, даже с учетом того, что зачастую это отвечает общественным экономическим интересам. Таким образом, внедрение экосистемного подхода способствует снижению рисков, влияющих на деятельность курортных территорий, которые, как ожидается, в будущем будут расти из-за изменения климата.

Решение социально-экономических задач курортной территории посредством экосистемного подхода будет обеспечивать рациональное использование ресурсов и большую эффективность экономики при меньших затратах, сводя к минимуму негативное воздействие хозяйственной дея-

тельности на экосистемы. Кроме того, экосистемный подход является движущей силой инвестиций в инфраструктурные проекты. Перевод экономики на ресурсоэффективный путь приведет к появлению новых источников роста и рабочих мест за счет повышения эффективности, коммерциализации инноваций и более эффективного управления ресурсами на протяжении их жизненного цикла и, в конечном счете, к повышению конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности курорта.

В настоящее время управление социально-экономическим развитием курортных территорий основывается на оценке финансовых показателей, не принимая в расчет широкое множество нефинансовых, среди которых - экологические показатели, однако, очевидно, что управление развитием курортных территорий и методология их комплексной оценки должна включать анализ не только по направлениям экономического и социального, но и экологического развития, в том числе:

- оценка фактического и прогнозируемого состояния окружающей среды и уровня социального развития курортной территории;
- управление воздействием;
- управление ресурсами;
- управление туристскими потоками (спросом, предложением, сбытом и т.д.)

Несмотря на поступательное развитие методологии, набор инструментов для количественной оценки широкого спектра воздействий и рисков появился лишь недавно и представляет собой анализ факторов эколого-социального управления (ESG), который помимо оценки воздействия хозяйствующих субъектов различных отраслей на экосистемы, учитывает взаимоотношения с широким сообществом, фактор управления (руководство компании, оплату труда, аудит и внутренний контроль), а также предусматривает представление полученных данных прозрачными и доступными способами. Лежащая в основе ESG модель тройного результата 3BL Элкингтона (triple bottom line) по факторам: люди, планета, прибыль, в свою очередь, является эволюцией концепции социальной ответственности бизнеса.

Основным толчком развития ESG в России становятся иностранные инвесторы; компаниям, присутствующим в международном пространстве, и желающим повысить капитализацию, не соответствуя при этом критериями ESG, на сегодняшний день привлечь инвесторов становится все сложнее. Все более очевидно, что отчетность о реализации ESG представляет собой переходящий из категории «желательных» в категорию «обязательных» инструмент, повышающий эффективность взаимодействия с заинтересованными сторонами и инвесторами, обеспечивающий лучшее позиционирование на рынке. Взаимозависимость между репутацией компании и её социальными рейтингами позволяет все больше воспринимать ESG как

комплекс приоритетов и стратегический продукт, положительно влияющий на средне - и долгосрочные показатели. ESG факторы сегодня активно внедряются крупным бизнесом, который использует нефинансовую отчетность в гораздо большем объеме, чем это предусмотрено рекомендациями по раскрытию нефинансовой отчетности.

Анализ факторов эколого-социального управления может сыграть важную роль в концепции социально ответственных инвестиций, особенно для компаний туристско-рекреационной сферы в связи с их значительным экономическим и экологическим воздействием. Актуальность данного анализа в комплексной оценке все более единогласно признается мировым экономическим сообществом, а раскрытие информации об этих факторах уже носит обязательный характер для государственных компаний и предусматривает поэтапное введение для компаний частного сектора. Предприятия все сильнее осознают свою зависимость от качества экосистемных услуг, поскольку их деградация и утрата биоразнообразия создают угрозы экономическому благополучию и финансовым возможностям, и потому согласовывают свои инвестиционные проекты с тенденциями сохранения биоразнообразия и экосистем.

Эколого-социальный подход позволяет инвесторам и широкому кругу заинтересованных лиц оценить уровень социальной ответственности компании/территории, выявить сильные и слабые стороны, оценить потенциал, а также провести оценку экологических и социальных рисков для инвесторов. Таким образом, традиционное управление развитием курортных территорий, может стать более эффективным благодаря дополнению нефинансовыми показателями социальной ответственности, наряду с традиционными финансовыми. Поскольку информация ESG является частью нефинансовой отчетности и не стандартизирована, как финансовая, методы раскрытия информации ESG значительно различаются.

Повсеместное распространение такой отчетности свидетельствует об её возрастающей актуальности как для предприятий различных секторов экономики, так и для анализа конкурентоспособности и уровня развития территорий. Растущий интерес к оценке рисков и возможностей с помощью ESG и в частности, экологических рейтингов вызваны определить способы наименьшего вреда экосистемам. Основная цель подобных подходов и рейтингов – количественная оценка зависимостей и воздействий компании на экосистемы, учет этой информации в финансовом и инвестиционном планировании и управленческой отчетности компании, возможность страхования экологических рисков для предприятий, представляющих наибольшую угрозу для экосистем курортных территорий.

В России рейтинговая оценка территорий, которая формируется на основе совокупности факторов, среди которых инвестиционный климат, ресурсный потенциал, возможные риски, находит свое отражение в еже-

годном конкурсе «Развитие регионов. Лучшее для России», оценивающим проекты компаний по развитию регионов. Анализ данных проекта «Лидеры корпоративной благотворительности — 2020», также позволяет проследить тенденцию развития социальной ответственности посредством экосистемного подхода в регионах присутствия крупных компаний. Отсутствие сопоставимых и общедоступных данных, финансовые затраты, а также необходимость широкого спектра компетенций структуры корпоративного управления, создают затруднения во внедрении факторов ESG. Тем не менее, переход к такой отчетности –необходимый и стратегический шаг, приобретающий особую актуальность для курортных территорий, развитие которых должно быть основано с учётом экосистемного подхода.

Гетман Е.П.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В ЦИФРОВОЙ СРЕДЕ

В высшем российском образовании еще с середины прошлого века наметились кардинальные изменения в образовании. Инициированы изменения были на уровне государственного управления в сфере профессионального образования, обусловленные как пониманием инновационных изменений в разных отраслях и сферах деятельности современной, глобализированной экономики в целом и образовательного пространства, так и стремлением к заимствованию лучших мировых практик, которые на тот момент виделись в так называемой Болонской системе. Не углубляясь в анализ ситуаций и проблем, стоявших на тот момент перед российским образованием, в свое время подробно описанных автором в ряде статей хочется обратиться к проблемам текущего формата и попытаться предположить перспективы и возможные пути развития российского образования. В последнее время, говоря о будущем профессионального образовании принято говорить не столько о жестких навыках, а уделять внимание пониманию необходимости формирования у обучающейся молодежи так называемых мягких навыков и умений. Если жесткие навыки (hard skills) представляют собой набор действий и инструментов, определяющим условием которых является предсказуемый контекст, например круг обязанностей менеджера описанных в должностной инструкции, то, что касается мягких навыков (soft skills), они представляют собой набор инструментов и действий, применение которых может изменяться в зависимости от контекста, в котором оказывается человек. Например: менеджер владеет навыком вступления в контакт с клиентом, но в случае, если он с ним знаком, то такой навык может не понадобиться. Таким образом, мягкие навыки, как правило, лежат в плоскости принятие управленческих решений и коммуникации. И решения и коммуникации происходят в определенной среде, которую принято сегодня обозначать как цифровую среду. В кон-

тексте поднимаемой темы необходимо определить дефиницию цифровая среда. Отметим, что под цифровой средой принято понимать открытую совокупность информационных систем, предназначенных для обеспечения различных задач, в том числе и образовательного процесса. Априори исследователями предполагается, что цифровая среда воздействует на образование, причем скорее позитивно, а не негативно. Что само образование с ростом процессов цифровизации начинает активно преобразовываться, как правило, в сторону позитивного изменения. Однако обратимся к мнению более знающего эксперта лауреата Нобелевской премии Ричард Стоун, который еще в 2000 годах проанализировал, в каких отраслях компьютеры позволили поднять производительность труда. Он выяснил, что таких отраслей нет, кроме одной касающейся производства компьютеров. Р. Стоун пришел к выводу, что хотя компьютеры повсеместно внедрены, тем не менее, производительность труда упала в 10 раз. Из исследований, проведенных Р. Стоуном, вытекает что «компьютеры ничего не дали экономике». Конечно, не беремся утверждать и доказывать, что цифровизация не важна при обучении в вузе. Уверены, что ее формирование для современного специалиста в любой отрасли экономики является одним из важных жестких навыков. Формирование мягких данных согласно мнению другого специалиста С. Кинга в его труде «7 навыков высокоэффективных людей» можно свести к трем составляющим: желание, контекст и технологии.

Под желанием понимается мотивация к обучению. Преподавателям известно как бывает трудно работать в аудитории, которая не готова к обучению. В любом деле отрицательно проявится и в процессе работы и в конечном результате эффект «отсутствия желания». Любая работа, которая делается без желания, скорее всего, будет «сделана», вот только выгорание обучающегося или работника произойдет намного быстрее. Желание учиться и обучать должно, быть как у обучающегося, так и преподавательского состава. Второй элемент формирования мягких данных это контекст. Под контекстом понимается набор функционала, которому следует обучать. В настоящее время под таким функционалом можно рассматривать компетенции, прописанные в рабочих программах каждой дисциплины того или иного направления и профиля. Формирования контекста в профессиональном образовании трудоемкая и крайне важная задача. Исследования показывают, что большая часть работодателей не довольна уровнем подготовки выпускников, вынуждены их доучивать в соответствии с отраслевой спецификой. Формируя контекст, следует учесть и специфику рабочих функций и задач, отраслевую принадлежность, специфику обучающей организации. Третьим обязательным элементом мягкого навыка является направленность обучения на формирование инструментов и технологий, которые будет применять в своей профессиональной деятельности выпускник. Беремся утверждать, что все три составных элемента мяг-

ких данных сформируются более эффективно, если образовательная среда соответствующим образом цифровизирована. Важным становится и возможность как очного, так и дистанционного взаимодействия обучающихся с преподавателем и между собой, технические и финансовые возможности доступности цифровой среды, ее экологичность.

Обратимся за аргументированными прогнозами, касающимися образования к мнению профессионала – генерального директора «Севергрупп ТалентТех» А. Кумпель. На вопросы как меняется рынок образования, чем хороши и плохи классические университеты и как будет выглядеть жизненный путь человека, рожденного в 2050 г. он дал достаточно развернутые ответы. Соглашаясь с мнением эксперта, что высшее образование ждет серьезная трансформация, остановимся на существенных моментах озвученных экспертом из неакадемической среды. Так, по его мнению формат обучения станет более коротким. скорее от 2 до 3-х лет. Появится больше специализации и адаптивности. Образование, возможно, станет более прикладным. Отметим, что несколько лет назад была попытка реализовать программы прикладного бакалавриата, но повсеместно они не получили распространения. Выпускнику в ходе прогнозируемых трансформаций станет комфортнее на рынке труда. Многие специальности, которым учат в современных вузах, скорее всего через 7–10 лет не будут востребованы или исчезнут. У современной молодежи сформировалось мнение, что будущая работа прямо никак не связано с получаемым высшим образованием. И высшее, и школьное образование будет более персонализированным. Сфокусированным на личности. Предполагается, что цифровые технологии и адаптивное обучение сделают процесс обучения максимально соответствующим психологическим особенностям человека, его склонностям, интересам. Эксперт прогнозирует в ходе трансформации образования, возможно, будет формироваться подход типа конструктора. Так, обучающийся выбирает изучение data science, маркетинг и китайский языка исходя из своей природной расположенности или потому что ему это интересно. Что касается классических университетов, таких как Оксфорд, МГУ, КубГУ, то их трансформация, возможно, будет идти вместе с трансформацией рынка. Например, Оксфорд, Кембридж, Беркли уже в настоящее время предлагают на выбор много коротких курсов, как онлайн, так и в привычном формате по разным направлениям. Перечисленные и другие крупные и известные в мире вузы начали давно перестраиваться, меняя традиционное понимание классического образования. Те, вузы, которые не понимают или не принимают основных изменений, скорее всего, уйдут с рынка, не смогут конкурировать как с крупными образовательными учреждениями, так и известными образовательными онлайн площадками.

Вот как эксперт А. Кумпель описывает жизненный путь человека в разрезе образовательной траектории, который рожден, например, в 2050 г.

Описание скорее несколько идеализировано, но в рамках настоящей статьи является достаточно детальной иллюстрацией. Сфера дошкольного образования является скорее областью государственного влияния. Хотя в Краснодарском крае, например, появляются частные детские сады, занимающиеся дополнительным образованием детей в возрасте 3–6 лет. Школьное образование, по мнению эксперта, останется, но в более урезанном формате. Это скорее значимая сфера государственного регулирования из-за социальной составляющей. При этом все острее будет стоять проблема качественного преподавания. Возможно, решение пойдет по пути возникновения больших центров в городах-миллионниках с «хорошими» преподавателями. А к этим головным школам подключатся малокомплектные школы, тем более, что распространение Интернета должно быть повсеместным. Эксперт предположил, что с высокой долей вероятности автоматизация коснется проверки домашних заданий, забирая у учителя рутинную, объемную по времени и неинтересную работу. Подобные предположения уже сегодня стали реальными, например онлайн-школа «Фоксворд».

Образование будет поднято на более значимый уровень. За время обучения обучающийся формирует портфолио. В портфолио фиксируются пройденные курсы, дипломы, сертификаты, отзывы. Тем самым собирается блок образовательных данных, позволяющих проанализировать и учесть образовательные достижения человека. Например, в ряде стран такая система выстроена, работает на национальном уровне. К значимым результатам человека привязаны выдача страховки или кредита.

Так как образование представляет собой и налаживание социальных связей, которые онлайн-формат отсекает, то формат обучения, скорее всего, будет совмещенный. Где цифровые технологии будут выполнять роль не только доступности лучшего учителя онлайн для ученика в любой отдаленной деревне, но и мотивации школьника.

В образовании будущего социализация, общение, обсуждения и совместные решения задач должны быть обязательной частью и офлайн- и онлайн-образования. Формат офлайн-обучения обязательно останется именно для развития soft skills и общения. Онлайн-часть развивает потребности человека. Социальные сети стали необходимой частью жизни современного человека в образовании, общении и прочем. С точки зрения А. Кумпеля в образовании будет развиваться специализация. Сейчас в школе она выстроена простым образом: математический класс, гуманитарный, класс иностранного языка. В будущем специализация станет более полноценной. Основа школьного образования все равно останется, но человек будет осознавать, где он будет востребован, и можно будет примерно смоделировать его развитие. В идеале человек должен будет понимать, что после вуза он сможет попасть в определенные компании, и они его

будут «вести», пока он получает высшее образование. Возможно, образование будет более тесно совмещаться практикой. Время, отведенное на практику, возможно, будет учтено как трудовой (практический) стаж обучающегося через выдачу сертификата. Однако надо отметить, что, даже получив высшее образование и выйдя на работу, через некоторое время будет необходимо снова идти учиться. За последнее десятилетие человечество сделало огромный прорыв в развитии образования, который раньше проходил столетия. Можно предположить, что цифровые технологии будут развиваться еще быстрее и новые требования к знаниям будут возникать постоянно. Человеку, который хочет быть востребован на рынке, заниматься интересным делом, достойно зарабатывать, придется постоянно учиться новым навыкам, что понимает и сегодняшний выпускник. Далекое завтра 2050 года, однако, формируется уже сегодня. Вузы разрабатывают и предлагают новые направления и профили, учитывая требования работодателей. Преподаватели используют разнообразные педагогические приемы, опираясь и на цифровое их сопровождение, пытаясь вызвать желание и интерес обучающихся к своим дисциплинам. Ряд трудностей типа заказ оборудования для мультимедийного показа лекционного материала, или невозможность проверки публикаций, статей в системе Антиплагиат, воспринимаются, как показывает опрос преподавателей как естественные помехи, не останавливая желания преподавателей к самосовершенствованию, получению новых знаний и развитию своих педагогических и исследовательских компетенций. Цифровые технологии уже сегодня приходят в образование, делая образовательную среду более комфортной и как не странно это звучит более человечной. Так, одним из перспективных направлений применения искусственного интеллекта (ИИ) является использование его для распознавания эмоций людей. Одна из таких систем, разработана гонконгской компанией Find Solution AI под названием 4 Little Trees. Система позволяет по выражению лица, микродвижениям, голосу, движению глаз и другим параметрам определять разные эмоции: радость, грусть, гнев, страх, удивление, усталость, стресс. Также система может оценить снижение концентрации и внимания. В 2021г, когда во время пандемии гонконгские школы перешли на дистанционное обучение. В настоящее время этот программный продукт (ПП) уже используют в 84 местных учебных заведениях. Приложение регулярно отправляет учителям отчеты об эмоциональном состоянии учеников, а школьникам высылает предупреждения, если видит, что они стали менее внимательны. Технологические компании во время пандемии продвигали ПО для распознавания эмоций как способ удаленного контроля за работниками и школьниками. Подобные инструменты используются при удаленных собеседованиях, а распознавание эмоций может оказать существенное влияние от рабочих мест и школ до общественных пространств, определяя тренды социального по-

следствия внедрения ИИ. Таким образом, возможно, предположить, что подобного рода ПП позволят более точно определять интересы и желания обучающихся, возможно и, влияя на формирование их образовательных потребностей, что позволяет корректировать образовательные продукты под потребности обучающихся более индивидуально в цифровой среде.

Глебова А.В., Хрысева А.А.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ БИЗНЕС-СРЕДЫ КИТАЯ В УСЛОВИЯХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ ЭКОНОМИКИ

В настоящее время экономическое развитие Китая вступило в новую эру. Стремление людей к лучшей жизни является основной движущей силой развития потребительской экономики, которая в свою очередь выступает одним из компонентов улучшения бизнес-среды. Для того, чтобы адаптироваться к требованиям новой эпохи, создание хорошей бизнес-среды стало неизбежным выбором для каждой страны и региона. Оптимизация построения бизнес-среды связана с долгосрочным развитием страны.

В качестве примера для исследования особенностей бизнес-среды в условиях потребительской экономики пал на такую многогранную страну, как Китай. Этот выбор является целенаправленным, так как бизнес-среда в Китае сегодня в целом более благоприятна, чем в других крупных странах с аналогичным уровнем развития, и в некоторых, хотя и не во всех аспектах, соответствует требованиям Организации экономического сотрудничества и развития. А его потребительский рынок – самый потенциальный в мире. Можно утверждать, что новая потребительская экономика Китая полна жизненных сил.

За последние два десятилетия Китай успешно увеличил роль потребления в экономике до такой степени, что теперь оно является движущей силой экономического роста.

На рисунке 1 видно, что доля Китая в росте мирового потребления выросла с 9% в период 2000–2005 годов до 23% в 2013–2018 годах.

Оценим в первую очередь состояние самой бизнес – среды, а также основные изменения страны за последние годы. Методы ведения бизнеса в Китае значительно улучшились за последние годы. Особенные преимущества прослеживаются в таких важных областях, как защита интеллектуальной собственности, обеспечение выполнения контрактов и свобода инвестирования в производственный сектор.

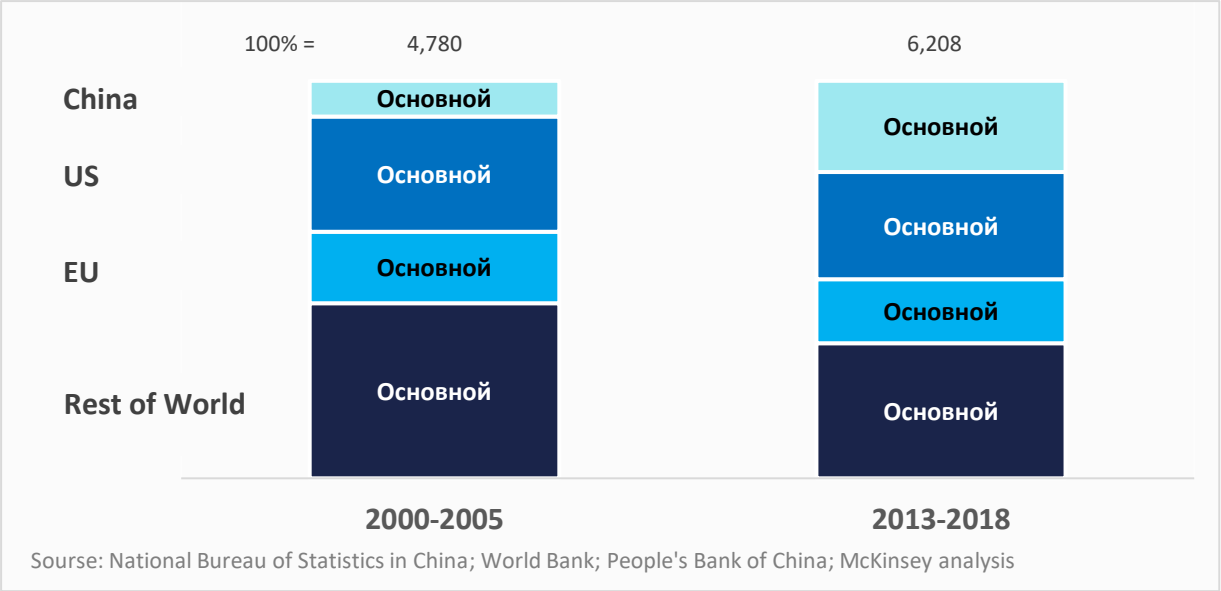


Рис. 1 – Рост мирового потребления домохозяйств по регионам с 2000 по 2018 гг., %, млрд., долл. США

И Всемирный экономический форум, и Всемирный банк высоко оценивают Китай за общую конкурентоспособность и простоту ведения бизнеса. Что помогает нам понять привлекательность Китая для международного бизнеса. ВЭФ ставит Китай на 28-е место из 141 страны, что соответствует среднему показателю по ОЭСР и опережает многие развитые страны.

Таблица 1 – Рейтинг и оценки удобства ведения бизнеса в Восточной Азии и Тихоокеанском регионе

Экономика	Рейтинг (1—190)	Оценка удобства бизнеса (0—100)		Количество реформ	
	Бизнес-среда отчет 2020	*Бизнес-среда отчет 2019*	*Бизнес-среда отчет 2020*	*Бизнес-среда отчет 2019*	*Бизнес-среда отчет 2019*
Бруней-Даруссалам	66	69.6	70.1	3	2
Камбоджа	144	53.8	53.8	1	0
Китай	31	74.0	77.9	7	8
Фиджи	102	61.4	61.5	0	0
Гонконг, Китай	3	85.1	85.3	1	1
Индонезия	73	68.2	69.6	3	5
Кирибати	164	46.8	46.9	0	0
Лаос	154	49.8	50.8	1	2
Малайзия	12	81.3	81.5	6	1
Маршалловы острова	153	50.9	50.9	0	0
Микронезия	158	48.1	48.1	0	0
Монголия	81	67.7	67.8	1	0

Экономика	Рейтинг (1—190)	Оценка удобства бизнеса (0—100)		Количество реформ	
	Бизнес-среда отчет 2020	*Бизнес-среда отчет 2019*	*Бизнес-среда отчет 2020*	*Бизнес-среда отчет 2019*	*Бизнес-среда отчет 2019*
Мьянма	165	43.5	46.8	2	5
Палау	145	53.7	53.7	0	0
Папуа - Новая Гвинея	120	59.4	59.8	2	2
Филиппины	95	60.9	62.8	4	3
Самоа	98	62.1	62.1	0	0
Сингапур	2	85.8	86.2	2	1
Соломоновы острова	136	55.2	55.3	0	0
Тайвань, Китай	15	81.0	80.9	2	0
Таиланд	21	79.5	80.1	4	1
Тимор-Лешти	181	39.7	39.4	1	0
Тонга	103	61.7	61.4	0	0
Вануату	107	60.7	61.1	0	0
Вьетнам	70	68.6	69.8	3	2

Из таблицы 1 видна общая ситуация в регионе. Страны Восточной Азии и Тихоокеанского региона провели некоторые реформы в бизнес-среде. Рейтинг Китая в 2020 году стал выше прошлогоднего. И уже два года подряд он входит в десятку стран с более значительными реформаторскими усилиями.

В октябре 2019 года Всемирный банк опубликовал ежегодный отчет о бизнес-среде. В рейтинге бизнес-среды 190 экономик мира рейтинг Китая поднялся по сравнению с прошлым годом, достигнув 31 места в истории. Он обогнал Францию как развитую страну в рейтинге, что свидетельствует о том, что Китай, как представитель развивающихся стран, догоняет тренд развитых экономик. Шанхай, как образец города в Китае, имеет лучший опыт реформ, что улучшило многие показатели в стране. Всемирный банк делится опытом реформ Шанхая с другими странами.

Таблица 2 – Рейтинг и баллы по десяти показателям государственной бизнес-среды Китая в 2019-2020 гг., %

Тематический указатель	Рейтинг (2020)	Оценка удобства бизнес-среды (2020)	Оценка удобства бизнес-среды (2019)	Изменение показателя удобства бизнес-среды
Общий индекс	31	77.9	74.0	3.9
Стартап-предприятие	27	94.1	93.4	0.7
Подача заявки на разрешение на строительство	33	77.3	65.2	12.1
Доступ к электричеству	12	95.4	92.0	3.4

Тематический указатель	Рейтинг (2020)	Оценка удобства бизнес-среды (2020)	Оценка удобства бизнес-среды (2019)	Изменение показателя удобства бизнес-среды
Зарегистрированная собственность	28	81.0	80.8	0.2
Получение кредита	80	60.0	60.0	0
Защита инвесторов	28	72.0	62.0	10
Уплата налога	105	70.1	67.9	2.2
Трансграничная торговля	56	86.5	83.4	3.1
Исполнение контракта	5	80.9	79.0	1.9
Банкротство	51	62.1	55.8	6.3

Из таблицы 2, понятно, что по оценкам Всемирного банка произошло восемь улучшений в отчете за 2020 год, которые включают в себя: создание предприятий, получение разрешений на строительство, получение электроэнергии, защиту малых и средних инвесторов, уплату налогов, трансграничную торговлю, выполнение контрактов и рассмотрение дел о банкротстве.

Таким образом, поскольку Китай реализовал 8 реформ бизнес-среды и прилагал неустанные усилия для построения бизнес-среды субъектов внутреннего рынка, рейтинг Китая увеличился более чем на 10 пунктов за один год.

Меняющиеся потребности клиентов на рынке являются частью бизнес-среды. В Китае значение потребления выходит на новый этап развития. В 14-й пятилетке КНР (2021-2025 гг.) потребительский спрос рассматривается как основа будущего экономического развития и роста ВВП на душу населения. Стимулирование потребления внутри КНР является одной из задач правительства на 2022 год.

Раскрытие полного потенциала потребительского рынка станет важнейшим компонентом долгосрочных перспектив Китая.

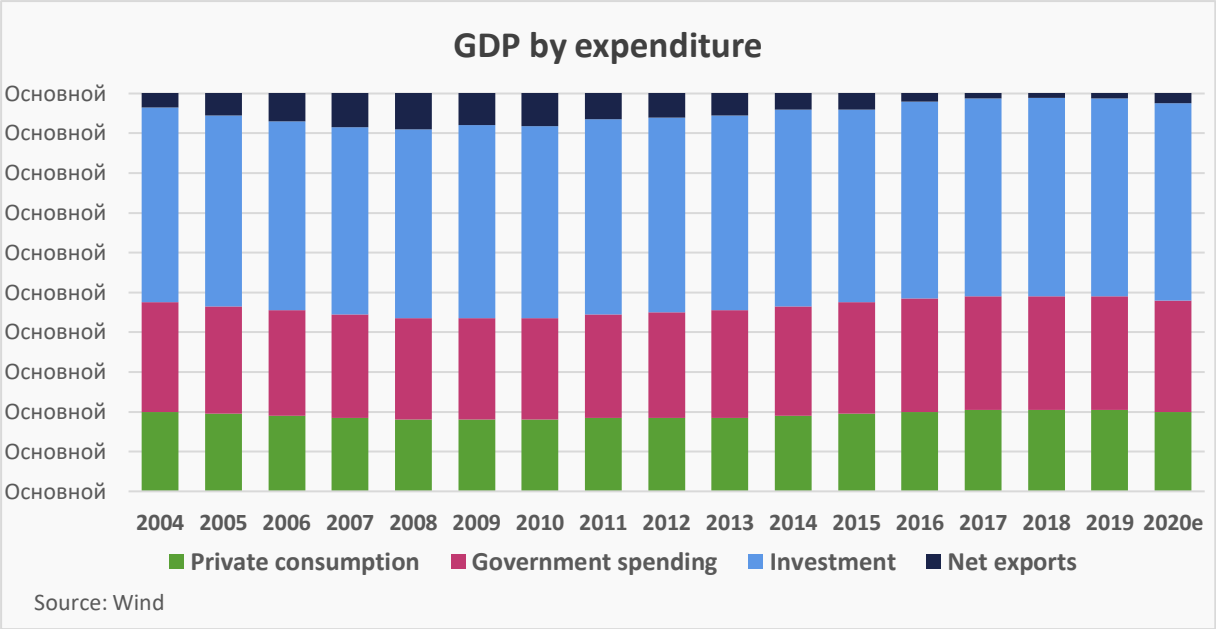


Рис. 2 – Потребительский спрос ВВП Китая в 2020 г., %

Приоритет восстановления баланса обратил вспять падение доли внутреннего потребления в экономике до 54,3 ВВП в 2020 году с минимальной отметки 49,3 в 2010 году, что проиллюстрировано на рисунке 2.

Можно выделить несколько важных этапов общественного потребления Китая:

1. этап материального приобретения (1978-2000 гг.), основной чертой которого является стремление людей к материальному обогащению и удовлетворению;
2. фаза приобретения качества (2000-2015 гг.), когда материал удовлетворителен, потребители более склонны стремиться к разнообразию потребления и высокому качеству потребления;
3. на этапе приобретения опыта (с 2015 года по настоящее время), с развитием Интернета и коммуникационных технологий доля потребления услуг на этом этапе увеличилась, в основном потребление на основе опыта и социальное потребление.

Наиболее фундаментальной причиной изменения потребления является постоянное повышение производительности, и постоянное повышение уровня доходов, что, в свою очередь, приводит к постоянному улучшению уровня потребления жителей. Кроме того, можно отметить, что уровень потребления жителей и уровень экономического развития взаимно усиливают друг друга.

В целом суть новой потребительской экономики Китая заключается в изменении стадий потребительского спроса жителей, особенно с инновациями сетевых технологий и обогащением социальных сетей. Новая эко-

номика потребления постоянно меняет бизнес-модель, а ее понятия и определения постоянно расширяются.

McKinsey в своём отчёте 2021 года определили пять значительных тенденций, формирующих китайскую потребительскую экономику, которые ускорились в результате пандемии.

Самое первое – это, конечно, цифровизация.

До COVID-19, Китай был уже долгое время цифровым лидером в ориентированной на потребителя области — на него приходится 45% глобальных транзакций электронной коммерции, что видно на рисунке 3.

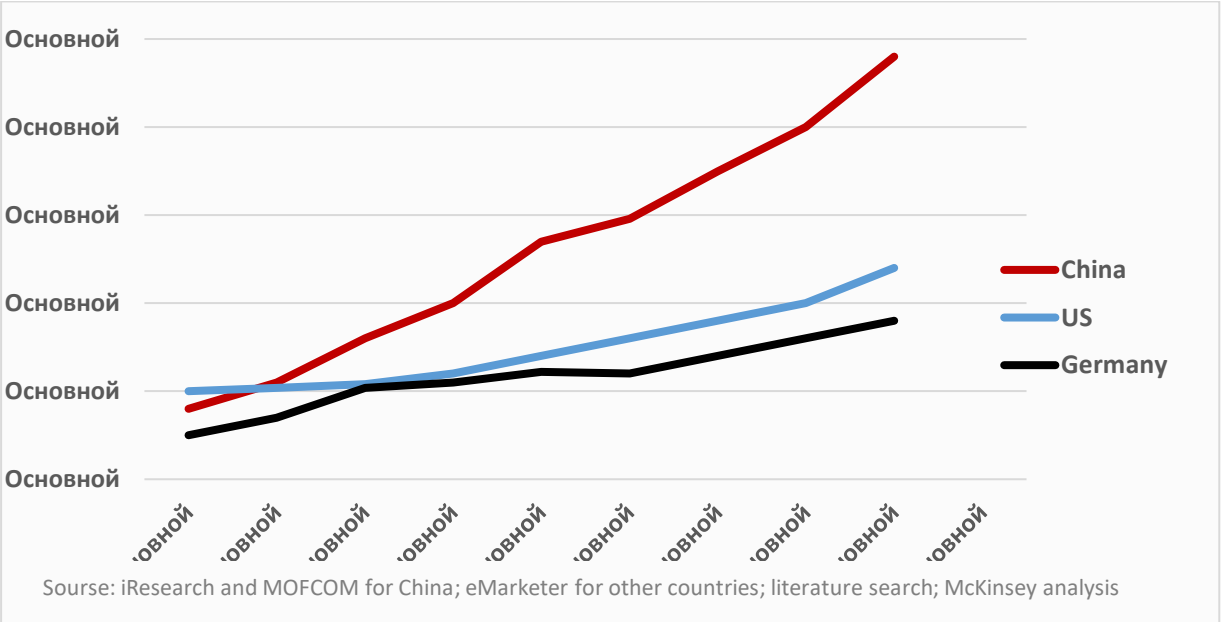


Рис. 3 – Электронная коммерция как доля от общей розничной стоимости Китая с 2011 по 2020 гг., %

Например, цифровые продажи Nike в первом квартале в Китае выросли на 30% по сравнению с прошлым годом после того, как компания запустила домашние тренировки через свое мобильное приложение. Корпоративная коммуникационная платформа DingTalk более чем удвоила количество активных пользователей в месяц за один квартал до 177 миллионов. В сфере здравоохранения цифровое взаимодействие ускорилось — быстрый рост онлайн-консультаций, отчасти благодаря изменению политики возмещения расходов, а также более широкому виртуальному взаимодействию между агентами по продажам фармацевтических препаратов и врачами.

Цифровая экосистема Китая, возможно, является самой сложной в мире: в ней насчитывается более 850 миллионов интернет-пользователей, а четверть мировых стартапов оценивается более чем в миллиард долларов. Уровень проникновения мобильных платежей в три раза выше, чем в Соединенных Штатах.

Второе – снижение глобального воздействия.

Сочетание геополитических и экономических сил привело к изменению отношений между Китаем и миром, и COVID-19 ускорил эту тенденцию. Торговый спор между США и Китаем вызвал риски и неопределенность, и от 30% до 50% компаний, опрошенных различными учреждениями в 2019 году, указали, что они рассматривают возможность корректировки своих стратегий цепочки поставок путем поиска альтернативных источников или переноса производства в другие регионы. Несмотря на эти тенденции, размер и потенциал роста китайского рынка, инвестиций в цепочку поставок и инноваций для обслуживания Китая будут оставаться важными.

Между тем относительная зависимость Китая от остального мира уменьшилась, поскольку основным двигателем его экономического роста стали уже не торговля и инвестиции, а внутреннее потребление, на долю которого приходится от 60% до 70% роста ВВП Китая. Об этом свидетельствует снижение положительного сальдо торгового баланса Китая в процентах от ВВП с 8,7% в 2007 году до 0,8% в 2018 году.

Более того, по мере развития потребительского рынка Китая и внутренних цепочек поставок все больше товаров и услуг производится и потребляется внутри страны, что привело к снижению доли экспорта. Китай экспортировал 28% своего производства персональных компьютеров и электроники в 2017 году по сравнению с 55% в 2007. Китай становится более локализованным, а остальной мир впитал в себя больше китайского влияния.

Третье – повышение интенсивности конкуренции.

Ведущие китайские компании сохраняют огромную долю прибыли и рентабельности инвестиций, но беспощадная конкуренция угрожает их положению.

Согласно анализу McKinsey 5000 ведущих мировых компаний, в Китае верхний дециль компаний получает около 90% общей экономической прибыли, в то время как для остального мира этот показатель составляет около 70%. Эта ведущая группа состоит из компаний, которые уже оцифровали и обладают очень гибкими операциями, сильными сторонами, которые сослужили им хорошую службу во время эпидемии. Например, супермаркеты Freshippo, принадлежащие Alibaba, преодолели ограничения поставок и справились с растущим количеством онлайн-заказов на фрукты.

Четвёртое – «потребители взрослеют».

Состоятельное молодое поколение Китая никогда не сталкивалось с внутренним экономическим спадом до COVID-19. Вирус заставил их задуматься о тратах, сбережениях и компромиссах в покупательском поведении.

Китайские потребители уже давно являются основным двигателем глобального потребления, особенно состоятельное молодое поколение, которое никогда не сталкивалось с внутренним экономическим спадом. COVID-19 изменил это, заставив потребителей больше думать о расходах, займах и компромиссах в покупательском поведении.

Пятое – активизация частного и социального секторов.

Частный сектор и ведущие технологические компании играют более значительную роль, внося большой социально-экономический вклад на фоне появления мощных социальных институтов, которые пожертвовали миллионы на усилия по восстановлению.

Сегодня частный сектор обеспечивает почти две трети экономического роста Китая и 90% новых рабочих мест, что свидетельствует о значительном сдвиге в балансе экономических сил. После пандемии COVID-19 ведущую роль сыграли совместные усилия правительства и крупных частных компаний. Например, Alipay и WeChat поддержали «Suishenma» шанхайского правительства.

Эти действия иллюстрируют рост частного сектора, его способность участвовать в деятельности национального значения и потенциал государственно-частного партнерства.

Таким образом, Китай — это огромный, быстрорастущий потребительский рынок, который уже находится на передовой точке мира с точки зрения внедрения цифровых технологий. Делая вывод исходя из вышеупомянутых тенденций, сегодня во всем Китае потребители получают все больше возможностей благодаря экономическому подъему страны, улучшению показателей бизнес-среды и внедрению технологий, которые делают жизнь гладкой. В 2020 году 24,9% розничных транзакций в Китае было совершено онлайн, что сделало его крупнейшим в мире рынком онлайн-продаж товаров. Чтобы процветать, бизнес-предприятия Китая, как и любые другие во всём мире, должны адаптироваться к быстро меняющимся потребностям людей. А долгосрочный план развития стран должен быть связан с оптимизацией построения бизнес-среды в условиях потребительской экономики, как в современном Китае.

Глухова Т.В., Слугина С.В.

BANI-МИР: ВЫЗОВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ БИЗНЕСА НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

За последние десятилетия под влиянием новых технологий на экономику и общество происходят большие изменения в социально-экономической среде. Человечество научилось адаптироваться к изменениям в окружающей среде, так как большинство перемен, происходящих в технологической сфере, политике, общественной жизни возникают с определенной периодичностью. Однако, современные условия преподносят

нам новые «сюрпризы», возникают уникальные события, которые оказывают большое влияние на общество и бизнес, не успевающее реагировать на возникающие изменения. Дезориентация общества приводит к стрессовым ситуациям, одновременно замедляя его текущий уклад жизни, но дающая толчок к дальнейшему развитию. Возникающие изменения оказывают большое влияние на бизнес, меняя приоритеты на различные отрасли, а порой кардинально изменяя его структуру.

Для более успешной адаптации общества и бизнеса к возникающим изменениям возникла потребность в формировании единой концепции развития человечества в современных условиях. В конце 1980-х годов научное сообщество попыталось найти фундаментальное объяснение динамике изменений происходящих за последние десятилетия. Ученые предприняли попытку описать возникающие риски и определить пути реагированиях на них.

Так в конце 20 века сформировалась концепция, получившая название VUCA, которая отразила сложность принятия решений на фоне непрерывных и резких трансформаций в технологиях, культуре, социуме и политике.

Концепция VUCA была разработана специалистами Министерства обороны США. Эта аббревиатура использовалась как инструмент для понимания процессов, происходящих в мире после окончания холодной войны. Термин оказался настолько емким и понятным, что быстро проник в другие сферы жизни для характеристики различных проблем. VUCA стала удобной концепцией для описания состояния людей на фоне постоянных изменений.

Так в чем же заключаются основные положения концепции VUCA-мира и почему в настоящее время она потеряла свою актуальность? На рисунке 1 представлено описание концепции VUCA-мира.

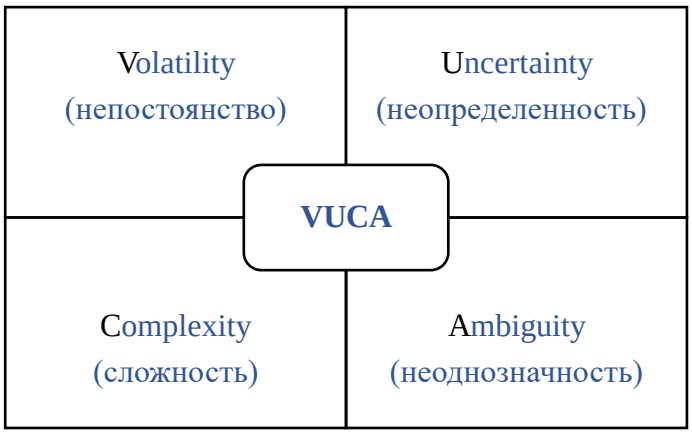


Рис. 1 – Концепция VUCA-мира

Непостоянство в рамках VUCA-мира связано с непрерывной изменчивостью окружающей среды и как следствие с возникающими вызовами, с которыми обществу приходится иметь дело в повседневной жизни. Неопределенность отражает проблемы прогнозирования изменений в рамках постоянной изменчивости окружающей среды. Под сложностью в VUCA-мире понимаются проблемы, связанные с обработкой информации в виду постоянного увеличения ее объема и усложнения содержания. Увеличение потока информации влечет за собой неоднозначность восприятия ситуации.

Концепция VUCA-мира успешно использовалась на протяжении нескольких десятилетий, однако новые вызовы общества, связанные в том числе с пандемией Covid-19, показали ряд её недостатков. За последние годы среда изменилась настолько, что для ее объяснения потребовалась новая терминология. Концепция VUCA устарела и стала описывать то, что отдаляет нас от реальности.

В статье Facing the Age of Chaos («Встреча с эпохой хаоса») профессор Калифорнийского университета Жаме Кассио (Jamais Cascio) предложил новый термин – BANI.

Он пишет, что мы живем в эпоху интенсивного, почти насильственного отказа от структуры. Это уже не просто нестабильность, а реальность, которая сама по себе активно сопротивляется нашим попыткам понять происходящее. Но на фоне политического хаоса, климатических катастроф и глобальной пандемии все еще существует потребность в новом методе осмысления мира. Люди пытаются понять, какие формы принимает эпоха хаоса.

Проводя параллель с VUCA, Жаме Кассио отмечает, что BANI представляет собой структуру для описания ситуаций, когда обстоятельства не просто нестабильны, а хаотичны, когда результаты нельзя предвидеть, потому что они непредсказуемы.

Концепция термина BANI отражена на рисунке 2.

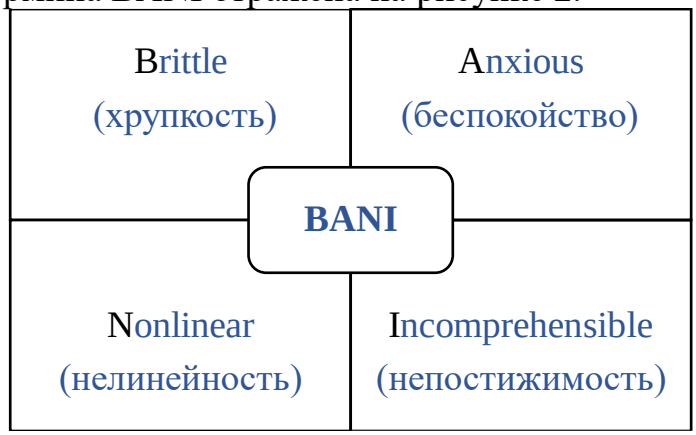


Рис. 2 – Концепция BANI-мира

События последних лет оказали большое влияние на мир, продемонстрировав его хрупкость. Пандемия Covid-19 изменила ситуацию на рынке, произошли не только сдвиги среди отраслей экономики, но и пошатнулись экономические системы ряда стран. Ситуация на рынке стала меняться в пользу агрессивных конкурентов или предприятий, работающих с акцентом на высокую технологичность. Кризис породил проблемы на рынке труда, так как хрупкость системы оказывает негативное влияние на стабильность работы и возможность дальнейших карьерных изменений. Существует взаимосвязь между явлениями, и если что-то одно выходит из строя, это может иметь катастрофические последствия для всей системы.

В виду хрупкости системы усиливается беспокойство среди населения. Понимание того, что системы хрупки, вызывает у нас тревогу. Нам приходится быстро принимать решения, кажется, что каждая минута играет судьбоносное значение. В контексте BANI разница между успехом и неудачей заключаться во времени реагирования на вызовы, с которыми мы сталкиваемся.

В нелинейной среде даже незаметное решение может иметь разрушительные последствия. В данных условиях становится сложно принимать решения, так как предпринимаемые усилия могут не принести значительных результатов. Последствия любой причины могут проявиться быстро, а результаты – в течении длительного времени. Возникающая ситуация неустойчивости влияет на стратегическое планирование – оно должно быть адаптировано к обстоятельствам.

Пытаясь найти ответы на вопросы, мы полагаемся на данные и огромные объемы информации. От этого возникает еще больше неясности. Наши концепции и идеи постоянно меняются. Все происходит слишком быстро, и кажется, что мы еще хуже понимаем происходящее.

Для анализа влияния составляющих BANI-мира на экономику стран рассмотрим основные экономические вызовы, возникающие в Российской Федерации. По данным исследования Российской ассоциации прямого и венчурного инвестирования (РАВИ), подготовленного по заказу Министерства экономического развития РФ для Первого Петербургского Инновационного Форума, большинство опрошенных респондентов определили следующие вызовы для российского бизнеса:

– низкая диверсификация экономики (41 % респондентов);
– отсутствие предприимчивости (27 %);
– макроэкономическая нестабильность (26 %);
– глобальная финансовая нестабильность (24 %);
– глобальная агфляция (24 %);
– неразвитость финансовых рынков в России (22 %);
– рост протекционизма в развитых странах (20 %).

Анализируя представленные данные, можно сделать вывод что низкая диверсификация рынка отражает ситуацию «хрупкости» на российском рынке, так как большая часть респондентов отмечает слабое расширение ассортимента выпускаемой продукции и переориентации рынков сбыта. Дополнительно ситуацию на рынке можно назвать «беспокойной» и «нелинейной», так как в нынешних реалиях мира экономика становится менее предприимчивой, опасаясь дальнейших глобальных изменений.

Таким образом, реалии современного мира оказывают большое влияние на общество и экономику. Перед экономическими субъектами стоят не только экономические вызовы, но и открываются большие возможности для дальнейшего развития. Появляется бизнес нового поколения, адаптивный к окружающему миру и делающий акцент на технологичность, предупреждение рисков и бережное отношение к персоналу. Так каким же образом компаниям оставаться конкурентоспособными ориентируясь на реалии современного мира?

Для укрепления компании и исключения ее хрупкости необходимо построить стабильно работающую систему с акцентом на устойчивость и использование новых технологий. В рамках этого одним из предложений является обеспечение сохранности данных и их воспроизводимости с помощью децентрализованных систем Web 3.0, которые позволяют распределять данные вне компаний или государств, без риска их потери или блокировки. Использование сервисов новой волны позволит свободно перемещать таланты по всему миру и поможет им быстро получать легальные статусы и другие ресурсы в разных странах.

В условиях хрупкости компаниям важно тщательно идентифицировать свои риски и принимать в счет даже самые незначительные изменения. Идентификация рисков и способов реагирования на них, позволит компаниям оставаться «на плаву» и принимать стратегические решения.

В BANI-мире хрупкость и доступность информации тесно взаимосвязаны. В условиях гласности и открытости общества каждой компании необходимо сохранять свою репутацию. Поэтому важно не только удовлетворять потребности своих потребителей, но и делать акцент на пользу для общества и окружающей среды.

В современных условиях компаниям важно уделять внимание сохранению талантов. Культура совместной работы, внедрение равномерно распределенных структур, инвестиции в обучение персонала — инструменты, которые помогут сделать компанию более устойчивой и снизить беспокойство среди персонала.

В нелинейном мире сложно планировать. Но бизнес структуры, которые отказываются от инноваций и полагаются только на проверенные методы, неизбежно останутся позади конкурентов и не смогут быстро адаптироваться к изменениям.

Подводя итог, можно сделать вывод, что в данный момент времени человечество находится на новом этапе своего развития. Пандемия изменила не только быт человека, но и внесла изменения в экономику и деятельность компаний. Произошедшие события сформировали новую концепцию развития мира – BANI, в рамках которой обществу и бизнесу необходимо адаптироваться к новым реалиям. Для сохранения конкурентоспособности и построения стратегических планов компаниям необходимо делать акцент на внедрение новых технологий, обеспечить сохранность и безопасность данных, а также сформировать систему сохранения талантов и обучение персонала.

Статья подготовлена при поддержке ФГБОУ ВО «МГУ им. Н. П. Огарёва» (НИР ГБ 22/22).

Говорухин И.А., Киселева А.А.

ПРОЕКТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРИ РАЗРАБОТКЕ МОБИЛЬНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

Сегодня, с наступлением эры цифровизации, мобильные приложения стали неотъемлемой частью жизни каждого человека. В настоящий момент рынок мобильных приложений находится в стадии активного развития и еще далек от насыщения, игроки могут легко входить и выходить с рынка, имеют высокую прибыль от вложений и создания новых продуктов. В связи с этим, разработка и выведение мобильного приложения на рынок является достаточно привлекательной нишей как для крупных компаний с многолетней историей, так и для небольших команд предпринимателей.

Вспышка Ковид-19 и последующий карантин привели к серьёзным изменениям в процессе взаимодействия и использования приложений потребителями. Вследствие этого все большее количество людей обращаются к мобильным приложениям для развлечений, удаленной работы или выполнения различных повседневных задач. В подтверждение, рассмотрим данные годового отчёта «State of Mobile 2022» аналитического сервиса «App Annie» - одного из определяющих исследований в мировой экономике приложений.

1) Всего в 2021 было сделано 230 миллиардов установок (+5%).

2) Среднее время в смартфонах составило – 4.8 часа.

3) Количество приложений, заработавших более 100 миллионов долларов за год – 233 (+20%).

4) Всего в магазинах приложений сейчас доступно для загрузки 5.4 млн приложений и игр (1.8 млн на iOS и 3.6 млн на Android).

5) Россия на 11 месте по тратам пользователей (1.581 миллиард долларов) и на 6 по установкам (5,588 миллиардов).

В силу доступности разработки, и как следствие - большого количества существующих на рынке приложений, разработчики вынуждены при-

влекать внимание потребителей за счёт разработки инновационных продуктов, разрабатывая приложения либо не имеющие аналогов, либо качественно улучшающие функции существующих. Разработка мобильного приложения - уникальный процесс, так как каждое приложение является исключительным продуктом, и разрабатывается с разными целями, в разных условиях, имеет разные требования, масштабы и ограничения. Таким образом, как сам бизнес, так и процессы, связанные с разработкой мобильных приложений, постоянно получают новые черты и для них становится более естественным и подходящим проектный подход к разработке.

Каждый проект уникален, в том числе и проекты разработки мобильных приложений. Это сложные многопараметрические задачи, требующее от руководства своевременного принятия необходимых решений при учете множества факторов, влияющих на их разработку. Благодаря использованию управления проектами в качестве инструмента, руководство и команда проекта будут иметь точное, а не приблизительное представление о том, что на самом деле происходит в рамках данного проекта, на что нужно обратить внимание, как грамотно внести изменения и какие проблемы требуют немедленного решения.

Управление проектами в сфере мобильных разработок имеет свои специфичные характеристики и зачастую имеет достаточно много отличий от управления проектами в любой другой сфере. Исходя из этого большинство классических методологий и подходов невозможно использовать для работы с подобными проектами. В связи с чем возникает вопрос выбора оптимальной методологии, подхода к управлению, которые будет наиболее эффективными для данного типа проектов. Для решения данной задачи, проведем сравнительный анализ наиболее популярных и эффективных моделей управления, подходящих для сферы разработки мобильных приложений.

Методология Agile – является одним из самых распространенных подходов к управлению проектами, но важно заметить, что Agile по сути не является методологией как таковой, а скорее набором принципов управления, что делает его достаточно универсальным и гибким в рамках любого проекта. Обобщив, принципы Agile можно свести к следующему: главная цель – это удовлетворение требований заказчика; все процессы и задачи меняются и подстраиваются под них; команда проекта и представители заказчика должны работать вместе ежедневно, обмениваясь информацией и идеями; каждый участник команды должен быть хорошо замотивирован; изменения допустимы на любом этапе, даже перед самым выпуском; всё должно стремиться к максимальной простоте и самоорганизации. Эти принципы делают Agile крайне гибкой системой ценностей и позволяют сосредоточиться на задачах, избавляясь от ненужных формальностей.

Waterfall (Водопад) – это каскадная модель управления, являющаяся настоящей классикой управления проектами в данный момент. Она противопоставляется максимально гибкому Agile и в отличие от него, это очень точная методология с конкретными принципами и правилами. Цикл разработки в этой модели представлен линейным процессом, в котором работа организована в последовательном порядке в виде ниспадающего «водопада». Он содержит набор стандартных этапов, которые подразумевают чёткую последовательность: разработка требований – анализ и проектирование – реализация – тестирование – внедрение. Последующий этап не может начаться, пока не окончится предыдущий.

Scrum – модель предполагающая использование коротких «спринтов», из которых формируется полный цикл проекта. Эти промежутки одинаковы, длятся от одной до двух недель и рассчитаны на небольшую команду проекта, в которую входит до десяти человек. Это одно из основных отличий от каскадной модели, где задачи идут поочерёдно и связаны зависимостями. Технически, Scrum является самостоятельной методологией управления проектами, однако зачастую она ассоциируется с системой Agile и считается частью «семьи» этой методологии. Это происходит из-за схожести принципов, важности совместной работы и превосходства личности над процессами.

Kanban – японский метод, который прежде всего нацелен на повышение качества сервиса. При таком подходе все силы команды направлены на улучшение продукта, за счёт распределения задач между участниками команды проекта. В Kanban команда является одним целым, без выделения лидеров и кураторов. Процессы распределяются на стадии проекта как в каскадной модели: планирование, разработка, тестирование и запуск; при этом главным показателем эффективной работы системы выступает максимально быстрое выполнение каждого из этапов, с минимальными простоями и переработками. Если они возникают, команда совместно решает какими способами можно оптимизировать процесс. В отличие от других, этот метод не имеет строго определённого процесса, поэтому команды используют его по-разному. Здесь нужно понимать, что в Kanban основное внимание уделяется наиболее важным задачам проекта, структура же остаётся довольно простой.

В теории, для управления проектом разработки мобильного приложения можно использовать любую методологию, однако на практике, если не до конца оценить все условия и факторы, влияющие на проект, можно лишь усложнить задачу. И напротив, если понять все преимущества и недостатки, все ограничения той или иной методологии можно существенно облегчить и ускорить работу над проектом. Для этого необходимо провести сравнительный анализ описанных ранее методологий, с целью улучшения понимания, какая из методологий какому типу проектов наиболее

соответствует, какие условия необходимо выполнить, чтобы выбранная методология показала себя с максимальной эффективностью. Сравнение методологий представлено в таблице 1.

Таблица 1 – Сравнение методологий управления проектами в сфере разработки мобильных приложений

Параметры	Agile	Waterfall	Scrum	Kanban
Цикл разработки	Работа над проектом происходит параллельно, этапы повторяются и постепенно вносятся изменения. Поэтапный подход	Процесс разработки разделяется на чёткие фазы, строго следующие один за другим. Последовательный подход	Работа разделяется на временные итерации. В конце итерации подводятся итоги и обновляются задачи.	Процесс разработки делится на стадии, а они на задачи. Задачи могут меняться на любом этапе работы. Добавляться задачи могут также на любом этапе. Однако в них сохраняется последовательность.
Особенности	Скорее набор принципов, нежели методология. Отлично совмещается с другими методами управления.	Каждый последующий этап разработки может начаться только после завершения предыдущего.	Обязательные встречи в начале и конце итераций.	Ограничение работ во временном промежутке, отслеживание задач на доске.
Риски	Риск снижен, из-за регулярного обмена информацией и взаимодействия заинтересованных сторон.	Повышенный риск, из-за жёсткой последовательности фаз работы. Ошибки вынуждают начинать работу сначала.	Есть риск невыполнения задачи в ходе одной итерации, в таком случае она переносится на следующую.	Риски минимизированы за счёт возможности внесения изменений в любой момент.
Гибкость	Очень гибкая методология, может быть применена к большому количеству различных проектов	Жёсткость методологии не позволяет ей быть достаточно гибкой.	Существующие временные ограничения не позволяют методу быть максимально гибким.	Максимальная гибкость, за счёт возможности вносить изменения в любое время.
Команда проекта	Небольшая команда. Нет необходимости в менеджерах,	Команда выполняет обозначенные функции. Ме-	Обязательное наличие Scrum-мастера.	Команда стремится к самоорганизации. Работа над проектом

Параметры	Agile	Waterfall	Scrum	Kanban
	ведь работа стремится к самоорганизации.	неджер играет важную роль на каждом этапе.	Команда работает над разными задачами в течении итерации.	максимально сплочённая.
Эффективность	Хорошо работает с ресурсами при отсутствии жёстких ограничений.	Отлично подходит для работы над проектами с чёткими ограничениями.	Хорошо работает при работе с проектами, имеющими временные ограничения.	Идеально подходит для управления потоком задач.

Важно заметить, что каждая из описанных выше методологий имеет ряд своих преимуществ и недостатков, однако нельзя отрицать, что каждая из них успела зарекомендовать себя как в целом в проектной деятельности, так и в сфере разработки программного обеспечения и мобильных приложений.

Agile очень адаптивна и хорошо взаимодействует с небольшой, но заинтересованной командой, расположенной к постоянному обмену информацией, при склонности проекта к изменениям, если у заинтересованных сторон нет чёткого понимания результата, но есть общее представление о конечном продукте.

Waterfall идеально подходит для проектов-заказов или несложных, коротких проектов со строгими ограничениями и чёткими требованиями к конечному результату.

Scrum подходит для проектов ограниченных по времени, с большой командой и если необходимо постоянное отслеживание результатов по ходу работы над проектом.

Kanban подойдёт для проектов с небольшой, но очень мотивированной командой, если в работе над проектом ожидается частая смена приоритетов и конечному продукту будет необходима поддержка после его внедрения, что очень актуально в сфере разработки приложений.

Очевидно, окончательный выбор методологии управления остаётся за руководством, но для успешной разработки мобильного приложения необходимо выбирать методологию, зная сильные и слабые стороны каждой, а также условия, в которых методологии показывают свою максимальную эффективность. Стоит особо отметить, что в случае, если для проекта не подходит ни одна из методологий, или модель управления упирается в особые условия, не позволяющие ей раскрыться, вполне можно совместить принципы и инструменты нескольких из них и таким образом создать собственный метод управления проектом. Главное, чётко понимать и оценивать все условия, ограничения и требования присущие конкретному проекту.

Голобокова Г.М.

СТРАХОВАНИЕ РИСКОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ КАК СФЕРА ДИДЖИТАЛИЗАЦИИ

Диджитализация — как общий термин для обозначения цифровой трансформации общества и экономики, описывает переход от индустриальной эпохи и аналоговых технологий к эпохе знаний и творчества, характеризующейся цифровыми технологиями и инновациями.

Использование цифровых (digital) технологий способствует развитию, поэтому диджитализация актуальна для всех видов сфер и услуг, включая производство (для успешной реализации нововведений и снижения себестоимости продукции), органы власти (для повышения оперативности и эффективности коммуникаций и принятия решений), банки (для оптимизации и автоматизации внутренних процессов кредитно-обеспечительной документации и снижения рисков), ритейл (для автоматизации с целью увеличения числа сделок и исключения риска ошибок), страховые компании (для автоматизации и снижения рисков предоставления услуг страхования).

Переход к цифровой экономике существенно повышает роль и значение интеллектуальной собственности (ИС), при этом проблема инновационной пассивности отечественной экономики в значительной степени заключается в нехватке квалифицированных специалистов, способных вывести данную сферу деятельности на новый уровень развития. Потребности рынка ИС значительно превышают те возможности в подготовке кадров, которые имеют учебные заведения.

Известно, что ресурсы использования цифровых технологий на стадии коммерциализации объектов интеллектуальной собственности (ОИС) в России пока реализуются слабо. Россия обязана совершить рывок в цифровой экономике, преодолеть «цифровой разрыв», чтобы не попасть в зависимость от других стран. В программе развития цифровой экономики Российской Федерации до 2035 г., к сожалению, отсутствует цифровая платформа по ИС, определяющая использование цифровых технологий как в области правовой охраны и коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности, так и в сфере образования.

В сфере ИС инновационного развитии задействованы 3 области: экономика, право, техника. Экономика является главной областью, где лицензионный бизнес позволяет использовать ИС как товар. Для эффективности этих процессов требуется достаточная методическая и нормативно-правовая база. Необходимо менять методологию системы управления ИС на предприятиях и заниматься полным циклом инновационного развития вместе с маркетингом и логистикой, для чего необходимы федеральные стандарты.

Применение механизма страхования как формы и дополнительного способа защиты правообладателей ОИС и инвесторов при обороте имущественных прав на ОИС от возможных потерь в настоящий момент является актуальной проблемой. В условиях развития рынка ИС при переходе к цифровой экономике правовая защита не всегда обеспечивает интересы участников этих отношений, что делает экономически невыгодным коммерциализацию ИС. Ужесточение мер ответственности и контроля со стороны государства также не дает ожидаемого эффекта. В условиях рынка на первый план выходят способы экономической защиты, одним из которых является страхование.

Страхование рисков ИС впервые появилось во Франции в 1980-х годах. В ряде зарубежных стран, в том числе в США, Великобритании, Франции, страховые компании уже продолжительное время успешно работают на рынке страхования рисков ИС. В зарубежной практике страхования используется стандартизированный пакет, предлагаемый страховыми организациями при страховании рисков ИС, который включает страхование рисков утраты/нарушения имущественных прав правообладателя на ОИС, предпринимательских рисков и гражданской ответственности правообладателя. Опыт западных страховщиков показывает эффективность подобного страхования как механизма компенсации расходов, связанных с судебными разбирательствами, довольно часто возникающими в сфере ИС.

В России страхование рисков, связанных с созданием и использованием ОИС, находится на начальном уровне становления, поскольку при их оценке и проведении предстраховой экспертизы страховые компании сталкиваются со значительными трудностями, среди которых основными являются: отсутствие массового спроса на такие страховые услуги, дефицит квалифицированных специалистов и, как следствие, неготовность страхового сообщества к широкому внедрению нового вида страхования.

В настоящее время страховые компании не владеют данными о финансовых потерях, связанных с судебными издержками, а также с убытками, вызванными незаконным использованием ИС и утратой прав на ОИС. Многими страховщиками продекларировано страхование интеллектуальной собственности, однако, говорить о сформировавшемся рынке услуг страхования интеллектуальной собственности — преждевременно.

Причина, по которой страховщики «избегают» осуществлять данный вид страхования, кроется в многообразии и «не типичности» результатов интеллектуальной деятельности и исключительных прав на них (интеллектуальной собственности) как объектов гражданских прав, в незнании страховщиками специфики участия интеллектуальной собственности в гражданском обороте имущества, в сложности определения и отсутствии статистики страховых рисков, подтверждения стоимости страхуемого имущества, а также в существующих проблемах документального подтверждения

не только прав на использование результатов интеллектуальной деятельности, но и самого охраняемого законом результата интеллектуальной деятельности, его достоинств, коммерческой значимости и выгод правообладателя.

Развитие процессов страхования рисков, связанных с созданием, использованием ОИС и оборотом имущественных прав на ОИС, обусловлено следующими обстоятельствами:

- широкий круг потенциальных страхователей из числа правообладателей ОИС;
- стимулирование и поддержка развития инноваций с использованием ОИС на уровне государства;
- развитие возможностей правовой защиты прав на ОИС и судебной практики в этой сфере.

Анализ современного состояния национальной системы страхования России показал наличие предпосылок для развития страхования рисков, связанных с созданием, использованием ОИС и оборотом имущественных прав на ОИС и защитой прав на них. При этом страховые организации, как правило, не включают в программы страхования инновационных рисков риски, связанные с имущественными правами на ОИС и их использованием.

Стандартизация, как международная, так и межгосударственная, выступает как эффективный регулятор "мягкой силы" при коммерциализации ИС в условиях сохранения правовых коллизий и господства транснациональных корпораций.

В 2021-2022 г.г. специалистами АНО «Республиканский научно-исследовательский институт интеллектуальной собственности» (РНИИИС) разработан и внесен Техническим комитетом по стандартизации ТК 481 «Интеллектуальная собственность» национальный стандарт ГОСТ Р «Интеллектуальная собственность. Страхование рисков».

О необходимости и возможности активного применения такого стандарта страховщиками для страхования рисков в развивающейся сфере ИС свидетельствуют следующие данные. Анализ страхового рынка РФ на основе данных ЦБ РФ показал, что страховой рынок растет. Если за 2020 году сборы страховых премий составили в целом 1539 млрд. руб., то в 2021 г. эта сумма составила 1651 млрд. руб. Растет и количество зарегистрированных в Роспатенте ОИС (в 2020 г. - 88568 ОИС, в 2021 г.- 97961 ОИС) и договоров распоряжений на их использование (в 2020 г. - 3236 договоров, в 2021 г. - 3345 договоров), что также говорит о перспективах применения стандарта в развивающемся рынке ИС.

Потребность в данном стандарте подтверждается также недостаточным нормативным и методическим обеспечением страховых организаций программами страхования инновационных рисков, отвечающими запросам

потенциальных страхователей рисков в сфере интеллектуальной собственности, в том числе при привлечении инвестиций, включая кредитование, под залог интеллектуальной собственности, при обеспечении ценных бумаг нематериальными активами на фондовом рынке.

Стандарт «Интеллектуальная собственность. Страхование рисков» устанавливает единые подходы к применению страхования рисков, связанных с использованием ОИС и защитой прав на них. Предметная область регулирования в рамках настоящего стандарта определяется в пересечении областей общественных отношений, связанных с интеллектуальной собственностью, управлением рисками и страхованием.

Целью стандарта является введение единых процедур и правил, регулирующих отношения между субъектами страхования рисков, связанных с использованием ОИС и защитой прав на них, в части неурегулированной законодательством РФ и международным правом.

Разработка проекта стандарта по страхованию рисков в сфере ИС, проведена в соответствии с Федеральным законодательством и Программой национальной стандартизации на 2021 г.

Стандарт посвящен страхованию, как эффективному методу управления рисками на данном этапе развития инновационной деятельности в рыночной экономике. В стандарте рассмотрены объекты страхования в сфере ИС, которые относятся к имущественному страхованию и включают не противоречащие законодательству РФ имущественные интересы страхователя и связанные с ними риски. Дана характеристика всем участникам и субъектам процесса страхования рисков ИС. Определены принципы и общие правила страхования рисков ИС. Рассмотрены особенности страхования рисков в сфере ИС в отдельных областях страховых отношений: на кредитном рынке, на фондовом рынке, при защите прав на ОИС. В стандарт введена глава «Система управления страхованием рисков в сфере ИС», где описан процесс менеджмента риска в сфере ИС, включающий следующие этапы в соответствии с ГОСТ Р ИСО 31000-2019, которые осуществляются последовательно и итеративно:

- выявление и идентификация всех возможных рисков ИС;
- анализ выявленных рисков ИС и их взаимосвязей;
- классификация и сравнительная оценка рисков ИС в соответствии с поставленными целями управления;
- выбор и применение вариантов обработки рисков ИС (избежание риска, принятие риска, устранение источника риска, изменение вероятности/последствий реализации риска разделение риска с другой стороной/сторонами, удержание риска);
- мониторинг и пересмотр результатов управления рисками ИС.

Выявление и идентификация всех возможных рисков ИС предполагает комплексный анализ внешней среды организации и возможностей возникновения рисков потенциальным страхователем по направлениям:

- положение на рынке товаров и услуг;
- финансовое благополучие;
- положение организаций-конкурентов;
- уровень конкуренции в данной отрасли (регионе и т.п.).

Идентификация опасных событий (рисков) проводится согласно (ГОСТ Р 51901.22-2012) с учетом вероятности возникновения и учета в предметной области стандарта экономических, информационных и комбинированных опасностей.

Анализ выявленных рисков ИС и их взаимосвязей проводится с помощью методов количественного и качественного анализа определения степени риска и их сочетания.

Для анализа рисков используются количественные (метод Value at Risk (Var) для определения выраженной в денежных единицах оценки величины, которую не превысят ожидаемые в течение данного периода времени потери с заданной вероятностью; анализ чувствительности; сценарный анализ; стресс-тестирование) или качественные (мозговой штурм; структурированные или частично структурированные интервью; метод Дельфи; контрольные листы; анализ воздействия на бизнес) методы оценки либо смешанные как их сочетание (матрица последствий и вероятностей).

В процессе анализа и оценки риска, имеющего несколько областей воздействия, на основе описания опасного события и его причин может быть принято решение о необходимости разделить риск на несколько частей в соответствии с областями воздействия. Такое решение может быть дополнительно рассмотрено после идентификации мероприятий по обработке риска. Если мероприятия по обработке риска одинаковы как для составляющих видов риска воздействия, так и для общего риска, то риск следует исследовать как общий риск. Если мероприятия по снижению риска для различных областей воздействия различны, то рекомендуется разделить риск на несколько составляющих видов риска.

Классификация и сравнительная оценка рисков ИС в соответствии с поставленными целями управления проводится с целью определить систему предпочтений и ограничений, по которой финансовым менеджерам предстоит оценивать в дальнейшем альтернативные варианты управления рисками и выбирать наилучшие.

Этап сравнительной оценки риска состоит в оценке приемлемости риска на основе критериев риска, ранжировании опасных событий и составлении перечня опасных событий, для которых необходимо проведение обработки риска с учетом ущерба (ГОСТ Р 51901.22-2012).

По результатам анализа определяется уровень риска в следующих интервалах:

- ранг 0 — риск отсутствует, никакие действия не предпринимаются;
- ранг 0–4 — риск низкий, предпринимаются низкозатратные действия;
- ранг 5–8 — риск средний, предпринимаются действия с учетом временных и экономических затрат;
- ранг 9–16 — риск высокий, необходимо срочное выполнение мероприятий по снижению риска;
- ранг 17–25 — риск чрезвычайный, необходимо предпринять незамедлительные действия по его снижению.

Выбор и применение вариантов обработки рисков ИС (избежание риска, принятие риска, устранение источника риска, изменение вероятности/последствий реализации риска разделение риска с другой стороной/сторонами, удержание риска) проводится для разработки плана управленческих мероприятий с учетом выбранной стратегии.

Мониторинг процесса менеджмента риска и пересмотр результатов управления рисками ИС проводится регулярно (не реже одного раза в год) для всех видов риска в реестре риска, направленный на обеспечение выполнения целей организации и установленных требований к риску.

В механизме управления рисками в сфере ИС могут применяться известные методы по аналогии с другими видами рисков: снижение, предотвращение ущерба и ликвидация последствий. Снижение - наиболее применимый метод управления рисками в сфере ИС, который направлен на управление операционными рисками. Как правило, метод исключения применяется в случае возникновения незначительных рисков, которыми невыгодно управлять. К рискам в сфере ИС он применяется, когда способ эффективного управления ими неизвестен. Данные виды рисков более всего поддаются типичным способам расчета величины возможного ущерба риска и вероятности наступления рискового события, по аналогии с иными рисками, связанными с активами (с использованием статистики и опыта по таким рискам). Комплекс мероприятий по страховой защите рисков в сфере ИС определяется для каждого риска, имеющего свои варианты по управлению.

В результате должна быть подготовлена карта страхования рисков, в которой зарегистрированы все выявленные слабые места с подробной характеристикой источников рисков, обусловливающих их причин, с построением и анализом цепочек развития событий в случае реализации рисков, определением возможных масштабов последствий и необходимых методов страхования. В ходе выполнения описанного процесса менеджмента риска в сфере ИС используется большой объем информации, что определяет необходимость диджитализации этого процесса.

Концепция настоящего стандарта обсуждались на X, XI и XII Международных Форумах «Инновационное развитие через рынок интеллектуальной собственности» в 2018-2019 годах. Уведомления о разработке проекта были размещены в информационно-телекоммуникационной сети Интернет для публичного обсуждения. Проект стандарта и пояснительная записка к нему были направлены в адрес организаций – членов ТК-481 «Интеллектуальная собственность», а также ряд ВУЗов, АО «Объединенная металлургическая компания», Ассоциацию компаний по цифровой трансформации, информационной безопасности и автоматизации бизнес-процессов (АЦТ)». Полученные замечания и предложения нашли отражение в окончательной редакции проекта стандарта.

Обсуждение проекта стандарта проводилось 22 апреля 2022 г. на сессии «Интеллектуальная собственность и конкурентоспособность предприятий при привлечении инвестиций и диверсификации производства: (ключевые показатели эффективности» (отраслевой, региональный и корпоративный уровни)» в рамках XIII Международного Форума «Инновационное развитие через рынок интеллектуальной собственности», где говорилось о необходимости стандартов для сферы ИС, особенно сейчас в условиях санкций и высоких рисков для российской экономики, когда мы самостоятельно должны создавать и использовать ИС в эффективном режиме.

Применение данного стандарта позволит сформировать и поддерживать типовой порядок, процедуры и правила взаимодействия участников страхового рынка при оформлении и исполнении договоров страхования рисков в сфере ИС с целью повышения уровня защищенности операций по коммерциализации прав на РИД и приравненные к ним средства индивидуализации, а также реализации экономического потенциала ИС для обеспечения конкурентоспособности субъектов экономики в производстве и реализации инновационной продукции.

Использование стандарта потребует от страховых организаций разработки программ страхования инновационных рисков, включая сферу ИС и тем самым оперативно реагировать на изменения рынка. Для расширения этой практики на межгосударственном уровне в ЕАЭС и СНГ потребуется создание системы выявления и управления рисками ИС и стандартизация этих процедур и правил с учетом многочисленных правовых коллизий и противоречий.

Для эффективного применения настоящего стандарта и повышения эффективности инновационных процессов необходимо **рекомендовать** Министерству образования и науки реформировать систему подготовки кадров для сферы инноваций и ИС и ввести госзаказ на подготовку специалистов и программы дополнительного образования для сферы инноваций и ИС.

В настоящий момент времени, когда мы стоим перед выбором дальнейшего пути инновационного развития и формирования рынка ИС нам необходимо решать множество существующих проблем, касающихся формирования и развития системы управления ИС на предприятиях ОПК и других отраслей; предотвращения рисков ИС при формировании и развитии кредитного, фондового и страхового рынков и системы управления этими рисками, в т.ч. в рамках инновационной инфраструктуры в условиях диджитализации; разработки методических документов и стандартизации процессов в сфере ИС.

Особенно это актуально для российских университетов и НИИ, где получается более 60 % патентов, и где необходимо создать эффективную инфраструктуру коммерциализации ИС, предоставив дополнительный перечень льгот разработчикам программного обеспечения, обеспечивающих успех диджитализации в российской экономике.

Гончарова Е.В.

ИНТЕГРАЦИЯ ВУЗОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА С ПОМОЩЬЮ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Особого внимания в настоящее время заслуживают вопросы усиления взаимодействия предпринимательства и вузов, координации участия экспертного и бизнес-сообществ в процессах планирования, реализации, развития и оценки эффективности программы по обеспечению перехода страны к цифровой экономике, основные положения которой были утверждены в 2017 году Правительством Российской Федерации.

Экосистема цифровой экономики Российской Федерации рассматривает достижение запланированных характеристик за счет достижения к 2024 году следующих показателей: более 10 конкурентоспособных на глобальных рынках компаний-лидеров; более 10 успешно функционирующих отраслевых цифровых платформ для основных предметных областей экономики; более 500 успешно функционирующих малых и средних предприятий в сфере создания цифровых технологий и платформ и оказания цифровых услуг.

Для современного предпринимательства одной из характерных черт производства является наличие компонента знаний в каждом продукте или услуге. Современный рынок и рынок будущего – это рынок не массового производства, позволяющего снижать себестоимость и цену, а рынок инновационной экономики, связанный с дифференцированными запросами потребителей и постоянно обновляющимися предложениями. С учетом условий экономической трансформации снижение себестоимости продукции уходит на второй план для нового производства, а основным экономическим критерием становится удовлетворение потребительских предпочтений. С помощью информации и новых знаний можно обеспечить опе-

ративность и гибкость организационных структур, достичь минимума сроков разработки и производства новой продукции, ускорить процессы улучшения качества и функциональности.

В соответствии с поставленной целью работы по изучению особенностей интеграции вузов и предпринимательства, в статье рассматриваются следующие задачи исследования: анализ особенностей реализации концепции цифровой экономики в России; характеристика потенциальных конкурентных преимуществ, возникающих в случае применения методов цифровой экономики; обоснование роли малого инновационного предпринимательства в российской экономике; выделение критериев эффективности взаимодействия вузов и предпринимательства.

Публикациям по теме цифровизации экономики посвящены работы авторов Гончаренко Л. П., Сыбачина С. А., Пасько А.В., в которых раскрываются ключевые направления развития и реализации Программы цифровизации российской экономики. Одним из ключевых элементов цифровой экономики являются интеллектуальные ресурсы, изучением которых в своих трудах занимались Масыч М. А., Беилин И. Л., Днепров М. Ю., Михайлюк О.В.

Методология исследования основана на применении принципов системного подхода, научного сравнения, ретроспективного и перспективного анализа. Повышение эффективности процессов интеграции вузов и промышленности как на уровне отдельного региона, так и по отношению к стране в целом, является одним из ключевых вопросов стратегического развития. Системный анализ данного вопроса, позволяет подчеркнуть, что особого внимания заслуживает направление применения цифровых технологий в экономике. Данное исследование направлено на обоснование актуальности и необходимости использования цифровых методов при взаимодействии научно-исследовательских учреждений и предпринимательских структур.

При формировании экономической политики России в настоящее время значимую роль играет стратегическая установка, в соответствии с которой обеспечение активизации и эффективного применения инновационного потенциала страны как процессы способны обеспечить устойчивое экономическое развитие страны в дальнейшем, предполагая при этом участие иностранных инвесторов.

Рассматривая процесс реализации инновационного пути развития цифровой экономики в России, необходимо анализировать активизацию инновационной и цифровой деятельности, и формирования, на основе их взаимодействия, национальной инновационной системы с обязательной государственной поддержкой.

Для формирования и функционирования высокотехнологичного бизнеса нужно обеспечивать наличие условий институционального и инфра-

структурного характера, а также устранение существующих препятствий и ограничений: персонал и образование; информационная инфраструктура и безопасность; формирование исследовательских компетенций и технологических заделов; нормативное регулирование.

Развитие страны или региона по цифровизации экономики предполагает осуществление не только основного процесса, но и в качестве дополнения - формирование системы тех факторов и условий, необходимых для успешного осуществления, т.е. наличие соответствующего потенциала. При этом социально-экономическая адаптация самого предприятия и его субъектов к процессам необходимости разработки и использования обоснованных инновационных решений развития цифровой экономики выступает главным условием укрепления цифрового инновационного потенциала.

Дестабилизирующее воздействие внешних и внутренних факторов на процесс достижения целей предприятия требует от всех участников технологической цепи адекватной и согласованной реакции. Потребность в дальнейшем цифровом развитии требует необходимой корректировки производственных функций и согласования объективно противоречивых интересов взаимодействующих субъектов. Факторами, препятствующими выполнению этих требований, являются неопределенность в функциях, полномочиях, ответственности, интересах персонала и отсутствие необходимой компетенции.

В качестве базовых задач для развития цифровой экономической системы с точки зрения применения инновационного потенциала авторы предлагают выделить:

- развитие научно-исследовательской сферы, обеспечение процессов дальнейшей цифровизации знаний, создание условий и стимулов для сотрудничества с предпринимательской средой;

- создание условий для цифровой и технологической модернизации экономики и обеспечение функционирования предпринимательской конкурентной среды, субъекты которой должны обладать стратегическим мышлением, готовностью к обучению, усвоению и применению инструментария цифровой экономики;

- формирование систем трансфера знаний с необходимыми обратными связями, их распределение и трансформацию в конкурентные технологии для предпринимательства, с ориентацией научно-исследовательской сферы на удовлетворение потребностей развития производства в цифровой экономике.

Одна из актуальных проблем стратегического развития предпринимательства в регионе – поиск рационального числа количественных показателей, т.к. до настоящего времени информация, находящаяся в органах

статистики, не в полной мере удовлетворяет требованиям разработчиков программ.

В условиях вовлеченности российских разработчиков в мировой рынок технологий должен происходить двусторонний поток технологий при посредстве эффективно работающих структур по трансферу. В российских условиях невостребованности многих инновационных проектов, потоки трансфера технологий следует рассматривать или при передаче их за рубеж, или, в перспективе, как средство реализации российских инновационных проектов. Тем не менее, в современном мире глобальной экономики международный трансфер технологий и организация международного сотрудничества являются базовой основой подъема и быстрого роста их экономик. Трансфер технологий не преследует цель эффективности реализации разработки, а лишь является инструментом достижения этой цели. Возможна ситуация, когда разработка реализуется самими разработчиками, но чаще разработка осуществляется коллективом исследователей, инженеров и изобретателей, а коммерциализируется на других предприятиях.

АНО «Цифровая экономика» при взаимодействии с региональными властями и бизнесом создала базу эффективных кейсов для развития цифровой экономики в субъектах РФ. В данной базе содержатся два перспективных направления:

- проекты, не требующие финансовых затрат от органов власти, реализуемые за счет бизнеса или некоммерческих организаций;

- кейсы, запуск которых осуществляется за счет бюджетных средств или средств бизнеса с достижением явного экономического эффекта, повышением производительности труда, уровня и качества управления.

Разработанные кейсы направлены на улучшение качества жизни граждан, повышение эффективности бизнеса и государственного управления. Их масштабирование возможно в регионах России. В целом можно укрупненно выделить три категории: улучшение качества жизни граждан; повышение эффективности бизнеса; повышение эффективности государственного управления.

Волгоградская область — один из наиболее экономически развитых регионов России со сбалансированной структурой хозяйства. Промышленные предприятия Волгоградской области расширяют взаимодействие с крупными российскими компаниями, участвуют в реализации масштабных проектов. Как сообщили в комитете промышленности и торговли Волгоградской области, объем поставок индустриальной продукции региона компании «Газпром» в январе-октябре 2018 года превысил миллиард рублей — это в десять раз больше по сравнению с 2014-м годом.

Если в 2014 году всего четыре предприятия региона поддерживали кооперационные связи с корпорацией, то на сегодняшний день с ней сотрудничают более 20 организаций. В период с 2014 по октябрь 2018 года

они поставили продукции на сумму более семи миллиардов рублей. Взаимодействие с российской транснациональной энергетической корпорацией позволяет предприятиям Волгоградской области получать дополнительные рынки сбыта и увеличивать объем производства, в свою очередь ПАО «Газпром» использует промышленный потенциал региона для решения задач импортозамещения. Промышленность является драйвером роста экономики Волгоградской области, вносит весомый вклад в достижение общей цели — увеличение ВРП региона до одного триллиона рублей. Благодаря модернизации производственных площадок и реализации приоритетных инвестпроектов регион укрепляет свой статус федерального индустриального центра, что позволяет расширять кооперационные связи, участвовать в государственных программах.

Предприятия и организации Волгоградской области осуществляют наибольший на Юге России объем экспортно-импортных операций. Область имеет наиболее прогрессивную структуру экспорта в части поставок на экспорт машино-технической продукции. Одна из тенденций развития региона – замена концепции предоставления международной технической помощи с ориентацией на базирование и управление проектами из центральных офисов на концепцию создания только небольших, пилотных проектов в регионе.

Успешный трансфер технологий вплоть до стадии коммерциализации продукта предполагает постоянный многоуровневый обмен информацией. Использование цифровых технологий упрощает и делает возможным процесс обмена и восприятия далеко не всегда оформленных и сформулированных идей.

Для обеспечения технологической независимости по направлениям сквозных цифровых технологий, достаточно конкурентоспособных на глобальном уровне, а также для укрепления национальной безопасности, необходимо создание системы поддержки поисковых, прикладных исследований в области цифровой экономики.

По направлению «Формирования исследовательских компетенций и технологических заделов» программы цифровой экономики в РФ основными задачами является достижение к 2024 году ряда показателей по реализованным проектам в области цифровой экономики объемом на сумму не менее 100 млн. рублей, а также участие российских организаций в реализации крупных проектов объемом 3 млн. долл. в приоритетных направлениях международного научно-технического сотрудничества в области цифровой экономики.

В рамках развития цифровой экономики рассматриваются «сквозные» технологии. Под этим термином в данном контексте понимаются перспективные технологии, радикально меняющие ситуацию на существующих рынках или способствующие формированию новых рынков. Цифровое

государственное управление в качестве ключевого приоритета рассматривает внедрение цифровых технологий и платформенных решений в сферах государственного управления и оказания государственных услуг, в том числе в интересах населения и субъектов малого и среднего предпринимательства, включая индивидуальных предпринимателей.

Реализация механизмов по активизации региональной инновационной деятельности в сфере цифровых технологий является в настоящее время, по мнению авторов статьи, важным приоритетом в направлении интеграции вузов и предприятий, а также комплексного социально-экономического развития региона. Осуществление данного процесса предполагает активное взаимодействие и координацию усилий со стороны как региональной администрации, так и научно-образовательных организаций, производственно-коммерческих и финансовых фирм, частных инвесторов. Результатом этого взаимодействия может стать увеличение в региональном валовом продукте доли производства высокотехнологичных товаров и услуг, продвижение региональной продукции на межрегиональный и международный рынки, а также экономическое стимулирование эффективного регионального взаимодействия между научной сферой и бизнесом. Таким образом предприятия, обладающие относительно небольшими размерами, имеют преимущество перед крупными предприятиями в области управления знаниями и инновационной активности с использованием цифровых технологий.

Грабчак Е.П., Логинов Е.Л.

ЦИФРОВЫЕ ПОДХОДЫ К РАЗВИТИЮ МЕХАНИЗМОВ СИТУАЦИОННОГО УПРАВЛЕНИЯ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ СУПЕРСИСТЕМЫ РОССИИ

Введение

В последний период, вследствие высокой динамики политических, экономических и военных ситуаций, управленческие параметры функциональной модели ситуационного управления в энергетике России постепенно стали отставать от условий, формирующих работу энергетической суперсистемы. Стали кардинально меняться глобальные тренды развития мировой энергетики, куда входит энергетика России. Особо важное значение приобрели особенности текущего периода, начиная с 2022 года, связанные с событиями на Украине, жизнедеятельности ЕЭС России в условиях приближенных к условиям особого периода и санкционные ограничения. Ситуация, которая ранее наблюдалась в период 2010-2021 гг., сейчас изменилась и в будущем уже не будет прежней. При этом, информационно-управляющие системы, технологи и сервисы также быстро меняются.

Синергетический комплекс изменений включает существенный элемент неопределенности.

Однако, базируясь, прежде всего, на логике технологического развития энергетической суперсистемы, можно снизить влияние элементов неопределенности и сформулировать подходы к развитию цифровых механизмов ситуационного управления в новых условиях функционирования энергетической суперсистемы России.

Адаптация ситуационного управления в отрасли к условиям, приближенным к условиям особого периода, и качественно новым конфигурациям проблем

Сегодня функциональное назначение ситуационного управления в энергетике России – информационно-аналитическое и инфраструктурно-технологическое обеспечение деятельности сотрудников органов власти и энергетических компаний, участвующих в подготовке и принятии решений, а также деятельности сотрудников правительственных и региональных комиссий и ведомственных и межведомственных штабов по обеспечению различных аспектов энергетической и иной безопасности, устойчивости энергоснабжения, предотвращению и борьбы с чрезвычайными ситуациями и пр.

Система ситуационного управления в энергетике России представляет собой взаимосвязанные группы специалистов-аналитиков, а также лиц, обеспечивающих техническую поддержку бизнес-процессов с определенным оборудованием и технологическим оснащением, для обеспечения информационно-аналитической работы и взаимосвязей организационных структур ситуационных центров федеральных органов исполнительной власти, региональных и муниципальных органов и энергетических компаний.

Их функции – обеспечить условия деятельности органов исполнительной власти и соответствующих штабов на различных уровнях управления, которые работают 24 часа в сутки и должны иметь возможность осуществлять мониторинг и анализ обстановки, а также осуществлять поддержку принятия необходимых решений, в т.ч. при неблагоприятном и быстротечном развитии нештатных или чрезвычайных ситуаций.

При этом, настало время адаптироваться не только к работе в условиях чрезвычайных ситуаций, с чем система ситуационного управления в энергетике России успешно справляется, но и к работе в условиях особых периодов с разной степенью интенсивности ситуаций критического и сверхкритического характера.

В сложившейся обстановке первоочередное значение приобретают мероприятия по заблаговременной подготовке государственных структур и всего топливно-энергетического комплекса Российской Федерации к устойчивому функционированию в условиях санкционной изоляции и воз-

действия средств вооруженной борьбы, в режиме максимальной интенсивности производства с сочетанием как рыночных, так и административно-командных методов управления.

Все эти сегодняшние профили деятельности системы ситуационного управления в энергетике России остаются актуальными и в будущем.

Но уже сегодня и, тем более, завтра, необходима система ситуационного управления в отрасли, формирующая не только поддержку процесса реагирования на уже произошедшие аварии и инциденты, но и поддержку процесса прогнозирования и упреждения ключевых рисков и угроз в отношении нештатных или чрезвычайных ситуаций с существенным элементом неопределенности.

Требуется обеспечение работы отрасли в условиях сложных техногенных и природных ситуаций труднопрогнозируемого характера

С учетом новых рисков и угроз устойчивому энергоснабжению потребителей при подготовке информации для принятия решений необходимо развитие информационно-аналитических сервисов упреждающего мониторинга и анализа потенциальных проблемных ситуаций, использование элементов искусственного интеллекта для прогнозирования, требуют расширения имеющиеся автоматизированные средства верификации информации, получаемой от субъектов энергетики, желательно наращивание программного инструментария моделирования и интеллектуальной обработки данных, опирающегося на соответствующие информационно-вычислительные мощности.

В итоге подготовка аналитической информации об авариях и отчетности по результатам мониторинга может реализовываться быстрее. Для устранения компоненты неопределенности развития анализируемых событий предлагается расширенно использовать высококвалифицированных экспертов-аналитиков при поддержке их работы на основе автоматизированных быстродействующих аналитических сервисов.

Анализ ситуации с работой отрасли в условиях воздействия коронавирусной пандемии, приближенных к условиям особого периода, показал временное ограничение по ряду параметров возможностей производственно-экономической деятельности энергетических компаний.

В условиях, приближенных к условиям особого периода, необходимо функционирование механизма ситуационного управления, обеспечивающего работу энергетики с учетом возможных воздействий вооруженного и иного аналогичного характера, которые могут вызвать полный или частичный коллапс обычных информационных систем и дезагрегировать работу оргструктур управления.

Адаптация системы ситуационного управления в энергетике России к условиям, приближенным к условиям особого периода, необходима для работы с учетом следующих прогнозируемых особенностей возможных

ситуаций:

- непоступления в установленные сроки корректной информации от энергетических компаний;
- возможными задержками и различными сбоями при реализации функциональных задач субъектами энергетики;
- отсутствия или перебоев в работе систем связи и в работе телекоммуникационных сетей передачи данных;
- дефицитом ряда товарных позиций (оборудования, запасных частей и комплектующих) и незапланированным ростом цен на основные производственные товары, необходимые для полноценной работы субъектов энергетики;
- затруднениями с поставкой в оговоренные в контрактах сроки оборудования, комплектующих и запчастей от иностранных или российских производителей или от торговых компаний;
- необходимостью более жесткого контроля за всеми аспектами работы технических объектов и систем в отрасли.

Обострение военных угроз, приближение по ряду параметров условий работы отрасли к условиям особого периода, а также пакеты санкционных ограничений обусловили необходимость решения качественно новых конфигураций отраслевых проблем на основе оркестрации[18] управленческих сервисов.

Анализ и поддержка процессов выработки и реализации решений новых или динамично меняющихся проблем отрасли обусловили резкое возрастание объемов необходимых данных, которые необходимо находить, хранить, обрабатывать, конфигурировать между собой и обмениваться данными с другими участниками ситуационного управления в энергетике.

Рост объемов обрабатываемых в системе ситуационного управления данных в условиях цифровизации является беспрецедентным, причем они поступают из огромного множества источников. Все более сложные перемещения данных по большому многообразию отраслевых информационных систем существенно затрудняют управление, и в будущем эта тенденция сохранится. Внедрение платформы оркестрации, обеспечит эффективное, производительное и компактное развертывание рабочих задач в частных, публичных и мультиоблачных средах. Это особенно важно для реализации функций ситуационных центров, когда необходимо осуществлять агрегацию из различных источников разноформатной информации и формирование детализированной технико-экономической аналитики на основе интеллектуальных технологий сбора и обработки структурированных и неструктурированных данных.

[18]Оркестрация - автоматическое распределение ресурсов, координация и управление сложными компьютерными системами

При этом, значительная часть информации нуждается в защите не только от разного рода хакеров, но и от сетевых атак со стороны враждебных нашей стране спецслужб иностранных государств или связанных с ними корпоративных групп или сетевых объединений.

В этих условиях имеющиеся информационные управленческие сервисы требуют наращивания и модернизации. Кроме того, потребности в интеллектуально обработке больших объемов данных актуализировали переход от использования для этого высококвалифицированных экспертов-аналитиков к методам анализа с использованием элементов искусственного интеллекта. Для экспертов-аналитиков остаются наиболее сложные нетривиальные задачи с существенной компонентой недостатка информации или некорректности данных.

Цифровой императив развития: дальнейшая цифровая трансформация информационно-технологической базы ситуационного управления

Логика наращивания цифровых сервисов ситуационного управления определила потребность и возможность системной интеграции потенциала ситуационного управления отрасли. Такая интеграция может быть реализована путем формирования единого цифрового пространства управления интегрированной системы ситуационных центров министерств и ведомств федерального, регионального и муниципального уровней и энергетических компаний.

Для этого, прежде всего, необходимо завершить выстраивание централизованной вертикали ситуационно-аналитических центров в энергетике России, как единой сетецентрической системы, а также расширение перечня анализируемой информации.

Основная задача при этом - расширение функционала системной интеграции потенциала ситуационного управления отрасли, т.е. необходимо цифровым образом объединить с помощью ИТ-систем существующие у ситуационных центров министерств и ведомств федерального, регионального и муниципального уровней и энергетических компаний информационные потоки, а также ускорить процесс оперативного принятия решений за счет предоставления руководству государственного и корпоративного управления оперативной, структурированной и корректной информации.

Расширение функционала системной интеграции потенциала ситуационного управления отрасли должно осуществляться в рамках формирования единого цифрового пространства управления интегрированной системы ситуационных центров в энергетике России на основе расширения функциональных возможностей информационных систем путем внедрения Интегрированной цифровой платформы «Поддержка принятия решений в системе ситуационного управления».

Единое цифровое пространство управления интегрированной системы ситуационных центров в энергетике России представляет собой организационную совокупность территориально распределенных государственных и корпоративных информационных ресурсов и информационных систем органов государственной власти и энергетических компаний, с интеграционным сегментом Ситуационно-аналитического центра Минэнерго России.

Создаваемое единое цифровое пространство управления интегрированной системы ситуационных центров в энергетике России должно обеспечить бесшовную программную, аппаратную, информационную интеграцию как по горизонтали – взаимосвязи с различными ведомствами и органами власти федерального, регионального и, в ряде случаев, муниципального уровней, так и по вертикали (Минэнерго России, Ситуационно-аналитический центр Минэнерго России, ситуационно-аналитические центры энергетических компаний) с учетом требований информационной безопасности.

Заключение

Таким образом, в актуальной повестке федеральных органов исполнительной власти находится вопрос о внедрении новых механизмов ситуационного управления путем организации взаимодействия Ситуационно-аналитического центра любого Министерства с ситуационно-аналитическими центрами отраслевых компаний, а также других министерств и ведомств федерального, регионального (субъект Российской Федерации) и муниципального (г.Москва, ряд других крупных муниципальных образований) уровней.

Гришина М.Г.

СУБЪЕКТИВИЗМ И ОБЪЕКТИВИЗМ В СФЕРЕ ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В УСЛОВИЯХ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

В настоящее время, одним из основополагающих институтов человеческой цивилизации принято считать деньги. Потребность в осуществлении обмена, дифференциация трудовой деятельности, необходимость в минимизации издержек обращения в экономике, основанной на бартере, а также эволюция различных процессов хозяйствования, поспособствовали созданию и обособлению денежного института.

На уровне микроэкономики деньги через осуществление своих функций работают на хозяйствующие субъекты, домохозяйства и другие категории социально-экономической системы. Что касается макроэкономики, то здесь деньги являются средством измерения эффективности и рациональности хозяйствующего субъекта экономической системы страны, а кроме того и предметом денежно-кредитной политики.

Потребность в создании бумажных денег, прежде всего, была связана не с внутриэкономическими причинами и необходимостью ликвидации разногласий товарно-денежного обмена, а с социально-политическими причинами. У органов государственной власти появлялись потребности в сфере финансирования расходов и восполнения дефицита бюджетов, складывающиеся по причине ведения частой и активной военной деятельности, а также из-за нерациональных и экономически нецелесообразных расходов.

Деньги, которые используются сегодня, являются итогом изменений, по средствам которых они преобразовались в абстрактную самостоятельную категорию, существенно удалившись от своей первозданной товарной основы. В течение достаточно продолжительного времени, а именно своей эволюционной истории, данные, о стоимости денег фиксировались за различными носителями, являющихся значимыми для людей определенного исторического периода. Первое время эта информация выражалась в разнообразных товарах, а позже стала «скрываться» за внешней формой монет из металла.

На сегодняшний день, она закреплена на бумажном и электронном носителях. Вместе с тем, стоимость материалов из которых сделан носитель, вовсе не значима, поскольку важной для экономических агентов является информация о стоимости, обозначенной на данном носителе.

Стоимость, заключенную в деньгах, которые используются в настоящее время, очень трудно поддерживать в течение длительного времени. На сегодняшний день, деньги не могут представать в роли сокровища, так как в долгосрочной перспективе не могут сохранять свою покупательскую способность из-за влияния инфляционных процессов.

Деньги, являющиеся собственностью различных субъектов экономики, количество которых выражает объем товаров и услуг, которые можно на них приобрести, образовывают односторонние потоки платежей от продавца к покупателю, обеспечивая удовлетворение определенных нужд плательщика. Данные потоки денег и являются финансами. Оптимальное регулирование финансов есть важная составляющая механизма управления социальными и финансово-экономическими процессами.

Помимо этого, системный подход необходим при стратегическом и оперативном управлении финансами. Важность данного аспекта проявляется в процессе принятия решений в данной сфере. Управление финансами требует последовательного, научно аргументированного содержания. Рассматриваемое условие охватывает как финансовое планирование и прогнозирование, так финансовый контроль. Кроме того, системный подход в регулировании финансов должен выражаться и в формировании методов и инструментов контроля, которые не противоречат настоящим условиям хозяйственной сферы.

Особенностью кредитных денег является то, что их выпуск в обращение увязывается с действительными потребностями оборота. Это предполагает осуществление кредитных операций в связи с реальными процессами производства и реализации продукции. Ссуда выдается, как правило, под обеспечение, которым служат определенные виды запасов, а погашение ссуд происходит при снижении остатков ценностей. Благодаря этому достигается увязка объема платежных средств, предоставляемых заемщиком, с действительной потребностью оборота в деньгах. В этом состоит важное преимущество кредитных денег. При нарушении связи с потребностями оборота кредитные деньги утрачивают свои преимущества и превращаются в бумажные денежные знаки.

Результаты применения и воздействия денег на различные стороны деятельности и развития общества характеризуют их роль. Разностороннее использование денег и их влияние на развитие страны основывается во многом на том, что продукция производится предприятиями не для собственных нужд, а для других потребителей, которым она продается за деньги.

Взаимосвязь потоков денежных средств и бизнес-стратегий предприятий очевидна, что выделяет необходимость отдельного внимания к вопросам разработки стратегии бизнеса.

Бизнес-стратегия – это документ, в котором описан план развития компании на длительный период времени, содержащий определенные цели компании и задачи. В бизнес-стратегию можно вносить поправки по мере реализации и направления деятельности, она помогает компании выйти на новый уровень, например, выделиться среди конкурентов, увеличить объем продаж, привлечь, заинтересовать клиентов.

Для того чтобы определить период, на который стоит разрабатывать бизнес-стратегию, нужно учитывать ситуацию на рынке и ее положение.

Бизнес-стратегия позволяет определять приоритетные направления развития компании, согласовывать работу отделов, определять методы управления организацией, а также производить оценку и предотвращать риски.

Рассмотрим четыре причины создания собственной бизнес-стратегии:

1. Руководство к действию. Здесь представлены все ответы на вопросы, которые возникают в процессе развития и продвижения бизнеса. Вопросы исходят из цели и задач по достижению ее результатов. Она делится на три этапа: миссию, стратегию и продукт. К какой цели идем? Что сделать для реализации?

2. План действия. Здесь расписываются ключевые моменты, по достижению цели, последовательность шагов, которые предстоит выполнить.

3. Набор правил. Определяем набор правил, которых нужно придерживаться и для оценки результатов, и при общении внутри компании, и при взаимодействиях с внешним миром.

4. Определение направлений. Выбрав направление проще двигаться вперед выбранным курсом. Крупные компании используют этот принцип для решения таких вопросов как:

– какое направление продолжать развивать;

– какое нужно свернуть, а какое направление стоит начать.

Чтобы сформировать бизнес-стратегию следует выполнить следующие шаги:

1. Нужно изучить макросреду, а именно какие внешние факторы оказывают влияние на бизнес. Это могут быть законопроекты, доходы населения и т.д.;

2. Вместе с макросредой, нужно изучить и микросреду, а именно кем взаимодействует компания. Это могут быть партнеры, поставщики, конкуренты, клиенты и т.д.;

3. Также стоит провести SWOT – анализ. Он поможет компании объективно оценить преимущества и недостатки компании и сравнить их с данными полученными на первых двух этапах;

4. Чтобы подобрать инструмент стратегического позиционирования продукта на рынке, стоит применить метод матрицы Ансоффа. Он содержит четыре направления:

– старый товар и старый рынок;

– старый товар и новый рынок;

– новый товар и старый рынок;

– новый товар и новый рынок.

5. И в заключение, сформулировать основную цель и прописать задачи для достижения цели компании.

По выполнению всех шагов получаем задокументированный план. Проведя анализ, куда движется компания и насколько это соответствует составленному плану, можно подкорректировать бизнес-стратегию или модернизировать, дополнив новыми целями. Бизнес-стратегия важна, как для малых организаций, так и для крупных уже устоявшихся.

Существует очень простой подход для разработки собственной бизнес-стратегии маркетологами компании Toyota. Для этого нужно лист бумаги разделить на две половины, где опишем – Current reality (настоящую реальность) и Future reality (будущую реальность), как показано на рисунке 1.

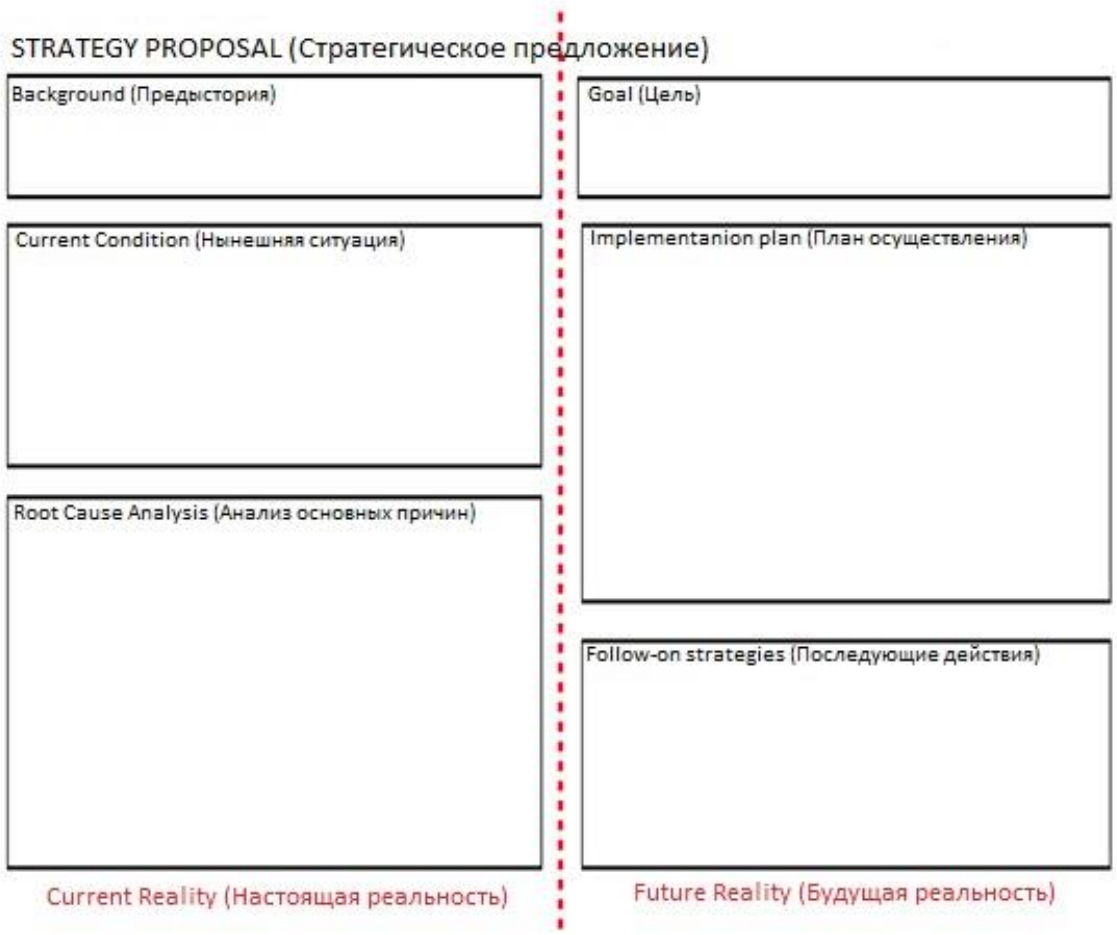


Рис. 1 – Стратегическое предложение, разработанное маркетологами компании Toyota для разработки бизнес–стратегии

В левом столбце мы должны заполнить колонки, описывающие настоящую ситуацию положения дел:

– Background (предыстория) – нужно решить, чего желаем достичь;

– Current Condition (нынешняя ситуация) – нужно описать текущее положение дел, определить проблемы и недостатки бизнеса;

– Root cause Analysis (анализ основных причин) – Нужно определить причины провалов и почему не получается достигнуть успеха.

Правый столбец поможет определить и сформировать уже саму стратегию на будущее:

– Goal (цель) – нужно определить цели и сформулировать задачи, это основа стратегии развития;

– Implentation plan (план осуществления) – нужно придумать, как осуществить цели, нужно прописывать не глобально, а описывать конкретно и поэтапно;

– Follow-on strategies (последующие действия) – нужно определить, как и куда двигаться дальше, по достижение уже намеченной цели.

Как описывалось выше, бизнес-стратегия помогает оценить и устранить риски. И конечно, не стоит забывать, что в связи с тем, что мир не стоит на месте и изобретается все больше цифровых финансовых услуг и технологий, которые значительно упрощают нашу жизнь, вместе с тем несут риски в финансовой сфере, которые угрожают благосостоянию потребителя.

Чтобы исключить риски цифровизации, стоит знать, как они возникают:

1. Риски, образующиеся из-за особенностей поведения потребителей финансовых услуг. Это может быть нехватка знаний в сфере цифровой финансовой грамотности и «виртуальность» в восприятии денежных средств.

2. Риски, которые возникают из-за несовершенства рынка цифровых финансовых услуг. Это может быть использование компаниями «цифрового следа», уязвимость услуг перед цифровыми мошенничествами, такие как:

– фишинг – выманивание у пользователя персональной и конфиденциальной информации (пароли и логины, номера банковской карты) через письма или сообщения в соц. сетях и электронной почте;

– фарминг – это переадресация пользователя на созданный мошенниками сайт с целью получения персональных данных или произведения платежа в пользу мошенника вместо настоящего продавца товаров или услуг;

– установка шпионского программного обеспечения, для получения конфиденциальных данных с компьютера или телефона;

– взлом;

– организация финансовых пирамид.

3. Риски, возникающие из-за особенностей технологий цифровых финансовых услуг, например, ненадежность связи, сбои в работе программ цифровых финансовых платформ.

4. Риски, возникающие из-за нерелевантного или несовершенного регулирования цифровых финансовых услуг. Это может быть недостаточная защита собираемых персональных, конфиденциальных данных граждан, а также недостаточный контроль за соблюдением компаниями требований по их использованию и хранению, неотработанные механизмы раскрытия информации, которые могут приводить к росту числа недобросовестных провайдеров цифровых финансовых услуг.

Поэтому, во избежание рисков, не стоит переходить на сомнительные сайты и вводить свои данные, данные банковской карты, а также стоит установить антивирус, для защиты компьютера и проверки сайтов.

Измерения уровня цифровой грамотности населения проводятся ежегодно репрезентативным всероссийским опросом населения по методологии DigComp и ежегодно представляются результаты комплексной оценки текущего уровня. Поэтому согласно результатам опроса населения НАФИ проведя анализ результатов выявила, что в 2021 году после пандемии и удаленной работы, уровень цифровых компетенций населения вырос: сократилась доля с начальным уровнем цифровой грамотности с 7 % до 3 %, выросла с базовым уровнем – с 66 % до 70 %, доля тех, кто обладает продвинутым уровнем цифровых компетенций составляет 27 %.

Индекс цифровой грамотности в 2021 году составил 64 пункта по шкале от 0 до 100. Анализ цифровых компетенций производится по пяти основным параметрам:

1. Информационная грамотность.
2. Цифровая безопасность.
3. Навыки решения проблем в цифровой среде.
4. Коммуникативная грамотность.
5. Создание цифрового контента.

В целом, использование цифровых финансовых услуг несет больше положительных моментов, чем отрицательных, ведь если мы знаем о рисках, то мы можем избежать их возникновения. Финансово грамотный человек тот, кто способен принимать правильные, взвешенные решения, направленные на достижение финансового благополучия. Также к финансовой грамотности можно добавить умение уверенно использовать цифровые каналы для грамотного и безопасного поиска, анализа и сравнения цифровых финансовых услуг.

Гудакова Л.В., Тыртычная В.А.

ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВОГО КОНТИНУУМА НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ

Финансовая система эффективно функционирует в том случае, если она адаптирована к внутренним и внешним шокам. Финансовая стабильность – это индикатор бесперебойного и эффективного функционирования системы. В рамках сегодняшнего дня финансовая стабильность – это цель политики таких институтов управления, как Министерство Экономического развития России, Правительство России и Центральный Банка. Меры, принимаемые в рамках антикризисной политики РФ, позволяют финансовому континууму поддерживать устойчивость финансовой системы. Что может угрожать финансовой стабильности в стране? На наш взгляд финансово-экономическая денудация-это совокупность рисков финансовой стабильности.

По методологии Центрального Банка, риски финансовой стабильности, с которыми может столкнуться национальная экономика, делятся на два типа: внешние; внутренние. К внешним относятся:

1) глобальный экономический кризис;

2) сокращение экспортных возможностей из-за снижения спроса и протекционистских мер у торговых партнеров, ранее охваченных кризисом;

3) ухудшение внешнеэкономической конъюнктуры;

4) прекращение притока и отток иностранного капитала в форме портфельных инвестиций и зарубежных займов (государству, банкам, корпорациям);

5) сокращение притока (или даже отток) иностранного капитала под влиянием распространения слухов о кризисе;

6) снижение цен на важные для страны экспортные товары.

К внутренним относятся:

1) перегрев отдельных рынков;

2) утрата устойчивости крупными финансовыми институтами;

3) долговая нагрузка населения на макроуровне.

Как и в большинстве стран мира, за обеспечение финансовой стабильности в России отвечает Центральный Банк. Данная функция определена в статье Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)»: «Целями деятельности Банка России являются: обеспечение стабильности финансового рынка Российской Федерации. (Абзац введен - Федеральный закон от 23.07.2013 № 251-ФЗ)».

Также финансовые риски можно разделить с помощью другой классификации:

1) структурные риски;

2) налоговые риски;

3) кредитные риски;

4) риски неплатежеспособности;

5) инфляционные риски;

6) инвестиционные риски;

7) валютные риски;

8) депозитные риски.

Данная классификация шире и охватывает как внутренние, так и внешние виды рисков.

Если обобщить, то финансовыми рисками можно назвать следующие явления: явления, которые способны выбить из равновесия налаженные процессы в экономике страны. То есть это потенциальные угрозы национальной безопасности, которые необходимо предотвращать в разных сфе-

рах экономической деятельности. Именно с данным перечнем проблем призван бороться финансовый континуум.

Финансовый континуум рассматривается как совокупность мер, инструмент регулирования финансовой системы РФ, позволяющий предотвращать финансово-экономическую денудацию.



Для сдерживания финансовых рисков политика Центрального Банка должна обладать адаптивностью, т.е. механизмы должны быть динамичными (переменными) и зависеть от ситуации. Так, например, в определенных ситуациях допускается свободное движение капитала, а в других (четко описанных) – его сдерживание. Это свойство политики позволяет обеспечить финансовую устойчивость к внешним воздействиям и циклическим внутренним изменениям. Финансовый континуум делится на два типа мер: стандартные меры, которые применяются в любых условиях, и «экстренные» меры, которые вводятся в зависимости от условий в экономике. Рассмотрим первый тип мер. Макропруденциальное регулирование – это часть политики государственного регулирования, направленная на поддержание ценовой стабильности, финансовой стабильности и устойчивости финансовых институтов. Ее главная цель – стабильный экономический рост. Сравним макропруденциальные инструменты российской и зарубежной практики.

Для России характерны следующие инструменты:

1) Показатель долговой нагрузки.

2) Надбавки к коэффициентам риска. Распространяется на кредитные организации.

В целях расчета достаточности капитала кредитных организаций устанавливаются решением Совета директоров Банка России. Решение Совета директоров Банка России об увеличении надбавок к коэффициентам риска вступает в силу не ранее 2 месяцев с момента его опубликования.

3) Национальная антициклическая надбавка.

Банк России принимает решения об установлении величины АН на основе анализа широкого перечня показателей, характеризующих состояние кредитного цикла.

Анализируя мировую практику макропруденциальных инструментов наиболее значимыми являются:

1) Инструменты административного характера.

Ограничения, когда чрезмерный рост кредитования вызывает опасения в плане увеличения системного риска.

2) Инструменты общего характера, основанные на воздействии на капитал или резервы.

В настоящее время наиболее распространенным инструментом общего характера является контрциклический буфер капитала. Это надбавка к минимальным требованиям к капиталу банков.

3) Макропруденциальные инструменты, направленные на ограничение секторальных дисбалансов.

Если в периоды возрастания системного риска во всей финансовой системе имеет смысл применять агрегированные инструменты, воздействующие на финансовую систему в целом, то использование секторальных инструментов целесообразно при росте рисков в отдельном сегменте.

4) Инструменты по управлению ликвидностью.

5) Структурные инструменты

Разработана методика определения и меры в отношении глобальных системно значимых банков.

6) Инструменты, нацеленные напрямую на потребителей финансовых услуг.

В некоторых странах для сдерживания «пузырей» на рынках недвижимости активно используются государственные пошлины и налоги на увеличение стоимости капитала. Применение таких инструментов может быть особенно полезным, когда одной из причин роста цен на жилую недвижимость является приток иностранного капитала.

Далее рассмотрим второй тип мер, которые вводятся в условиях санкций. Президент России подписал федеральный закон от 08.03.2022 № 46-ФЗ «О мерах поддержки для граждан и бизнеса в условиях санкций».

1) Деловой климат.

Смягчение налоговой нагрузки; смягчение налогового контроля и административных штрафов; для проектов, субсидированных из федерального бюджета, продлен срок реализации на 2 года и отменены штрафы до конца 2022 года.

2) Кредитные каникулы.

Граждане и МСП могут обратиться к кредитору за предоставлением кредитных каникул до 30 сентября 2022 года. Срок не более 6 месяцев. Распространяется на тех, кто взял кредит до 1 марта 2022 года.

3) Льготное кредитование.

Одна из мер поддержки бизнеса. Раньше ставка по кредиту зависела от ключевой ставки и сейчас бы выросла с 12,25% до 22,75%. Новое постановление Правительства России закрепляет ставку по новым кредитам: для малых предприятий – не более 15%, для средних – не более 13,5%.

4) Корпоративное управление.

Меры для крупного бизнеса: если размер чистых активов акционерного общества станет меньше уставного капитала, то снижать его будет не нужно; повышение доступности механизма гарантий при займе; защита важных проектов в регионах от растущей ставки за счет субсидий механизма «Фабрика проектного финансирования».

5) Правительство возвращает бизнесу комиссию за СБП.

Возможность бизнесу бесплатно проводить платежи через СБП сохраняется. Правительство выделит 500 млн рублей на продление программы в 2022 году.

6) Отменен НДС для гостиничного бизнеса.

Нулевая ставка будет действовать до 30 июня 2027 года.

7) Правительство упрощает условия для переезда иностранных компаний в российские специальные административные районы.

Эта мера защитит бизнес и его активы в условиях санкционного давления.

8) Предприятия, в которых работает до 5 человек, с 1 июля этого года смогут перейти на новый налоговый режим «АУСН-онлайн».

Это освободит микро компании от обязанности подавать отчётность. За них сумму к уплате рассчитает налоговая служба.

9) Правительство получило полномочия, которые позволят существенно изменять условия госконтрактов, если возникли независящие от сторон обстоятельства. В том числе увеличение стоимости контракта без штрафов для исполнителей.

Важными инструментами для регулирования денежно-кредитной политики являются меры, принятые непосредственно Центральным Банком:

1)Повышение ключевой ставки.

Банк России 28 февраля повысил ключевую ставку до 20%. На данный момент КС составляет уже 14%. Центробанк таргетирует инфляцию – уменьшает или увеличивает ключевую ставку, чтобы придерживаться уровня инфляции в 4%.

2)Продажа 50% экспортной выручки.

Эта мера позволила обеспечить равномерное предложение иностранной валюты на внутреннем валютном рынке для удовлетворения потребностей импортеров и граждан.

3)Введение регуляторов послабления для страховых компаний.

4)Развитие системы передачи финансовых сообщений (СПФС).

Данная система может заменить SWIFT внутри страны. К ней могут присоединяться участники из-за границы.

Итоговое заключение по деятельности ЦБ резюмирует Э.С. Набиуллина в своем выступлении: «Стоит отметить, что меры сработали. Люди отказываются от снятия наличных со счетов и эмоциональных покупок и услуг, возвращают средства на депозиты. Подавляющая часть снятых денежных средств вернулась в банки. Меры позволили быстро стабилизировать валютный рынок и справиться с всплеском инфляции. Банк России будет принимать все необходимые меры для защиты финансовой и ценовой стабильности, поддержки российского финансового сектора и защиты благополучия граждан и экономики в целом». Подтверждением является указ № 303 от 24 мая 2022г. президента Владимир Путина, который снизил обязательный для продажи объем валютной выручки несырьевых экспортеров до 50%.

Российские институты управления России учитывая быстро меняющуюся ситуацию, проводят денежно-кредитную политику, которая позволяет экономике адаптироваться к новым внешним условиям. На данный момент перед Банком России стоит одна главная цель – возвращение инфляции к уровню 4% к 2024 году. Принимаемые меры поддержки помогают перестроить финансовую и денежно-кредитную систему, что подтвердит эффективность и результативность финансового континуума, а именно второго типа мер, применяемого в условиях санкций, хотя степень финансово-экономической денудации остается высокой.

Гужина Г.Н., Гужина Ек.А.

РОЛЬ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА В ДОСТИЖЕНИИ ЦЕЛЕЙ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Банки являются одним из основных понятий в формировании устойчивого развития экономической системы. Потому что развитие их деятельности, является одним из важных условий создания рыночного механизма в экономике. Сама непосредственно банковская система постоянно

развивается, тем самым преобразовывая сами механизмы экономики в целом.

Деятельность банковских учреждений разнообразна. В современном мире, банки занимаются различными видами операций. Они не только организуют обороты денег и кредитные отношения, но и через них осуществляется финансирование народного хозяйства, купли-продажи ценных бумаг, а иногда и посреднические сделки, и решение задач по управлению имуществом. Кредитные организации консультируют, участвуют в обсуждении законодательных и национальных экономических программ, ведут статистику и имеют собственные дочерние предприятия. В деятельность банковской системы подключаются такие виды, которые могут выполнять и другие учреждения, кроме самого банка.

В сознании многих людей, слово «банк» ассоциируется с местом, который предназначен для хранения каких-либо ценностей и денег. Однако банк – это не просто сейф, предназначенный для охраны каких-либо объектов, но и механизм, который выполняет множество других функций. Совокупность банков в государстве образует банковскую систему или же банковский сектор в экономике.

В юридическом смысле, банк по определению Федерального закона РФ «О банках и банковской деятельности» в редакции от 3 февраля 1996 г. есть «*кредитная организация*, которая имеет исключительное право осуществлять в совокупности следующие банковские операции: привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц, размещение указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности, открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц».

В мире сложились две основные финансовые системы:

1) Англосаксонская модель
2) Германская (континентальная) модель

Хотя специалисты разделяют и более широкий круг данных моделей, отдельно скандинавская модель, отдельно средиземноморская модель и так далее. Да, в каждой стране есть какие-то свои нюансы, но есть две основных модели, которые доминируют в мировой финансовой системе.

Когда мы говорим про англосаксонскую модель, она характеризуется прекрасно развитым рынком акций и компании привлекают капитал в основном с рынка акций. Классический пример стран с такой моделью – это Соединённые Штаты Америки (США), Великобритания. И не даром крупнейшие биржи мира, как раз находится в Нью-Йоркской фондовой бирже в Америке и в Лондонской фондовой бирже в Великобритании. В данной модели прекрасно развитые финансовые институты. Это касается и пенсионных фондов, страховых компаний, инвестиционных банков. Безусловно, в англосаксонской финансовой системе присутствуют и банки. Но они не

доминируют в этом сегменте. Доля банковских активов в общей финансовой системе экономики составляет где-то в пределах 25%. Главные финансовые ресурсы сосредоточены, именно, в небанковском секторе.

Принципиально отличается англосаксонская модель и так называемая континентальная модель. Наиболее ярким представителем является Германия, поэтому её ещё называют германская модель. Но эта модель характерна для Германии, для Австрии, для Франции, для Скандинавских стран. Главная роль, главный источник получения финансовых ресурсов – это банки. И доля банков, в общем объёме финансовых ресурсов в данных странах, составляет где-то 70-75%, а иногда и более. А вот инвестиционные институты (инвестиционные банки, инвестиционные компании, страховые компании и пенсионные фонды) развиты недостаточно хорошо. Вместе с тем если обратить внимание на рынок акций, то можно отметить, что он развит не просто не очень хорошо, а очень и очень слабо. И основные ресурсы предприятия, корпорации получают именно от банков.

Для чего же мы остановились на рассмотрении этих двух финансовых систем? Нам необходимо понять к какой из них можно отнести Российскую финансовую систему, к чему тяготеет Российская экономика. И вот, на сегодняшний день мы видим некоторое противоречие. В России, конечно, самый мощный финансовый сектор - это банки, банковский сектор. Проблема в другом, при рассмотрении российского законодательства, следует отметить, что многие наши российские нормативные акты переписаны с англосаксонской правовой системы. И вот когда законодательство построено по англосаксонскому праву, а экономика живёт по классической континентальной (германской) модели развития финансовой системы, то здесь возникает некоторое противоречие.

Чтобы определить роль банковского сектора в экономики страны, в первую очередь следует обратить внимание на то, куда инвестирую российские граждане свои свободные деньги. Если весь объём финансовых инвестиций физических лиц взять за 100%, то подавляющая часть лежит на депозитах коммерческих банков, туда направленно 84% средств. Но это те средства, которые легально размещены где-то в различных финансовых институтах, конечно здесь мы не могли учесть те средства, которые люди хранят дома, в банковских депозитных ячейках и так далее – это то, что документально подтверждено. Так же следует учитывать, что средства могут находиться и в инвестиционных институтах, а именно пенсионных фондах, паевых инвестиционных фондах, не смотря на то, что они развиты пока очень слабо. Объём ресурсов, который аккумулируется в негосударственных пенсионных фондах, всего на всего 5%. В паевых фондах, ещё меньше, 4 %. Часть людей, отнесём их к категории финансово грамотных, которые понимают, что такое ценные бумаги, что такое биржи, как работают брокерские компании и так далее, они инвестируют. Инвестируют

самостоятельно, покупая те или иные ценные бумаги и от общей суммы денежных средств, которые имеется у населения, где-то примерно, порядка 8% вложена в ценные бумаги.

Структура финансовых инвестиций физических лиц	
Направления инвестиций	Удельный вес,%
Депозиты в коммерческих банках	84
Резервы негосударственных пенсионных фондов	5
Паевые инвестиционные фонды	4
Инвестиции в ценные бумаги	8
Итого	100

Данные приведенные в таблице с одной стороны говорят о доминировании банковского сектора, с другой стороны свидетельствуют о низкой финансовой грамотности Российского населения.

Структура вкладов населения в российских банках	
Сумма вкладов	Удельный вес,%
До 100 тыс. руб.	15
От 101 до 400 тыс. руб.	25,4
От 401 до 700 тыс. руб.	15,1
От 701 до 1400 тыс. руб.	6,7
Свыше 1400 тыс. руб.	37,8

Глядя на структуру вкладов населения в российских банках, мы видим, что наибольший удельный вес составляет вклады до миллиона рублей и выше. Хотя мы с вами прекрасно знаем, что, по крайней мере, на сегодняшний день есть система страхования вкладов и она ограничивается планкой один миллион 400 тысяч рублей, но как мы видим 6,7% вкладов открыты на сумму более семисот тысяч рублей (от семисот одной тысячи до миллиона 400 тысяч рублей), а 37,8% - это свыше одного миллиона 400 тысяч рублей. Это тоже свидетельство того, что, видимо, российское население доверяет банкам и готова хранить там большие суммы, которые превышаю гарантированную государством сумму страхования вкладов. И вот к таким надёжным банкам мы бы отнесли первую десятку крупнейших банков России по активам и по капиталу: Сбербанк РФ, Внешторгбанк, Газпромбанк, Россельхозбанк, ВТБ 24, Банк Москвы, Альфа-банк, Юникредит банк, Промсвязьбанк, Росбанк, Райффайзенбанк.

Сбербанк РФ – активы этого банка составляют свыше четырнадцати триллиона рублей. По всей видимости, по крайней мере, в ближайшие годы, мы не видим угроз, то, что этот банк не сможет выполнить свои обязательства перед вкладчиками, поэтому если уж размещать такие вот крупные суммы, которые превышают сумму страхования, то что гарантирует государство свыше одного миллиона четырехсот тысяч рублей, то конечно лучше выбирать банки из первой десятки или хотя бы из первой

тридцатки. Единственное, что надо понимать, раз банк высоконадёжный, то, как правило, там и доходность будет низкая и в большинстве банков вклады по депозитам не перекрывают инфляцию и реальная доходность минус инфляция за частую получается отрицательной, но зато надёжно и стабильно.

Особенность российской банковской системы заключается в том, что в России очень высокая степень концентрации капитала. Подавляющая часть капитала сосредоточена в небольшой группе крупнейших банков. Наверное, тенденция сокращения мелких ненадёжных банков, которые зачастую занимаются просто отмыванием денег, скорее всего, это стратегия правильная (эта политика правильная), но вот с другой стороны надо верить банкам. Свыше 50% всех банковских активов сосредоточены в первой десятке банков и первые пятьдесят два банка – в них сосредоточена около 80% всех активов банковского сектора. Поэтому обращаем внимание, если человек собирается размещать деньги на банковском депозите, то конечно лучше всего и безопаснее всего инвестировать или размещать банковские депозиты в первой десятке или в первой тридцатке банков.

По всей видимости тенденции сокращения числа банков будет и дальше продолжаться и связанна с тем, что мелкие банки, во-первых, ненадёжные, во-вторых очень часто они делают противозаконные операции, связанные с легализацией законно полученных доходов. Поэтому очищение банковского сектора от таких вот, скажем так, «псевдо» банков, наверное, эта политика абсолютно правильная и оправданная.

Когда мы говорим о банковском секторе и если у нас, скажем так, под конец 2020 года в России было восемьсот тридцать банков, то вот из этих восемьсот тридцати –четыреста банков является маленькими, мелкими и за частую их называют «банк одного лица». То есть, что это такое? Это крупный бизнесмен, у которого есть свой бизнес, есть своё предприятие (одно, два или три) и вот для того, чтобы обслуживать эти предприятия, проводить банковские операции, проводить кассовые расчёты, создаётся вот такой вот маленький банк. По сути дела, это кошелёк, который обслуживает конкретное лицо или какой-то конкретный узкий круг предприятия.

Банков достаточно много. Мы можем банки классифицировать по различным признакам и, так скажем, если говорить о специализации банков, то есть, так называемые, универсальные банки, которые выполняют все операции. На сегодняшней день, таким классическим универсальным банком мы можем считать Сбербанк, ВТБ, Альфа-банк, ну которые действительно проводят все операции, начиная с расчёта на кассовое обслуживание юридических лиц, обслуживание физических лиц. Они выдают кредиты ипотечные, и автокредиты, и потребительские кредиты, то есть действительно банк оказывает весь комплекс услуг и помимо вот таких вот кредитных ресурсов банк готов оказать людям и услуги, связанные с инве-

стированием в ценные бумаги, с доверительным управлением со средствами клиентов, ну и так далее.

Есть отдельная сеть специализированных банков, которые специализируются на каком-то одном виде операций. Например, ипотечные банки. Надо понимать, что в чистом виде вот таких вот специализированных банков найти достаточно сложно, тут можно сказать, что термин «специализированный» подчёркивает, что – это преобладающий вид банковской деятельности в данном, конкретном банке.

Есть банки, которые специализируются на кредитовании или на обслуживании какой-то конкретной отрасли (отраслевые банки). Например, в России это Россельхозбанк, который и создавался и основное его предназначение – обслуживать потребности сельских товаропроизводителей, фермеров, предприятий, которые входят в структуру агропромышленных комплексов. Но наряду с этим, тот же самый Россельхоз банк оказывает и какие-то смежные услуги, но конечно преобладающая доля – это его работа с сельхоз производителями.

А если говорить по видам деятельности мы можем классифицировать ипотечные банки, инвестиционные, розничные банки. Ну, например, классический пример вот такого вот розничного банка, который ориентируется, в основном, на выдачу потребительских кредитов – это Хомкредитбанк (в России), да это его специфика, это его специализация, кому-то не нравится этот банк, потому что там высокие ставки, а кто-то в этом банке с удовольствием кредитуется, если нужны деньги сегодня для того, чтобы купить там телевизор, холодильник и так далее – это вот кредиты на потребительские нужды.

И по форме собственности, мы можем выделить банки с государственным участием, то есть когда в капитале банка, на ряду с частным капиталом, есть и государственные деньги, есть банки с государственным участием – это прежде всего банк ВТБ, а есть на 100% частные банки.

Частные банки - хорошие банки, где нет ни копейки из государственных денег. Пример такого банка – Альфабанк.

Есть банки с иностранным капиталом. Да, сегодня допускается, чтобы зарубежные банки в России могли создавать свои банки. Обратите внимание, зарубежный банк в России не может создать своё представительство, не может создать свой филиал, но он может создать только банк, как отдельное юридическое лицо, которое зарегистрировано по российскому законодательству и получило лицензию Центрального банка на право введение банковской деятельности в России. Ну, например, Ситибанк и вот тот Ситибанк, который функционирует в России – это акционерное общество Ситибанк, где одним единственным учредителем является глобальный Ситибанк разбросанный по всему миру.

Проблема данного исследования заключалась в том, какую же роль в экономике играют банки. На базе теоретической части нам удалось выяснить, что роль банков в экономики России в основном зависит от принятых банковских (финансовых) систем и от самого народа в целом.

В данной статье мы раскрыли понятия «банки» и выявили роль банков в экономике России, а так же ответили на следующие вопросы:

В чём особенности Российского банковского сектора по сравнению с банковскими секторами в других странах? Какую же роль выполняют банки в Российской экономике?

Первый вопрос был раскрыт через рассмотрение двух финансовых (банковских) систем: англосаксонской модели и германской (континентальной) модели. Следовательно, мы видим, что одной особенностью Российского банковского сектора в экономики заключается в том, что в экономике используются обе банковские (финансовые) модели (системы), чем в рядах других стран. Также выявили вторую особенность российской банковской системы. Она заключается в том, что в России очень высокая степень концентрации капитала. Подавляющая часть капитала сосредоточена в небольшой группе крупнейших банков.

Второй вопрос, мы раскрывали с помощью анализа таблиц и статистики банков, рассмотрения видов банков. Путём этого раскрытия, мы выявили то, куда инвестируют российские люди свои свободные деньги, что у людей низкая финансовая грамотность и то, что российское население доверяет банкам и готова хранить там большие суммы, которые превышаю гарантированную государством сумму страхования вкладов. Также выявили банки, в которых люди готовы хранить вои деньги, к таким надёжным банкам относиться первая десятка крупнейших банков России по активам и по капиталу. Так же нами выявлена тенденция сокращения числа банков из-за их ненадёжности. Определена и раскрыта классификация банков: по специализации банков (универсальные, специализированные и специализированные на кредитовании), по видам деятельности (ипотечные, инвестиционные, розничные банки), по форме собственности (государственные, частные, банки с иностранным капиталом).

Таким образом, мы видим, что банки играют очень важную роль в достижении целей устойчивого развития экономики.

СОДЕРЖАНИЕ

Авдеева Е.А., Бочкова Е.В. Цифровые технологии в системе кредитования…… 3
Аведисян Н.Н. Проблемы мотивации инновационной деятельности в образовательных учреждениях……. 8
Адильчаев Р.Т. Влияние структурных изменений на конкурентоспособность АПК Узбекистана…….. 13
Алексеенков И.С., Кочиева А.К. Специфика управления человеческими ресурсами в сфере цифровых технологий….. 19
Алиева К.Р. Развитие регионального рынка банковских услуг: характеристика и тенденции……... 24
Алпатов Г.Е. Условия для улучшения академической среды в российских университетах в условиях санкций…… 28
Алтунина В.В. Организация предпринимательской магистратуры в вузе как фактор формирования востребованных современным рынком труда компетенций…… 35
Альграити Шубар Абдмуслим Состояние и проблемы развития внешнеэкономических отношений России и стран Ближнего Востока……... 39
Андреева Е.В., Тупикин А.А. Стратегия обеспечения доступности финансовых услуг в России 45
Арефьева Е.Е., Чирина А.Д., Карабанова О.В. Влияние COVID-19 на деловую активность предприятий……. 50
Арзамасцева Л.П., Шкиренко Г.А. Особенности профессионального обучения взрослых в современных условиях…... 55
Ариничев И.В. Искусственный интеллект в решении агропродовольственной проблемы…… 60
Архипова Ю.В. Черкасова О.В. Проблемы формирования маркетинговой стратегии на современном предприятии… 65
Бабаев Б.Б. Защита информационных массивов в облачных инфраструктурах…….. 70
Балашова И.В., Терещенко Т.А. Развитие малого и среднего бизнеса Краснодарского края……. 75
Баталов А.А. Финансовые риски трансформации российского фондового рынка……... 81
Батова А.С., Шогенов Б.А. Влияние цифровой экономики на развитие компетенций в области бухгалтерского учета 86

Бегленов Н.Д. Теоретико-методологические основы использования маркетинговых коммуникаций в сфере услуг при формировании цифровой экономики…… 91
Бекбосынов К.К. Факторы устойчивого развития регионов Узбекистана в условиях формирования рыночных отношений…… 96
Бекимбетов Д.Р. Зарубежный опыт повышения эффективности стратегического управления сферы услуг и его роль в развитии экономики…… 102
Белоусов К.Ю. Интеграция принципов и целей устойчивого развития в деятельность компаний…… 106
Боженко Е.С., Мартиросова С.Р. Модели сегментации рынка образовательных услуг в условиях цифровой экономики…….. 111
Болдырева С.Б., Ашаева Н.Н., Манжикова А.Н. Анализ данных социологического опроса на тему: «Специфические особенности продвижения бренда в индустрии моды»…… 116
Бугаев Д.А. Сравнительный анализ международных и исламских стандартов бухгалтерского учета……... 123
Бурик М.В., Бурик О.В. Экосистемный подход к оценке состояния региона……... 127
Быстров В.А. Моделирование развития компетенций работников для обеспечения устойчивости организации…... 134
Васильева А.А., Ковалева И.А., Потапова И.С. Анализ российского рынка молочной продукции FMCG сектора…… 142
Ветитнев А.М., Чигарев Д.В. Разработка механизма предотвращения овертуризма в условиях курортов…… 149
Ветошкина Е.Ю. События после отчетной даты: современные тенденции раскрытия в отчётности компаний…….. 152
Ветчинкина М.В., Маркова Л.В. Диджитализация технологий управления лесным сектором России. Настоящее и будущее…… 157
Викулова О.И. Диджитализация в сфере маркетинговых коммуникаций…….. 162
Вишнякова В.А., Климашова Ю.И. Диджитал-технологии в системе занятости населения РФ……... 167

Воробьева Г.В., Пономаренко Л.В. Теоретические аспекты формирования арт-рынка в условиях цифрового развития маркетинговой среды…….. 172
Воронов А.А. Цифровая трансформация транспортной отрасли Российской Федерации: перспективы роста конкурентоспособности…… 177
Вукович Г.Г., Захарова Л.Н., Павленко И.А. Кадровая политика и управление персоналом: особенности формирования безбарьерной среды для функционирования предприятий и организаций…….. 182
Гаврилко Н.Н. Целевые ориентиры финансовой поддержки устойчивого роста Европейского Союза……... 186
Гаврилов А.А. Принципы и содержание автоматизированной системы финансово-экономического анализа и прогнозирования работы предприятий…… 193
Галяева Л.Е. Банковские экосистемы и возможности их развития в BANI-мире……. 198
Гаровов Я.К. Некоторые вопросы объектно-ориентированной обработки данных в вузах…… 205
Гварлиани Т.Е., Карандасова Я.В. ESG факторы в экосистемном подходе к развитию курортных территорий……. 209
Гетман Е.П. Перспективы развития профессионального образования в цифровой среде……... 214
Глебова А.В., Хрысева А.А. Особенности развития современной бизнес-среды Китая в условиях потребительской экономики……. 219
Глухова Т.В., Слугина С.В. BANI-мир: вызовы и возможности бизнеса нового поколения…… 226
Говорухин И.А., Киселева А.А. Проектное управление при разработке мобильных приложений: сравнительный анализ……. 231
Голобокова Г.М. Страхование рисков интеллектуальной собственности как сфера диджитализации……... 236
Гончарова Е.В. Интеграция вузов и предпринимательства с помощью цифровых технологий…… 243

Грабчак Е.П., Логинов Е.Л. Цифровые подходы к развитию механизмов ситуационного управления в новых условиях функционирования энергетической суперсистемы России 248
Гришина М.Г. Субъективизм и объективизм в сфере движения денежных средств в условиях стратегического ведения бизнеса……... 253
Гудакова Л.В., Тыртычная В.А. Влияние финансового континуума на экономику России……... 259
Гужина Г.Н., Гужина Ек.А. Роль банковского сектора в достижении целей устойчивого развития экономики…….. 264

Научное издание

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ: ТОЧКА БАЛАНСА В МИРОВОЙ ЭКОСИСТЕМЕ И ИНФРАСТРУКТУРА БУДУЩЕГО

Материалы Международной научно-практической конференции

Том 1

Публикуются в авторской редакции

Подписано в печать 19.08.2022. Выход в свет XX.08.2022
Формат бумаги 60×84 1/16. Гарнитура «Таймс». Уч.-изд. л. 17,5
Тираж 500 экз. Заказ № XXXX

Кубанский государственный университет
350040, г. Краснодар, ул. Ставропольская, 149.
Издательско-полиграфический центр
Кубанского государственного университета
350040, г. Краснодар, ул. Ставропольская, 149.