САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Н. Г. ЧЕРНЫШЕВСКОГО

Экономический факультет

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ: ПРОБЛЕМЫ, ТЕНДЕНЦИИ, ПЕРСПЕКТИВЫ

Сборник научных статей

Материалы XI научной конференции студентов и аспирантов
15 апреля 2021 года

Саратов
ИЦ «Наука»
2021

УДК [33+005] (082)
ББК 65 я 43+65.05 я 43
Э40

Рецензенты:
д.э.н., профессор Фоменко А.В., к.э.н., доцент Челнокова О.Ю.

Печатается по решению научно-методической комиссии экономического факультета Саратовского государственного университета им. Н.Г. Чернышевского (протокол № 4 от 30.06.2021).

Э40 Экономика и управление: проблемы, тенденции, перспективы: сборник научных статей студентов и аспирантов / Под ред. К.В. Фенина. – Саратов: Издательский центр «Наука», 2021. - 276 с.

ISBN 978-5-9999-3463-5

Сборник подготовлен по материалам научной конференции студентов и магистрантов «Экономика и управление: проблемы, тенденции, перспективы». В сборнике рассматриваются актуальные проблемы и перспективы развития национальной экономики России, представлены актуальные вопросы теории и практики управления современными организациями, анализируются проблемы финансового обеспечения экономических систем. Сборник предназначен для студентов, магистрантов и аспирантов, а также всех интересующихся проблемами и тенденциями развития современных экономики, финансов и управления.

УДК [33+005] (082)
ББК 65 я 43+65.05 я 43

ISBN 978-5-9999-3463-5 © Авторы статей, 2021

Алавина Е. М.
студентка экономического факультета 2 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского

РАЗВИТИЕ КРЕАТИВНОГО МЫШЛЕНИЯ В СТАНДАРТНОМ СОЗНАНИИ ПЕРСОНАЛА СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

За последние два-три десятилетия представление о структуре и качестве рабочей силы подверглось серьезным изменениям; произошло это в связи с появлением термина «инновации». Наше время называют инновационным веком, говоря, что будущее стоит за чем-то качественно новым. Однако мышление большинства работников построено на классических структурах организации. И главная трудность заключается в том, как перестроить мышление и действия работников на новый инновационный лад.

Современные изменения внешней среды организации, возрастание ступени интернационализации, глобализации и неопределенности бизнеса, роль инновации и изменение места и роли человеческих ресурсов в организации привели к изменению парадигмы управления. Вот несколько сравнительных фактов:

Таблица 1 – Изменение управленческой парадигмы компании [1]

Основные характеристики управленческой парадигмы	Парадигма 20 века	Парадигма 21 века
Цель бизнеса	Быстрое получение максимальной прибыли, рост курсовой стоимости акций	Удовлетворение запросов конкретного потребителя; Выдвижение на первое место интересов клиентов, акционеров и персонала
Персонал компании	Объект менеджмента, функционеры	Субъект менеджмента «компетентны», являющиеся носителями ключевых компетенций компании
Мотивация менеджеров	Конкретная цель, ограниченная достижением среднего уровня успеха	Общее видение персоналом целей компании, предусматривающих долгосрочное её выживание в условиях постоянных изменений и гиперконкуренции
Подход к конкуренции	Структурный подход, основанный на позиционировании фирмы по отношению к внешней среде, её стратегическим конкурентам	Ресурсный поход, основанный на выявлении и развитии ключевых компетенций фирмы

Исходя из парадигмы можно отметить, что после осознания того, что люди главный ресурс организации, ориентация поведения стала более социально ответственной. Можно отметить, что одна из проблем решена,

ориентиры организации сменились, но как быть с инновациями? Где взять достаточно креативных сотрудников? Кто такие креативные люди? И главное, как создать условия для развития качественно нового сознания работников?

Актуальность данного исследования заключается в следующем: разбор методов воздействия на сотрудников для повышения их креативного уровня; нахождение причин «Разового всплеска» новых идей; проработка новых рычагов создания креативного мышления в стандартном.

Найти действительно креативного человека крайне сложно, так как это не является частью стандартного, шаблонного мышления. Проблема возникает еще на стадии обучения сотрудника. Ведь учебные программы вузов не направлены на создание креативного мышления, а скорее на создание грамотного специалиста с крепкими теоретическими знаниями. В итоге, мы получим качественного специалиста, чаще всего теоретика, имеющего стандартный взгляд на работу организации.

Стоимость продукта креативной экономики имеет мало общего с затратами на его производство и так же мало с его потенциальной функциональностью. Люди покупают сумку Dior за 310 000 рубей, не потому что столько стоит её производство, а потому что это произведение искусства, демонстрация статуса, негласный знак для других представителей общества. Рассмотрим другой пример: сколько стоит разработка логотипа? Факторов оценки стоимости множество и не один из них не объективен на 100%. Тем не менее, организация The UK Design Council посчитала, что компания, вложив 100 фунтов в дизайн, увеличивает оборот на 225 фунтов, а выручку на 83 фунта – получается, у креативной идеи дизайна есть экономический эффект. Креативность - это способность к конструктивному нестандартному мышлению и поведению, постоянному осознанию и творческому развитию своего опыта [2].

Для того, чтобы отделить креативные идеи от обыденных, необходимо понять откуда они берутся. Существует такое понятие как «ближний круг идей» - это идеи, которые находятся в зоне нашего ментального комфорта. Подобное мышление и воспитывается во всех учебных заведениях, так как оно направлено на решение оперативных задач, что и требуется от специалиста, однако такое мышление не может называться инновационным. Необходимые идеи, находятся между стандартным восприятием и мышлением на грани фантастики.

Именно эту грань очень тяжело найти, но существует несколько методов:

Первый метод «Мозговой штурм». Данный метод направлен на быстрый сбор идей при полном их отсутствии. То есть идет так называемый «выброс» идей на ту или иную тематику. Стоит отметить, что данный метод не является самым эффективным, так как вбрасываемые

идеи чаще всего берутся как раз из «ближнего круга идей», то есть идеи лежащие в зоне видимости.

Бывают случаи, когда этого вполне достаточно. Однако инновационных идей, данный метод в 98% случаев принести не сможет. Примером самых креативных фирм мира являются Aplle, Google, 3M.

Акцентируем внимание на корпорации 3M. Компания 3M создала более 50000 наименований товаров для медицины и различных отраслей промышленности, а также товаров, которыми мы пользуемся почти каждый день. Данная корпорация имеет свой креативный отдел, который использует метод «Рассеивания внимания» для выработки новых идей, его и рассмотрим.

Второй метод «Рассеивания внимания». Данный метод построен на отключении мыслительного процесса из рабочей среды. Восприняв креативную задачу, сотрудник резко входит в состояние продуктивного ступора, именно в этот момент ему очень важно перестать решать системную задачу, так как время на решение этой задачи в состоянии ступора является не продуктивным и главное, происходит затрата рабочего ресурса. Он переключает свое внимание на любые сторонние факторы. В результате наблюдается так называемый «вау-эффект», то есть быстрое генерирование идеи. Появляется инсайд (Инсайд – это внезапное озарение, спонтанно пришедшая идея).

На территории офисов корпорации 3M расположены сады с интересными растениями и птицами, куда и ходят сотрудники за отключением мыслительного процесса. Нужно отметить, что данный метод является достаточно продуктивным, так как именно им пользуются во многих крупных фирмах и корпорациях, именно он позволяет добиться нужного результата от работников. Чаще всего фирмы, которые используют данную методику, имеют доходы в разы больше других фирм.

Таким образом, можно отметить, что каждый грамотный руководитель должен выбрать для своей организации наиболее подходящую методологию разработки идей. Для этого нужно понимать, какие именно нужны идеи, в каком направлении, и, главное, какую задачу должны решать. Так же крайне важно знать свой коллектив, его характерные особенности и в соответствии с ними подбирать методы.

Помимо методов, следует отметить, что есть факторы, мешающие креативному процессу. В первую очередь это стереотипы. Стереотип – это заранее сформированная человеком мыслительная оценка чего-либо [3]. Леонид Богданов, бизнес-тренер, коуч по креативному мышлению, создал некий тест для доказательства стереотипности нашего сознания. По итогам данного исследования, только 17% испытуемых смогли ответить верно, а остальные думали исключительно стереотипно.

Так же стоит отметить, что есть определенные методики для определения уровня креатива и исходя из них существуют показатели креативности.

Так тест вербальной креативности (RAT) С. Медника направлен на выявление и оценку существующего у испытуемого, часто скрытого, блокируемого креативного потенциала.

Тест «Креативность» Н. Ф. Вишняковой позволяет выявить уровень творческих склонностей личности.

Опросник «Определение типов мышления и уровня креативности» Дж. Брунера позволяет определить базовый тип мышления и измерить уровень креативности.

Основными показателями в данной области берутся «Я-идеальный» и «Я-реальный». Это оценочные показатели самого себя. В тестах приведенным выше были рассмотрены следующие факторы: стремление к самопознанию, любознательность, образный тип мышления, интуиция, воображение, нестандартность решения задач, чувство юмора, эмоциональная саморегуляция. Вывод из данного исследования был таким: люди гораздо выше оценивают свое понимание идеального себя нежели себя реального.

Таким образом, можно сделать вывод, что для развития креативного мышления требуется его стимулировать и создавать соответствующую среду. Важно понимать, что проявлениями креативности являются: быстрота и точность, гибкость, богатство воображения, устойчивость к неопределенности, приверженность к высоким эстетическим ценностям, независимость и любознательность. Тот или иной аспект можно встретить почти в каждом человеке, важно уметь их увидеть и грамотно развивать. Руководитель, в свою очередь, должен понимать, зачем ему креативные сотрудники, подсчитывать экономический эффект и быть готовым вкладываться в сотрудников для повышения их креативного уровня.

Список литературы

1. Акмаева Р. Менеджмент организации на основе принятия новой управленческой парадигмы // Проблемы теории и практики управления. 2016. №11. С. 101.
2. Кочеров Е. В. Специфика восприятия термина «креатив» в общественном сознании / Е. В. Кочеров, О. Н. Макушева. // Молодой ученый. 2020. № 9 (299). С. 68-69.
3. Макеева Л. Б. Семантические идеи Х. Патнэма // История философии. 2018. № 1. С. 121–135.
4. Дорофеева Л.И. Организационное поведение: УМК для студентов. – 4-е изд. – Саратов: Изд-во «Саратовский источник, 2016. 419 с.
5. Акмаева Р. Менеджмент организации на основе принятия новой управленческой парадигмы // Проблемы теории и практики управления, 2019. С. 27-28.
6. Кеннеди К. Гуру менеджмента: «Кто есть кто» в бизнес-элите. М.: АСТ, 2006. С. 272.

Алешина К. В.
студентка 2 курса экономического факультета СГУ им. Н. Г.Чернышевского

ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ОПЛАТЫ ТРУДА В ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Раскрытие особенностей регулирования оплаты труда в организациях бюджетного (государственного) типа является актуальным, так как на сегодняшний день такие организации занимают большую часть на рынке труда в России. Именно поэтому необходимо обозначить, каким образом и на основании какой нормативной документации осуществляется регулирование оплаты труда работников, каким критериям оплаты стоит следовать при осуществлении оплаты, а также, на какие дополнительные выплаты может претендовать работник.

Согласно статье 129 ТК РФ, заработная плата определяется как зависимое от квалификации, количества и качества, сложности, условий работы вознаграждение за труд.

Помимо этого, в заработную плату принято включать различные компенсационные выплаты, такие как:

- доплаты и надбавки компенсационного характера;
- доплаты за работу в особых климатических условиях и условиях, отличающихся от нормальных.

Так же, в заработную плату включают выплаты стимулирующего характера – премии, доплаты, стимулирующие надбавки.

За регулирование оплаты труда в организациях, относящихся к бюджетной сфере, «отвечает» статья 144 Трудового кодекса РФ. Например, если для коммерческих организаций определение системы оплаты труда является свободным, то для организаций государственных (бюджетных) система оплаты труда будет зависеть от уровня бюджетного учреждения.

Государственный или централизованный способ регулирования оплаты труда осуществляется на следующих установленных правилах:

- Размер МРОТ является минимальным размером, ниже которого не может быть установлена заработная плата при нормальном режиме рабочего времени (ст.133 ТК РФ);
- Статьей 137 ТК РФ устанавливается величина наибольшей возможной суммы удержания из месячной заработной платы;
- Особенности оплаты труда в особых условиях:

1. вредных и/или опасных (ст. 147 ТК РФ);
2. суровых климатических (на Крайнем Севере и приравненным к нему территориям) (ст. 148 ТК РФ);
3. других, отличающихся от нормальных (ст. 149 ТК РФ);
4. сверхурочная работа (ст. 152 ТК РФ);
5. труд в ночные часы (ст. 154 ТК РФ);

6. работа в выходные и праздники (ст. 153 ТК РФ).

- Ответственность работодателя за допущенные нарушения прав персонала по оплате труда (ст. 142 ТК РФ).

Существуют 3 основных уровня бюджетных организаций – федеральные государственные учреждения (ФГУ, ФГБУ), государственные учреждения субъектов РФ, муниципальные учреждения.

Система оплаты труда (СОТ) на всех трех уровнях устанавливается коллективным договором и локальным нормативным актом.

Различия могут прослеживаться на том, какие правовые акты стоит учитывать при установлении СОТ:

- Для ФГУ это Трудовой кодекс РФ, ФЗ РФ и нормативные правовые акты РФ.
- Для государственных учреждений субъектов РФ - ТК РФ, ФЗ РФ, нормативные правовые акты РФ, законы и правовые акты субъекта РФ.
- Для муниципальных учреждений - ТК РФ, ФЗ РФ, нормативные правовые акты РФ, законы и правовые акты субъекта РФ, нормативные правовые акты местного самоуправления.

Государственные учреждения обязаны принимать во внимание такие документы как единые тарифно-квалификационные справочники работ и профессий рабочих, единый квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и служащих, профессиональные стандарты.

Так же, определяется особый перечень выплат работникам бюджетных сфер регулируется Приказом Минздравсоцразвития России от 29.12.2007 N 822 (ред. от 20.02.2014) "Об утверждении Перечня видов выплат компенсационного характера в федеральных бюджетных, автономных, казенных учреждениях и разъяснения о порядке установления выплат компенсационного характера в этих учреждениях", то есть, это выплаты:

1) работникам, которые заняты на тяжелых работах, работах с опасными, вредными и особыми условиями труда;

2) работникам, работа которых осуществляется в особых условиях климата;

3) работникам, чьи условия работы отличаются от нормальных – это работы по различной квалификации, при совмещении профессий или должностей, сверхурочной работе и работе в ночное время и т.д.;

4) работникам, чья деятельность осуществляется со сведениями, содержащими государственную тайну.

Немаловажными в регулировании оплаты труда работников бюджетной сферы являются Единые рекомендации трехсторонней комиссии. Эти рекомендации устанавливаются ежегодно.

Единые рекомендации по установлению на федеральном, региональном и местном уровнях систем оплаты труда работников государственных и муниципальных учреждений на 2021 год разработаны Российской трехсторонней комиссией по регулированию социально-

трудовых отношений в соответствии со статьей 135 Трудового кодекса Российской Федерации в целях обеспечения единых подходов к регулированию заработной платы работников организаций бюджетной сферы.

Стимулирующие выплаты для работников бюджетных сфер всех категорий должны быть установлены на основании действующих нормативно-правовых актов РФ, а также коллективного договора организации, локальных правовых актов на основе установленных показателей и критериев эффективности.

Эти критерии должны быть объективными, предсказуемыми, адекватными, своевременными и прозрачными.

Таким образом, можно сделать вывод, что оплата труда работников государственных учреждений имеет свои особенности, которые не всегда распространяются на частные коммерческие организации.

Например, при установлении размера оклада необходимо брать в учет квалификационную группу, к которой относится та или иная должность.

При установлении стимулирующих выплат всегда нужно обращать внимание на положения нормативных актов.

Список литературы

1. Приказ Минздравсоцразвития России от 29.12.2007 N 822 (ред. от 20.02.2014) Об утверждении Перечня видов выплат компенсационного характера в федеральных бюджетных, автономных, казенных учреждениях и разъяснения о порядке установления выплат компенсационного характера в этих учреждениях Официальный интернет–портал правовой информации. URL: http://www.pravo.gov.ru (дата обращения: 01.04.2021)
2. Конституция Российской Федерации: [принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01 июля 2020 г.] Статья 37. Официальный интернет–портал правовой информации. URL: http://www.pravo.gov.ru (дата обращения: 01.04.2021)
3. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 01.04.2019) . Собрание законодательства РФ. 07.01.2002. № 1 (ч.1). Ст. 3.
4. Баткаева И.А., Митрофанова Е.А. Организация оплаты труда персонала: Учеб.-практ. пособие / под ред. А.Я. Кибанова / Проспект. 2017. С. 38.
5. Пашуто, В.П. Организация, нормирование и оплата труда на предприятии: учебно-практическое пособие. КНОРУС, 2018. 320 с.

Артемьева О. И.
магистрант 1 курса Пензенского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

НАЛОГОВЫЕ РИСКИ КАК ОДИН ИЗ ВИДОВ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: СУЩНОСТЬ, КЛАССИФИКАЦИЯ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ

Предпринимательская деятельность – является самостоятельной деятельностью, осуществляемой на свой риск и за свой счет, которая направлена на систематическое получение прибыли, путем использования имущества, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг субъектами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке [1].

Предпринимательская деятельность связана с различными финансовыми рисками: кредитными, налоговыми, депозитными, валютными, процентными, инвестиционными. Риски, возникающие в ходе осуществления предпринимательской деятельности, предполагают вероятность их наступления, а функционирование ее участников не может быть рассчитано и осуществлено с полной долей вероятности [2, с. 34]. Рассмотрим более подробно налоговые риски, так как роль управления налоговыми рисками в настоящее время очень велика для любого хозяйствующего субъекта.

Единое общепризнанное определение риска в научной литературе отсутствует. Слово «риск» имеет латинское происхождение от слова «rescum», которое означает «непредсказуемость», «опасность» или «то, что разрушает». Нет четкого определения и налогового риска. Понятие налоговых рисков связывают с возможными финансовыми убытками вследствие визита налоговых органов.

Возникающие налоговые риски при налоговом планировании предпринимательской деятельности и приносят не только финансовые, но и другие нематериальные потери, например, такие как потери от возникновения репутационного риска. Кроме этого, возникающий ущерб от налоговых рисков может снизить доверие контрагентов и потери хорошей деловой репутации и привлечь излишнее внимание со стороны проверяющих налоговых органов [4, с. 137], прекращения предпринимательской деятельности и даже уголовного преследования. Последствия, возникающие от «работы» налоговых рисков, могут нанести огромной ущерб предпринимательской деятельности в целом.

Причинами возникновения налоговых рисков в предпринимательской деятельности может служить противоречие, характерное фискальной и регулирующей функциям налогов. Государство заинтересовано в своевременном и полном наполнении бюджетов всех уровней, а налогоплательщики преследуют цель увеличения прибыли и оптимизации

налогообложения доходов, полученных от предпринимательской деятельности.

Своевременное предупреждение налоговых рисков, снижение их негативных последствий невозможны без понимания природы, предпосылок и причин возникновения налоговых угроз. Для этого необходимо разобраться в классификации налоговых рисков. Рассмотрим основные направления их классификации (рисунок 1).

Рисунок 1 - Классификация налоговых рисков

1. По субъектам, создающим налоговые риски. Возникновение налоговых рисков присуще всем участникам налоговых правоотношений, как государству, так и налогоплательщику. Со стороны государства налоговые риски проявляются в случае внесения изменений в действующее законодательство путем принятия решений в сфере налогообложения, связанных с формированием и совершенствованием налоговой системы страны, определению прав и обязанностей всех участников налоговых отношений, а также в ходе выполнения контрольных функций в сфере налогообложения. У налогоплательщика налоговые риски возникают в процессе принятия управленческих решений в сфере финансового и налогового менеджмента.

2. Источники, обуславливающие налоговые риски, делятся на внешние и внутренние. Для предпринимателей – налогоплательщиков внешними факторами является внесение изменений в налоговое законодательство в части отмены льгот, изменения ставок налогов, изменения сроков платежей, изменения порядка исчисления налоговых баз. В качестве внутренних факторов выступают ошибки налогового планирования, неправильное понимание и применение налогового законодательства.

3. Виды последствий от налоговых рисков подразделяются на риски: налогового контроля; возможного усиления налоговой нагрузки вследствие роста налоговой базы и увеличения налоговых ставок; а также риски уголовного преследования.

4. Величина и состав возможных потерь классифицируют налоговые риски на допустимые, критические и катастрофические. При возникновении последних под угрозой оказывается дальнейшее существование предпринимателя - налогоплательщика.

5. Связи налоговых рисков с другими видами рисков от предпринимательской деятельности проявляются непосредственно в ходе конкретной ситуации, в которой изначально заложена доля риска. Последствия для налогоплательщика могут проявиться в риске неплатежеспособности, упущенной выгоды, а также возникновение финансовых потерь в целом.

Предпринимательская деятельность находится на постоянном контроле у налоговых органов. В качестве контроля используется риск – ориентированный подход, суть которого заключается в анализе налоговой отчетности предпринимателей – налогоплательщиков с применением критериев оценки налоговых рисков. Всего существует двенадцать критериев, они определены в Концепции выездных налоговых проверок [5]. Концепция общедоступна, и налогоплательщик-предприниматель может самостоятельно оценить свою деятельность в целях своевременной оценки налоговых рисков, уточнения налоговых обязательств и исключения вероятности налоговой проверки. Остановимся более подробно на некоторых из них.

Ключевыми критериями, на которые ориентируются налоговые органы при выборе субъекта проверки, являются налоговая нагрузка, уровень рентабельности и доля вычетов по налогу на добавленную стоимость.

Определяя налоговую нагрузку, возлагаемую на хозяйствующего субъекта - сумму, уплаченных налогов в течение определенного периода, необходимо соотнести с выручкой, полученной за этот же период. Полученное значение сравнивается с опубликованными на сайте налоговой службы среднеотраслевыми показателями, характеризующими финансово-хозяйственную деятельность налогоплательщиков. В случае низкого показателя налоговой нагрузки, при сравнении со среднеотраслевыми значениями, для предпринимателя возникает высокий риск оказаться в плане налоговых проверок. В противном случае, при налоговой нагрузке, значительно превышающей средние значения данного показателя по отрасли, предпринимателю следует обратить внимание на возможность оптимизации налоговых платежей. Данный критерий оценки применяется для индивидуальных предпринимателей и обществ с ограниченной ответственностью.

В целях оценки уровня рентабельности используются два показателя: рентабельность активов и рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг). Данные показатели также сравниваются с среднеотраслевыми значениями, ежегодно обновляемыми на сайте налоговой службы. При отклонении уровня рентабельности от

среднеотраслевого значения более чем на 10 процентов предприниматель становится одним из кандидатов на выездную проверку. Указанный критерий оценки применяется для мониторинга предпринимателей на общей системе налогообложения.

При анализе рисков, возникающих при исчислении и уплате налога на добавленную стоимость, особое внимание уделяется доле заявленных вычетов в составе реализации. Доля вычетов по НДС рассчитывается последователь в соответствии с отчетным и налоговым периодом (квартал), соответственно за каждый отчетный период она не должна быть выше 89%. Критерий актуален для предпринимателей на общей системе налогообложения.

Также, значимыми для внимания налоговых органов являются критерии, связанные с формированием налогоплательщиками – предпринимателями налогооблагаемой базы. К данным критериям оценки относятся: отражение убытков в течение двух и более налоговых периодов; отклонение в меньшую сторону уровня заработной платы работников от среднеотраслевого уровня по аналогичному виду деятельности в субъекте, опережение темпом роста расходов темпа роста доходов; максимальное приближение уровня расходов за налоговый период 12 месяцев к уровню доходов. Выполнение указанных критериев свидетельствует о занижении предпринимателями налоговой базы путем «искусственного» завышения себестоимости продукции или неофициальных выплат заработной платы.

Следующая группа критериев касается способов ведения предпринимательской деятельности. Построение деятельности через заключение договоров с цепочкой контрагентов, деловое сотрудничество с проблемными контрагентами, неоднократное приближение к установленным налоговым законодательством предельным значениям, смена адреса компании в течение календарного года более 1 раза, игнорирование обращений и запросов налоговых органов – все эти критерии показывают, каких действий компании в целях снижения налоговых рисков следует избегать.

Эффективность налогового контроля ежегодно увеличивается. Количество выездных налоговых проверок существенно сокращается, а сумма доначислений налогов остается на прежнем уровне (табл. 1).

Таблица 1 – Выездные налоговые проверки по годам [3]

Год	Количество проверок	Сумма доначислений, млрд руб.
2017	20 164	302,6
2018	14 156	300,1
2019	9 334	296,4
2020	6 000	300,0

Не стал исключением и 2020 год. Несмотря на введение моратория на проведение выездных налоговых проверок в связи с распространением коронавирусной инфекции и сокращением их количества более чем на 30%, сумма доначислений от контрольных мероприятий по отношению к предыдущему году даже увеличилась. Это связано с увеличением качества предпроверочного анализа, основанного на мониторинге деятельности предпринимателей в разрезе критериев налоговых рисков. Увеличивается качество планирования налоговых проверок, заранее выявляются слабые стороны деятельности компании, определяется сумма доначислений и целесообразность выездной проверки. Данный факт подтверждает, что во избежание финансовых потерь, предприниматели должны систематически самостоятельно оценивать налоговые риски, принимать меры по их снижению, своевременно уточнять свои налоговые обязательства, представлять налоговым органам пояснения и документы, подтверждающие реальность финансово-хозяйственных операций.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. [Электронный ресурс]. Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Вылкова Е., Романовский М. Налоговое планирование: учебник для вузов. СПб.: Питер, 2016. 34 с.
3. Кудреватых Н.В. Оценка результатов налогового контроля в РФ // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2020. № 6-2. С. 253-261. URL: https://www.vaael.ru/ru/article/view?id=1191 (дата обращения: 05.04.2021).
4. Вылкова Е.С. Энциклопедия управления налогообложением экономических субъектов. Том 1. Теоретические основы: монография. С. - СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2017. С. 137.
5. Приказ Федеральной налоговой службы от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@ «Об утверждении концепции системы планирования выездных налоговых проверок» [Электронный ресурс]. Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

Бабий Е. В.
магистрант экономического факультета 1 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского

КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

В научной литературе корпоративная культура определяется как совокупность отношений, норм поведения и ценностей, общих для всех сотрудников данной организации [4, с. 21].

Корпоративная культура выступает одним из эффективных инструментов развития организаций, а также оказывает влияние на формирование имиджа организации. Становление корпоративной культуры связано с таким фактором, как конкурентоспособность компании.

В любой организации существует корпоративная культура, этот факт не зависит от наличия специального подразделения, регулирующего данную деятельность. Здесь стоит отметить – высокопрофессиональный менеджмент корпоративной культуры положительно влияет на развитие бизнеса в целом. При таком управлении компания становится более конкурентоспособной на рынке. Проявление корпоративной культуры состоит в поведении сотрудников в зависимости от признанных норм и ценностей компании.

Корпоративная культура становится основой управления персоналом. Она выражается во взаимодействии и организационном поведении сотрудников. Можно выделить несколько форм проявления корпоративной культуры:

- эффективность, стабильность и прочность внутренних связей;
- порядок и культура выполнения собственных обязанностей;
- адаптация к инновационной деятельности в организации.

Корпоративную культуру нельзя заимствовать, внедрить или сконструировать. Особенность корпоративной культуры заключается в ее индивидуальности. Заимствование корпоративной культуры, т.е. перенос корпоративной культуры из одной организации в другую не приводит к успешному результату. При создании корпоративной культуры компании возможно лишь перенимать некоторые механизмы структуры и связей и другие элементы. Важным элементом в построении корпоративной культуры выступает история, определяющая традиции компании [1, с. 98-106].

Исследователи выделяют такие типы корпоративной культуры как позитивная и негативная. Позитивная корпоративная культура выражается в содействии управлению компанией, повышении ценностей и создании крепких связей, а также повышении статуса организации на рынке. Негативная корпоративная культура противостоит нормальной деятельности и развитию компании. Данная культура характеризуется низкой заинтересованностью сотрудников компании как в своих результатах, так и в результатах компании в целом.

Стоит отметить, что каждая корпоративная культура имеет как недостатки, так и достоинства. Так, в кризисных ситуациях, позитивная корпоративная культура может помешать необходимому жесткому контролю и строгому руководству. Исходя из этого, необходимым условием успешного функционирования каждой компании выступает гибкость каждого элемента управления, в частности, корпоративной культуры.

В компаниях с высоким уровнем организованности выделяются как доминирующие культуры, так и субкультуры. Доминирующая корпоративная культура характеризуется как главная, отражающая ценности большинства сотрудников компании. Субкультуры же выступают отражением проблем и ситуаций, характерных для организации или отражают способы разрешения возникших проблемных ситуаций. В компании корпоративная субкультура формируется в рамках отдела, департамента или в зависимости от географического разделения. Такие субкультуры обычно включают основные ценности доминирующей культуры, а также дополнительные ценности, свойственные только определенной группе сотрудников. Существует прямая зависимость адаптации организации к внешним изменениям от количества субкультур в организации. Так, чем больше в организации субкультур, тем больше организация способна адаптироваться к внешней среде [4, с. 35].

Вновь созданные организации либо организации, постоянно меняющие мнения сотрудников в коллективе, в большинстве случаев имеют слабую корпоративную культуру, данный факт объясняется незрелостью и неопытностью большей части коллектива. Слабой корпоративной культурой обладают также организации со стабильным кадровым составом, данные компании нуждаются в постоянной поддержке главных ценностей организации.

Большое влияние на совершенствование корпоративной культуры в компании оказывает ее внешняя среда, но как показывает практика, несколько организаций, имеющих одинаковое окружение, могут иметь совершенно различные внутренние культуры. Данный факт напрямую связан с человеческим фактором, поскольку на основании совместного опыта сотрудники по-разному принимают решения. Так, внешняя среда открывает две проблемы в развитии корпоративной культуры организации. Первая проблема отражает особенности адаптации организации ко внешней среде, вторая же – особенности интеграции сотрудников внутри компании в зависимости от внешних изменений.

Помимо особенностей корпоративной культуры компаний, существуют проблемы, с которыми сталкиваются компании в процессе своей экономической деятельности [3, с. 143-148]. К числу данных проблем следует отнести следующие:

1. Культурные коммуникационные барьеры в партнерстве. Данная проблема отражает помехи в становлении корпоративной культуры в компании и заключается в различных корпоративных ценностях вновь прибывших сотрудников.

2. Различие в формулировке и постановке проблем и принятии решений. Мультикультурная команда специалистов способна работать эффективно лишь при условии ясно поставленной задачи.

3. Проблема из-за различий в мотивации труда. Даже в компании с доминирующей корпоративной культурой мотивация труда сотрудников

будет зависть от их социального статуса, семейного и экономического положения.

4. Проблема различия социально-культурных компетенций и развития персонала. Социально-культурная компетенция подразумевает присутствие определенной гибкости, выражающейся в следующих критериях:

- принятии сторонних культур;
- понимании собственных социально-культурных взаимодействий;
- умении объективно оценить возможность адаптации нововведения из одной культурной среды в другую.

5. Отсутствие понимания корпоративной ценности и значимости;

6. Понимание корпоративной культуры как элементов атрибутики (символики, имиджа, девизов), а не как целой системы.

7. Перенос проблем общества в корпоративную культуру компании.

Особую роль в развитии корпоративной культуры имеет уровень личной культуры руководителя организации [4, с. 75]. Ценности, стиль поведения и убеждения руководителя в большей части влияют на развитие корпоративной культуры организации в целом. Особенно важным такое влияние оказывается в период формирования корпоративной культуры компании [2, с. 218-202].

В условиях современной экономики существует проблема изучения и оценки корпоративной культуры в организации. Данный процесс особенно сложный и трудоемкий.

Сильная корпоративная культура помогает взаимодействию внутри компании, а также способствует наиболее верному принятию управленческих решений. Устоявшаяся корпоративная культура также оказывает неформальное влияние на молодых сотрудников и способствует развитию их профессиональных и личностных качеств.

Мероприятия, направленные на совершенствование корпоративной культуры в организации, предполагают наличие как социального, так и экономического эффекта. Социальный эффект заключается в личностном развитии каждого сотрудника и направлен на повышение профессионально-квалификационного уровня персонала. Экономический эффект заключается в повышении производительности труда, рентабельности, росте прибыли, а также в повышении эффективности функционирования организации в целом.

В нашем государстве развитие корпоративной культуры происходит медленнее, поскольку, как правило, менеджмент слабо заинтересован или вовсе не заинтересован в её развитии. Однако дело не только в интересе системы менеджмента, но и государства в целом. В большей части в России развитием корпоративной культуры занимаются иностранные и транснациональные компании, однако и российские компании начинают использовать успешный опыт зарубежных партнеров. У нас есть свой социалистический опыт.

С целью развития и формирования корпоративной культуры в организации стоит обратить внимание не только на опыт других компаний, но и разработать собственный Кодекс корпоративной культуры [4, с. 76].

В заключении необходимо отметить, что корпоративная культура является основополагающим фактором, влияющим на развитие компании. Корпоративная культура оказывает сильное воздействие на деятельность каждой компании. Успешное формирование и развитие корпоративной культуры может повысить эффективность использования человеческих ресурсов в целях реализации стратегии, а также повысить управляемость организации.

Список литературы

1. Василенко С.В. Корпоративная культура как инструмент эффективного управления персоналом. – М.: Дашков и К, 2018. 248 с.
2. Макеев В.А. Корпоративная культура как фактор эффективной деятельности организации. - М.: Ленанд, 2017. 248 с.
3. Хашева З.М. Формирование стратегической модели ценности организации // Экономика устойчивого развития. 2019. № 1 (9). 205-210 с.
4. Дорофеева Л.И. Организационная культура: учебное пособие и практикум для бакалавриата и магистратуры. – Саратов: Изд-во «Амирит», 2020. 134 с.

Баркова Д. М.
магистрант 1 курса Пензенского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОМПАНИИ

В современных условиях хозяйствования главными задачами любой организации являются повышение эффективности ее функционирования, а также достижение и сохранение устойчивого финансового положения. Анализ финансовой устойчивости компании позволяет сделать вывод об эффективности управления ее финансовыми ресурсами, сформировать представление об оптимальности структуры капитала и сбалансированности между различными показателями ее деятельности. Финансовая устойчивость позволяет организации осуществлять свою деятельность в условиях постоянно меняющейся, нестабильной внешней среды и оказывать сопротивление негативным факторам ее воздействия.

Однако понятие «финансовая устойчивость» является дискуссионным, поскольку в исследованиях экономистов даются разные интерпретации данного термина. Так, по мнению одних авторов, индикатором финансовой устойчивости выступает стабильный профицит

доходов организации над расходами. При этом акцент делается на непрерывности осуществления производственной деятельности хозяйствующего субъекта, являющейся, на их взгляд, необходимым условием поддержания финансовой устойчивости компании. Согласно данному подходу, финансовая устойчивость создает оптимальное соотношение денежных ресурсов организации, обеспечивающее непрерывный процесс производства и реализации продукции (услуг, работ), в том числе обновление и расширение ассортимента производимой продукции (услуг, работ) [1, с. 601]. Финансовая устойчивость в рамках данной точки зрения отождествляется с общей устойчивостью организации, потому как в основе понятия лежит соотношение доходов и расходов от производственной деятельности.

Многие экономисты, изучающие данную проблему, связывают финансовую устойчивость компании со способностью отвечать по своим обязательствам. Финансово устойчивой считается такая организация, которая не допускает необоснованной кредиторской и дебиторской задолженности, а также расплачивается по своим обязательствам в срок. Так, финансовую устойчивость отождествляют с платежеспособностью. Безусловно, своевременность расчетов экономического субъекта со своими контрагентами является существенной составляющей финансовой устойчивости, но далеко не единственной, в связи с чем, понятие финансовой устойчивости компании шире понятия платежеспособности. Оно более многогранно, поскольку состоит из оценки различных сторон деятельности организации, в то время как платежеспособность экономического субъекта выступает лишь внешним проявлением его финансовой устойчивости [2, с. 38].

По мнению ряда других исследователей, финансовая устойчивость компании определяется соотношением заемного и собственного капитала. Основное правило обеспечения финансовой устойчивости согласно данной точке зрения состоит в следующем: организация полностью за счет собственного капитала формирует основные фонды, при этом оборотные активы, в первую очередь запасы, должны быть сформированы преимущественно за счет собственных средств. Тем самым подчеркивается значимость собственного капитала организации в структуре источников формирования ее активов. Следует отметить, что среди экономистов нет однозначного мнения по поводу процентного соотношения собственного и заемного капитала компании [3, с. 118]. В общем случае финансовая устойчивость организации согласно данной точке зрения определяется достаточным для финансирования деятельности объемом собственных средств.

Возможен так же юридический подход к определению финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта. Данный способ определения устойчивости финансового положения основывается на нормах права, изложенных в Федеральном законе «Об акционерных обществах» от

26.12.1995 № 208-ФЗ [4], в соответствии с которым в оценке финансовой устойчивости акционерных обществ ключевую роль играет сравнение таких показателей как чистые активы и уставный капитал. Так, величина чистых активов, превышающая размер уставного капитала или равная ему, свидетельствует о финансовой устойчивости компании. Если разница чистых активов и уставного капитала отрицательна, имеет место неустойчивое финансовое положение. Величина чистых активов акционерного общества оценивается в соответствии с Порядком определения стоимости чистых активов, утвержденным Приказом Минфина России от 28.08.2014 № 84н [5].

Исходя из проведенного анализа экономической литературы и нормативных правовых актов, можно резюмировать: каждый из рассмотренных подходов определяет содержание финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта с разных сторон. Так, в экономической литературе выделяется три точки зрения на данную проблему: одни авторы отождествляют финансовую устойчивость с общей устойчивостью организации, другие приравнивают ее к платежеспособности, а третьи связывают финансовую устойчивость с наличием у хозяйствующего субъекта собственного капитала. Однако в настоящее время для определения устойчивости финансового состояния компании используется множество показателей, оценивающих стабильность финансового положения с разных сторон. При этом в последнее время для более точного описания финансового положения организации анализ финансовой устойчивости экономисты дополняют анализом платежеспособности, рентабельности, оборачиваемости активов, инвестиционной привлекательности и т.д. Так, границы определения непосредственно финансовой устойчивости стираются.

В заключение отметим, что поскольку финансовая устойчивость представляет собой комплексное многогранное понятие, то ее анализ имеет различное значение для стейкхолдеров с разного рода интересами и степенью влияния (табл. 1).

Необходимость определения устойчивости финансового положения компании обусловлена не только потребностью самого хозяйствующего субъекта, но и его стейкхолдеров, для которых надежность организации имеет первостепенное значение. Следовательно, финансово устойчивые компании имеют преимущественное положение перед другими экономическими субъектами в выборе поставщиков, в получении кредитов, в подборе квалифицированных кадров, в привлечении инвестиций и прочее.

Так, анализ финансовой устойчивости предоставляет информацию экономистам, финансовым аналитикам, менеджерам и другим заинтересованным лицам для принятия оптимальных экономических решений.

Таблица 1 – Значение анализа финансовой устойчивости компании для стейкхолдеров организации

Группа пользователей	Роль оценки устойчивости финансового состояния
Хозяйствующий субъект	Предоставление информации менеджерам и руководству компании для принятия оптимальных управленческих и инвестиционных решений
Работники организации	Сотрудники финансово устойчивой организации заинтересованы в качественном выполнении своих должностных обязанностей, поскольку выплата заработной платы осуществляется своевременно, нет задолженности по отчислениям во внебюджетные фонды и т.д.
Поставщики и подрядчики	Оценка целесообразности экономических отношений с компанией, а так же определение условий сотрудничества (предоплата, предоставление отсрочки платежа и др.)
Кредитные организации	Формирование представления о финансовом состоянии хозяйствующего субъекта с целью выдачи кредита, определения его условий, либо отказ в кредите
Инвесторы	На основе анализа устойчивости финансового положения определяется целесообразность вложения средств в данную организацию
Государственные органы	Принятие решения о предоставлении компании налоговых льгот, размещении государственного заказа, осуществлении целевого государственного финансирования, а также о банкротстве и ликвидации субъекта хозяйствования

Таким образом, рассмотрев различные подходы к определению финансовой устойчивости организации, можно сделать вывод, что на сегодняшний день не существует единой точки зрения по поводу содержания финансовой устойчивости компании. В связи с чем, являясь одной из ключевых характеристик общей стабильности функционирования экономического субъекта и индикатором эффективности его хозяйственной деятельности, финансовая устойчивость продолжает быть объектом научного интереса экономистов.

Список литературы

1. Брежнева О.В., Никитин В.П. Актуальные проблемы анализа финансовой устойчивости предприятия // Аллея науки. 2018. Т. 1. № 10 (26). С. 599–602.
2. Амадаев А.А., Дохкильгова Д.М. Оценка финансовой устойчивости фирмы и диагностика риска банкротства // Естественно-гуманитарные исследования. 2020. №3 (29). С. 38–42.
3. Барбашова С.А., Бурмистрова О.А., Мочалина Я.В. Финансовая устойчивость коммерческого банка: сущность, факторы и пути повышения / Состояние и тенденции развития национальной экономики в условиях глобализации: монография. – Пенза, 2019. С. 116–126.

4. Федеральный закон от 26.12.1995 N 208-ФЗ (ред. от 31.07.2020, с изм. от 24.02.2021) «Об акционерных обществах» [Электронный ресурс]. Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».
5. Приказ Минфина России от 28.08.2014 N 84н (ред. от 27.11.2020) «Об утверждении Порядка определения стоимости чистых активов» [Электронный ресурс]. Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

Бессчетнов Е. И.
магистрант 1 курса экономического факультета СГУ им. Н.Г. Чернышевского

РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ В ИНТЕРНЕТЕ

Для множества кредитных организаций формирование электронных банковских услуг сделалось не просто новейшим вспомогательным банковским обслуживанием, но стратегическим направлением деятельности. Переход к электронному методу ведения бизнеса – один из наиболее существенных направленностей в сегодняшнем банковском процессе. Данная направленность окажется из ряда долговременных: она станет устанавливать вектор развития технологий в течение множества лет.

Инновационные электронные экономические услуги, а также технологии включают весьма обширный круг задач, к которым относятся концепции дистанционного банковского сервиса, интернет-банкинг также мобильный банкинг, интернет-трейдинг, фронт-офисные системы, online-расчеты, электронные платежные приборы, сети экономического самообслуживания и т.д. В настоящее время прослеживается динамичность банков в секторе электронной коммерции [1, с. 33].

Основные цели развития финансовых технологий:

- содействие развитию конкуренции на финансовом рынке;
- повышение доступности, качества и ассортимента финансовых услуг;
- снижение рисков и издержек в финансовой сфере;
- обеспечение безопасности и устойчивости при применении финансовых технологий;
- повышение уровня конкурентоспособности российских технологий.

Центробанк работает над достижением отмеченных целей вместе с участниками финансового рынка, финтех-фирмами, а также соответствующими государственными органами. В результате осуществления указанных выше целей на основе внедрения информационных технологий в финансовую сферу деятельности складывается особая цифровая инфраструктура российской экономики (см. рис. 1).

Рисунок 1 – Цифровая инфраструктура [2, с. 46]

На сегодняшний день двадцатка крупнейших банков Российской Федерации учитывает основные тренды в формировании мобильных экономических услуг: «Сбер», «Хоум Кредит», а также «Тинькофф» регулярно вводят в собственные приложения новейшие решения. У банка «Тинькофф» филиалов не существовало первоначально, но тот же «Сбер», когда-то обладавший большой сетью филиалов по всей стране, в настоящее время стремительно закрывает собственные отделы обслуживания [3, с. 15-16].

Пандемия еще более приблизила процесс сворачивания офлайн-подразделений финансовых учреждений: в том числе и те люди, каким digital в новинку, стали регулировать большую часть задач онлайн. По этой причине фокус банковских работников перенесся непосредственно на обслуживание людей, использующих мобильные приложения, а также сайты [4, с. 36].

Главное направление данного, а также предстоящего года – переход продаж в электронные каналы, а также диджитализация действий сервиса. Дополнений, которые решают классические банковские проблемы, покупателям уже мало. Страхование, инвестиционные продукты, заказ ежедневных товаров, а также цифровые карты – это, а также иные финансовые операции способны перейти в сферу онлайн. Хорошие примеры – запуск маркетплейса Goods в банковском приложении «Тинькофф», производство цифровой карты банка «Открытие», а также автоплатежи за ЖКУ в «Почта-банке».

Главное ожидание клиентов сегодня – это «гиперперсонализация»: люди хотят, чтобы компании на основе данных из CRM (система управления взаимоотношениями с клиентами) давали им индивидуальные рекомендации, дабы им не приходилось тонуть в море рекламных кампаний, сравнивая предложения и выбирая из десятков альтернатив. Банк – это такой агент, у которого есть максимум информации о покупках

клиента. Именно благодаря этому он может создать эффективный маркетплейс, где человек получит наиболее персонализированные рекомендации [5, с. 18].

Кроме того, ожидается, что в скором времени можно будет выбрать госуслуги в банковских приложениях: приобрести ОСАГО на новейшую машину, а также одновременно записаться на регистрацию машины в ГИБДД, оформить сделку купли-продажи недвижимости и т.д.

Банки сумели создать процессы, какие предоставили вероятность объединять, а также пилотировать небанковские услуги в контуре банка. К подобным сервисам возможно причислить бухгалтерию для предпринимателей, юридическую поддержку, доставку либо складское обслуживание. Безбумажный офис все более вступает в повседневную жизнь: при оплате услуг в маркетплейсе либо на заправке чеки, а также накладные прибывают в электронном варианте в приложение либо на почту.

Такого рода аспект гарантирует привязку к одному приложению, а также автоматизирует проблемы согласно ведению бизнеса. К примеру, пользователям больше не нужно осуществлять учет в сторонних программах, в случае если дополнение предоставляет им полный отчет согласно текущему экономическому положению фирмы, и, кроме того, оформляет значимые документы в одно касание.

Благодаря этому банки сейчас не стараются конкурировать с финтех-организациями, но встраивают сервисы, а также услуги в свои бизнес-процессы. Разумеется, совершенствовать новейшие сервисы в отсутствии участия внешних подрядчиков выходит лишь у крупных игроков – другим требуется ждать, до тех пор, пока лидер внедрит новое IT-решение.

В настоящее время большая часть банков, страховых фирм имеют хорошие онлайн-сервисы, помогающие покупателю как разобраться с этой либо другой проблемой, так и стремительно управлять собственными счетами, оформлять какие-либо документы и т.д.

Цифровые технологии становятся обязательной составляющей абсолютно всех видов финансовых услуг: кредитование, платежи, переводы, сбережения, инвестирование, страхование и другие, трансформируя бизнес-модели, а также увеличивая их клиентоориентированность и конкурентоспособность. Разнообразные информационные технологии вводятся как большими экономическими организациями, к примеру, банками, так и узкоспециализированными финтех-компаниями, предоставляющими небольшой спектр услуг. Подобная технологическая трансформация финансового рынка потребует смены стратегических подходов и регулирования со стороны государства.

Список литературы

1. Банк и банковские операции: Учебник / Под ред. О.И. Лаврушина. М.: КноРус, 2015. 366 с.

2. Безбокова И.В., Стрекалова С.А. Роль кредитования населения в экономике РФ // Евразийский экономический журнал. - 2015 г. – 199 с.
3. Боровченко А.О., Уксуменко А.А. Рынок кредитования физических лиц в России: современное состояние и проблемы // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2016. № 6-5. С. 920-924. URL: https://applied-research.ru/ru/article/view?id=9728 (дата обращения: 23.04.2021).
4. Евтушенко Е.А Проблемы и перспективы современного банковского кредитования в России // Новый взгляд. Международный научный вестник. 2015. 401 с.
5. Ассоциация российских банков: Официальный сайт / Ассоциация российских банков, 2021. URL: http://www.arb.ru (дата обращения: 05.04.2021).

Бондарь А. А.
студент 1 курса экономического факультета СГУ им. Н. Г. Чернышевского

ЗНАЧЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕНЕДЖЕРА В ОРГАНИЗАЦИИ

В нашем обществе слово “менеджер” воспринимается неоднозначно. Это не удивительно, ведь данная профессия возникла только с переходом на рыночную систему экономики. Так же возникает проблема и с определением. Без уточнения трудно понять, что конкретно подразумевается под словом “менеджер”. Это человек, который руководит всей компанией или лишь отдельной отраслью производства? А, может быть, это просто узконаправленный специалист в организации конкретного дела?

Менеджер - это член организации, осуществляющий управленческую деятельность и решающий управленческие задачи. Менеджеры являются ключевыми людьми в организации, ведь именно они помогают структурировать систему распределения рабочей силы и настроить её так, чтобы она работала как единый механизм. Однако, не все менеджеры имеют одинаковое значение для организации. Это связано с тем, что существуют разные виды управленческой деятельности, а также с иерархией, которая присутствует почти во всех организациях.

Каждый менеджер выполняет в организации самые разные роли. Ролей существует огромное количество, но в качестве ключевых выделить можно всего три:

- роль по принятию решений;
- информационная роль;
- роль руководителя [1, с. 280].

Роль по принятию решения, заключается в том, что менеджер определяет направление дальнейшего развития организации, решает вопросы по распределению ресурсов, а также осуществляет текущие корректировки деятельности работников. Возможность принимать важные решения накладывают на менеджера определенную ответственность, поэтому он должен не просто выбрать наилучший вариант решения проблемы (с этим может справиться и компьютер, проведя вычислительные операции), но и быть готовым столкнуться с последствиями принятых решений, т. е. взять на себя ответственность. Зачастую это бывает гораздо труднее, ведь последствия эти могут отразиться на организации не самым лучшим образом.

Информационная роль направлена на то, чтобы собирать информацию о внутренней и внешней среде организации, а также разъяснять политику и основные цели организации для сотрудников и клиентов. Владение информацией и умение грамотно и максимально понятно донести её до людей – крайне важные умения для менеджера, ведь благодаря этому навыку можно добиться желаемого результата при минимальных временных затратах.

Роль руководителя – это та роль, которая наибольше всего ассоциируется у людей с менеджером. Именно менеджер мотивирует сотрудников, формирует отношение между ними, а также выступает в качестве представителя организации. Не имея навыков руководителя, менеджер не будет способен успешно управлять своим коллективом [2, с. 9].

Все менеджеры обязаны принимать решения, работать с информацией и быть руководителем, т. е. сочетать в себе все три роли, однако, в зависимости от позиции, которую он занимает в организации, а также характера решаемых им задач, та или иная роль может быть присуще менеджеру в большей или меньшей степени.

Существует три типа менеджеров по уровням управления: менеджер высшего звена, менеджер среднего звена, менеджер низшего звена.

Первый тип – менеджер высшего звена. К данному типу относятся руководители организации и их заместители. Менеджеры высшего звена занимаются формированием целей организации, а также разработкой планов по улучшению качества работы сотрудников и увеличению прибыли. Они занимаются стратегическим планированием развития организации. Данный тип менеджеров отличается от остальных тем, что обеспечивает организации успешное взаимодействие с внешней средой и возможность без последствий (или с их минимальным количеством) адаптироваться ей под текущие изменения на рынке.

Второй тип – менеджер среднего звена. Такие менеджеры находятся в подчинении менеджеров высшего звена, но в то же время они тоже имеют руководителей в своем подчинении. Отличительной чертой менеджеров среднего звена является то, что они занимаются координацией работы нижестоящих руководителей, руководят специализированными

подразделениями в фирме, а также разделяют общий план организации на отдельные тактические направления и занимаются контролем процесса.

Третий тип – менеджер низшего звена. Данный тип менеджеров не имеет у себя в подчинении руководителей. Менеджеры низшего звена занимаются организацией коллектива, который осуществляет основную деятельность фирмы. Особенностью таких менеджеров является то, что именно они руководят производством продукта, контролируют расход сырья, использование оборудования и отвечают за реализацию отдельных тактических задач [3, с. 350]

На рынке менеджер выступает в роли представителя организации. Являясь главным руководителем и лицом фирмы, менеджер обязан посещать различные социальные мероприятия, договариваться с представителями других организаций и решать конфликты как внутри самой организации между своими подчиненными, так и вне её, между теми, кто формально им не подчиняется, например: конфликты между фирмами, либо между фирмой и клиентом.

Очень важны лидерские качества менеджера, так как для успешного функционирования организации необходима качественная и слаженная работа коллектива и именно менеджеры должны оказывать влияние на этих работников. В связи с полномочиями, которые предоставляются менеджеру, он так же должен нести и ответственность за принятые решения в соответствии со своим уровнем иерархии в организации. Лидерские качества менеджеров полностью зависят от их способности использовать свои полномочия с пользой для коллектива и фирмы, чтобы лучше мотивировать работников и увеличивать влияние организации на рынке.

Так же менеджер выполняет роль связующего звена, ведь именно на нем лежит обязанность налаживать контакты с представителями других организаций и клиентами.

Формы контактов, которые используются при общении между представителями организаций, самые разные, они включают личные контакты, участие в совещаниях и даже телефонные разговоры с переписками.

Очень часто менеджеры вносят коррективы в ту или иную ситуацию, если существует угроза выхода её из-под контроля. Принимая нужные решения, менеджер способен предотвратить разрастание небольшой проблемы в крупные.

Одной из основных задач менеджера является распределение ресурсов, которые необходимы для выполнения поставленных задач и достижения целей организации. Этим занимаются менеджеры всех типов, поэтому умение грамотно распределять ресурсы крайне важно, так как работать всегда приходится в условиях ограниченных ресурсов и нужно принимать компромиссные решения, чтобы не оказаться в положении, когда сырья на производстве не хватает. Ещё крайне важно устанавливать

приоритеты, т.е. делать упор на такие виды работ и уделять внимание тем аспектам, которые в данный момент оказывают наибольшее влияние на получение нужных результатов.

В профессиональных менеджерах нуждаются многие современные организации. Профессия управленца никогда не перестанет быть актуальной, поскольку торгово-рыночные отношения будут существовать ещё очень долгое время, а для организации эффективного бизнеса и получения максимальной прибыли нужны хорошие специалисты [4, с. 1].

Как можно заметить, за профессиональным и уверенным менеджером стоит успех компании. Только под влиянием эффективного менеджмента компания будет расти и развиваться, увеличивая производительность и популярность с течением времени. Востребованность квалифицированных менеджеров не теряет своей актуальности, а наоборот, только возрастает с каждым днём. Поэтому менеджерам так важно уделять внимание образованию и повышению квалификации ведь именно их качественная работа напрямую влияет на функционирование производства любой организации.

Список литературы

1. Волгин Н.А. Управление персоналом в условиях рыночной экономики. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2007. 187 с.
2. Удалов Ф.Е., Алехина О.Ф., Гапонова О.С. Основы менеджмента. Учебное пособие. - Нижний Новгород: Нижегородский госуниверситет, 2013. 320 с.
3. Королев В.И. Основы менеджмента. Основы менеджмента : учебное пособие : по направлению "Менеджмент" / под ред. В. И. Королева. - Москва : Магистр, 2008. 619 с.
4. Вечканова В. Значение профессии менеджера в современных условиях. URL: https://vc.ru/u/676564-veronika-vechkanova/191499-znachenie-professii-menedzhera-v-sovremennyh-usloviyah (дата обращения: 18.04.2021).

Буйволова Е. Г.
студентка 1 курса Института истории и междунардных отошений
СГУ им. Н.Г. Чернышевского

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО КЛИМАТА В РОССИИ И КИТАЕ

Исторически сложилось так, что Россия и Китай находились в тесном взаимодействии в экономической, политической и других сферах. Кроме того, страны параллельно проходили смену экономической системы, от

командной экономики к смешанной экономической модели, в связи с чем сравнительный анализ предпринимательского климата на современном этапе в данных странах представляет определенный интерес.

Согласно результатам исследования, в России в 2019 году было зарегистрировано рекордное за все время наблюдений количество людей, вовлеченных в создание и управление новыми компаниями. Индекс TEA составил 9,3% взрослого трудоспособного населения страны [4]. Общее количество действующих юридических лиц и индивидуальных предпринимателей по состоянию на 11 апреля 2021 г. – 6,92 млн человек. Из них 3,53 млн – индивидуальные предприниматели, остальные – юридические лица. В Реестре субъектов малого бизнеса Китая было зарегистрировано 73,28 млн субъектов, в том числе 23,28 млн предприятий и 50 млн индивидуальных промышленно-торговых хозяйств.

В Конституции России предпринимательская деятельность выделяется в числе важнейших экономических прав человека (в п.1 ст. 34), а принцип охраны права частной собственности законом как основы предпринимательства выделяется отдельно в ст. 35 Конституции РФ, в Конституции КНР (в статьях 6, 10 и 11) наоборот подчёркивается превалирующий характер социалистической общественной собственности, а частный сектор экономики определён как элемент социалистической общественной экономики.

Именно Китай является основным конкурентом России по инвестиционной привлекательности ресурсов. Для европейских инвесторов он привлекателен дешевизной рабочей силы, но далек в географическом плане, азиатские же инвесторы чувствуют к Китаю культурное родство. В России же существуют трудности для иностранных инвесторов в виде принятия законов, противоречащие предшествующим; объявления недействительными решения о передачи инвестору прав собственности; изменения экономического курса в результате изменения политической ситуации в стране и др. [1, с 130-135].

Изначально в Китае политика привлечения иностранных инвестиций базировалась на предоставлении зарубежным предпринимателям специальных преференций, но вскоре иностранцев сравняли с местными предпринимателями, однако объем инвестиций возрастал, преимущественно в низкотехнологичные трудоемкие отрасли промышленности [1, с 137-138].

Наиболее привлекательные районы для иностранных инвестиций в России – Москва, Московская область и Санкт-Петербург, в Китае же это Шанхай, Пекин, Гуаньчжоу.

Интересно, что Россия стала одной из стран, благодаря которым на острове Хайнань (порт свободной торговли) в последнее время наблюдается бум иностранных инвестиций. Объем иностранных инвестиций в экономику провинции в 2020 году вырос на 100%, до $3 млрд.

В Китае существуют законодательно установленные ограничения на инвестирование иностранного капитала в определенные отрасли. Все виды деятельности для иностранных инвесторов разделены на четыре категории: поощряемые, разрешенные, ограничиваемые и запрещенные. Иностранные инвестиции, относящиеся к поощряемым категориям, освобождались от таможенных пошлин и налога на добавленную стоимость по импорту оборудования.

Из года в год эксперты называют низкую доступность финансовых ресурсов для новых и растущих компаний России одной из основных острых проблем предпринимательства. Практически недоступно для молодых компаний получение инвестиций за счет размещения акций на рынке. Оценивая доступность финансирования, эксперты уверены в том, что предпринимательские фирмы испытывают недостаток в собственном капитале, им сложно получить доступ к государственным субсидиям, к венчурному капиталу и получить кредит на развитие бизнеса. Получить кредит очень сложно, прежде всего из-за отсутствия необходимых гарантий [3, с 141].

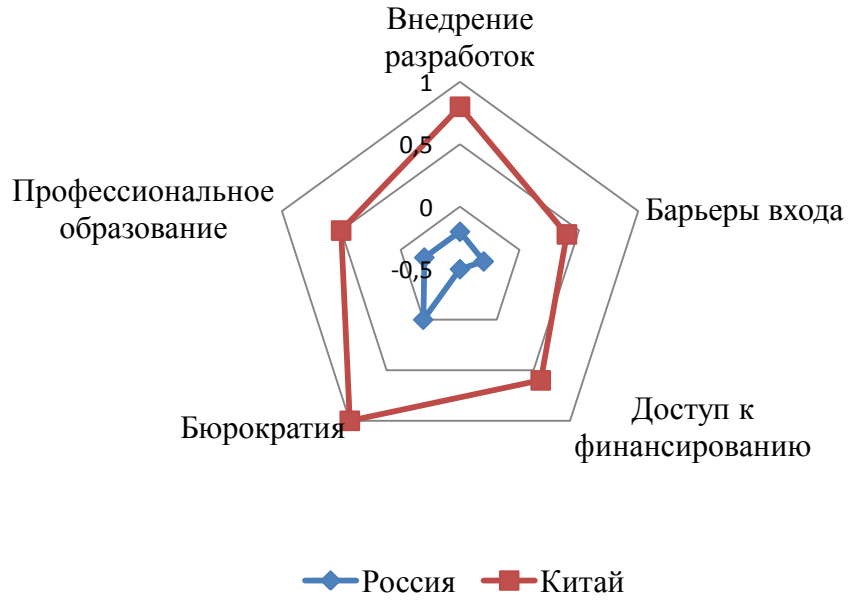


Рисунок - Факторы, негативно влияющие на развитие предпринимательства в России в сравнении с Китаем, 2019
Источник: NES-2019

Занятие любой предпринимательской деятельностью, как в России, так и в Китае влечет за собой обязательство по уплате налогов.

На сегодня в Китае существует 17 видов налогов. Из этих 17 видов любое предприятие, осуществляющее свою деятельность в КНР должно выплачивать следующие виды налогов: налог на доходы предприятий, НДС или налог на предпринимательскую деятельность, налог на городской

ремонт и строительство и дополнительный сбор на образование, которые рассчитываются с суммы фактически уплаченного НДС, налога на предпринимательскую деятельность и потребительского налога, гербовый сбор, взимаемый при оформлении различного рода документов.

Однако помимо обязательных четырех указанных налогов предприятие может уплачивать и другие виды налогов. Также предприятия Китайской Народной Республики, как и России, несут обязанности налоговых агентов, они должны удерживать суммы налогов с платежей в пользу другого лица, являющегося налогоплательщиком.

Одной из основных проблем налогообложения в Китае выступает отсутствие единого кодифицированного акта, подобного Налоговому кодексу РФ. Стандартная ставка НДС для обычных налогоплательщиков 17%, льготная ставка 13%. Единая ставка налога на доходы предприятий в КНР составляет 25%; для предприятий новых и высоких технологий – 15%; для малых малорентабельных предприятий – 20%.

В России налоговая базовая ставка налога на прибыль составляет 20%, из них 2% идет в федеральный бюджет, а 18% в бюджеты субъектов РФ. Ставка на доходы в России меньше, чем в Китае. Но в то же время Китай предоставляет более широкий спектр различных льгот для ведения бизнеса в стране.

В сфере правового регулирования предпринимательской деятельности в России кодифицированный акт отсутствует. Это создает трудности в реализации индивидуальной предпринимательской деятельности. В КНР настоящее время вообще отсутствует единый кодифицированный акт гражданского законодательства.

Несмотря на разное время вступления на путь реформ в России и КНР происходят аналогичные явления. На сегодняшний день всё ещё остаётся много неурегулированных вопросов в сфере регулирования предпринимательской деятельности между ними, имеется ряд проблем, касающихся несовершенства законодательства и правоприменительной практики. Обмен опытом будет способствовать решению этих проблем.

Список литературы

1. Могзоев А.М. Развитие экономики стран Восточной Азии и инвестиционная модель региона России. Ин-т Дальнего Востока. – М.: Наука, 2004. 316 с.
2. Теняков И.М. Национальное развитие и экономический рост: теория и российская специфика. Учебное пособие для студентов магистратуры экономического факультета МГУ им. Ломоносова. – М.: МАКС Пресс, 2016. 184 с.
3. Тимченко В. В. Путин и новая Россия. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2005. 411 с.

4. Национальный отчет: Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2019/2020 URL: https://gsom.spbu.ru/images/cms/menu/otchet_2020-red-2n-04-06.pdf (дата обращения: 05.04.21).

Буц А. В., Адамова Д. Д.
студентки 4 курса экономического факультета СГУ им. Н.Г. Чернышевского

САНКЦИИ ПРОТИВ РОССИИ: ФАКТОР РИСКА ИЛИ ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ?

Тема санкций сохраняет свою актуальность на протяжении длительного времени. Ограничения, наложенные западными странами на Россию, их влияние на экономическое развитие – предмет острых дискуссий ученых и экономистов-практиков.

Одни специалисты утверждают, что экономические санкции мешают функционированию национальной экономики, и их продление приводит к довольно плачевным последствиям. Другие же ученые, оптимистично настроены и уверены в том, что санкции являются стимулом развития экономики, помогают снизить внешнюю зависимость [1, с. 145]. Но все же истина находится где-то посередине двух противоречивых мнений.

Под санкциями понимаются конкретные ограничительные меры, которые налагаются на какие-либо фирмы, компании, виды деятельности, страны или же на отдельных лиц. Вводимые препятствия носят либо всеобъемлющий характер, либо касаются конкретных направлений.

Торговые санкции могут быть направлены на конкретные виды товаров или же всецело запретить экспорт и импорт с определенным государством. Этот вид ограничений считается самым действенным способом давления, который необходим для принуждения отдельных государств к выполнению общепризнанных норм. США и их союзники используют на практике данный метод вмешательства во внутренние дела стран, для достижения собственных геополитических целей [7].

Одной из главных причин установления санкций против России со стороны стран Запада считается внешняя политика, которую проводит РФ последние десять лет [3]. Одним из проявлений политической самостоятельности считается присоединение Крыма к России. Западные страны были не готовы к такому развитию событий и, опасаясь таких же действий со стороны других государств, ввели санкции для предотвращения подобного поведения других стран в будущем.

Санкционных ограничений, введенных в отношении российской экономики, достаточно много, основная масса их идет со стороны США, Великобритании и Евросоюза [9]. Самыми значительными для России считаются санкционные ограничения, направленные на инвестирование в отдельные сектора экономики страны, а также запрет на покупку

технического оснащения предприятий отдельных отраслей. В основном санкции затрагивают такие отрасли как энергетическая, нефтяная, телекоммуникационная, газовая и автотранспортная.

Самым сильным по своим отрицательным последствиям явилось ограничение инвестирования в финансовый сектор, а также запрет на выдачу займов крупнейшим банкам страны. Именно воздействие данного фактора совместно с резким падением цен на нефть, стало причиной девальвации рубля в конце 2014 – начале 2015 года [5].

Анализ 10 летнего периода действия санкций позволяет отметить, что их количество в 2020 году возросло, введенных санкционных ограничений против России стало существенно больше [8].

Санкции против России со стороны Евросоюза и США действуют с 2012 года. Изначально они были введены в связи с «делом Магнитского», позднее новые санкции были приняты после присоединения Крыма к России. В течение последующих 5-лет российская экономика не подвергалась сильным ограничениям и санкциям, но с наступлением 2019 года санкции начинают вводиться в огромном количестве по политическим проблемам прошлых лет [6]. В августе 2019 года США ввели второй пакет санкций против России в связи с «делом Скрипалей».

24 ноября 2020 года США ввели ограничительные меры против трех российских предприятий - Авиазапчасть, ОАО «Элекон», Nilco Group, согласно закону «О нераспространении оружия массового уничтожения» [4]. Как утверждает правительство США, данные российские фирмы нарушают законодательство США в отношении КНДР, Сирии и Ирана. Санкции вступили в силу 6 ноября 2020 года и будут действовать на протяжении двух лет. И, как следствие, физическим и юридическим лицам США запрещается иметь дело с данными компаниями. В ответ на введенные санкции 21 ноября 2020 года были продлены до конца 2021 года контрсанкции в отношении стран Запада.

В долгосрочной перспективе основная проблема с новым санкционным пакетом состоит в том, что он резко увеличивает неопределенность, не формализуя конкретные меры, и гарантирует, что риск расширения санкций теперь сохранится очень надолго [2, с. 42].

Прогнозируя последствия вводимых ограничений, необходимо отметить следующие: уменьшение процента годового роста ВВП, отсутствие финансовых возможностей для роста российских компаний, повышенный процент по госдолгу.

Наличие большого количества неопределенных факторов, которые могут повлиять на санкции, делает любой прогноз в этой области в какой-то мере условным. Однако понятно, что снизить негативные последствия введенных ограничений возможно лишь при условии диверсификации отраслевой структуры национальной экономики и реализации имеющегося научно-технологического потенциала.

Список литературы

1. Дораев М.Г. Экономические санкции против России. Правовые вызовы и перспективы / Под редакцией М.Г. Дораева, С.В. Гландина // Инфотропик, 2018. С. 159-178.
2. Логинова И.В., Титаренко Б.А., Саяпин С.Н. Экономические санкции против России // Актуальные вопросы экономических наук. 2015. № 47. С. 38–44.
3. Навой А.В., Шалунова Л.И. Резервный фонд и Фонд национального благосостояния России в международной системе суверенных фондов // Деньги и кредит. 2014. №2. С. 26-33.
4. В США объяснили причину введения новых санкций против российских компаний. URL: https://lv.baltnews.com/Russia_West/20201128/1024397440/V-SShA-obyasnili-prichinu-vvedeniya-novykh-sanktsiy-protiv-rossiyskikh-kompaniy.html (дата обращения 28.11.2020).
5. Подготовка новых санкций против России. URL: https://www.bfm.ru/news/459039 (дата обращения 28.11.2020).
6. Новые санкции США против России. URL: https://vk.com/away.php?to=https%3A%2F%2Fwww.forbes.ru%2Fnewsroom%2Fbiznes%2F414969-posledniy-gvozd-v-kryshku-groba-wsj-rasskazala-o-roli-ukrainskih-lobbistov-v%E2&cc_key= (дата обращения 1.12.2020).
7. Экономические санкции против России: оценка влияния, стратегия и политика противодействия. URL: https://pureportal.spbu.ru/ru/ (дата обращения 1.12.2020).
8. Риск санкций против российского госдолга. URL: https://www.rbc.ru/economics/26/11/2020/5fbeb6ac9a79475433bac083 (дата обращения 26.11.2020).
9. Власти США объяснили смысл новых санкций против России. URL: https://regnum.ru/news/polit/3127477.html (дата обращения 1.12.2020).
10. Все санкции Запада против России. URL: https://tass.ru/mezhdunarodnaya-panorama/1055587 (дата обращения 25.11.2020).

Быкова К. А.
магистрантка экономического факультета 2 курса
СГУ им. Н.Г. Чернышевского

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ОТБОРА ПЕРСОНАЛА

Человеческий капитал – важнейший компонент функционирования организации. От того насколько квалифицирован персонала, каков уровень его знаний, опыта и компетенций зависит эффективность работы, как отдельных подразделений, так и всей организации в целом. В связи с

наблюдающимся кадровым дефицитом в большинстве сфер деятельности отбор персонала становится ведущей функцией системы управления персоналом, обеспечивающей организацию конкурентным преимуществом. Вследствие данной ситуации на рынке сложились высокие требования к социальным, профессиональным и психологическим данным претендентов, которые являются основными критериями при отборе персонала на работу.

Руководители понимают, что кадры решают многое и влияют на выживание организации в долгосрочной перспективе. Для того, чтобы они эффективно работали и применяли свои навыки и знания, необходимо ответственно относиться к процедурам отбора персонала, применять современные методики отбора, которые позволят узнать дополнительную информацию и подобрать ответственных специалистов, которые будут хорошо замотивированына работу в данной компании [1, с. 135].

Основным стимулом, который послужил началом разработки и использования новых современных методов профессионального отбора явилась мысль о том, что все люди обладают различной вероятностью успеха в профессиональной деятельности. Ситуация несоответствия кадров своим прямым обязанностям, недостаток мотивации и стимулирования, знаний или способностей, в конечном итоге, приводят к тому, что организация начинает терять свою эффективность и не может выжить в динамично развивающейся внешней среде при конкурентной борьбе.

Конечно, каждая компания может подобрать для себя такую методику отбора персонала, которая хорошо интегрирует с условиями внутренней среды компании. Именно поэтому, специалисты по подбору персонала должны владеть всем необходимым набором знаний, приемов, которые позволят отобрать высоко квалифицированных специалистов и достаточно компетентных сотрудников, которые будут успешно работать в компании на протяжении долгого периода.

Если рассмотреть методы отбора, которые зачастую используются в отечественных компаниях, то можно сделать вывод о том, что большинство менеджеров по персоналу используют лишь традиционные классические методы отбора, которые неоднократно проверены и испытаны временем, что, однозначно, является их преимуществом. К ним относятся: собеседование, тестирование, анкетирование, резюме и метод оценки [4, с. 16]. Но в настоящее время, ситуация на рынке труда нестабильна и постоянно изменяется, поэтому требования к персоналу в любой компании тоже растут. В связи с этим можно сделать вывод о том, что использование в отборе персонала только лишь традиционных методов становится недостаточным для определения требуемых личностных качеств потенциальных сотрудников. И тогда на помощь специалистам по подбору персонала приходят новые, современные нетрадиционные

методики отбора. Рассмотрим самые популярные из нетрадиционных методик.

Одной из популярных современных нетрадиционных методик отбора персонала является brainteaser-интервью. Данный метод используется, если вакансия предполагает творческий подход и аналитический склад ума. Претенденту на вакансию предлагают решить логические задачи или задают странные и не касающиеся работы вопросы. Затем проверяют его реакцию, насколько он может оригинально мыслить, рассуждать и генерировать нестандартные идеи. Зачастую brainteaser-интервью применяется при отборе сотрудников умственного труда [2, с. 68].

В настоящее время многие HR-специалисты довольно часто применяют еще один метод отбора, который связан с физиогномикой. Физиогномика – это метод определения типа личности человека, его душевных качеств и состояния здоровья, основываясь на анализе внешних черт лица и его выражения. Проведенные исследования в этой области показали, что при общении только 7% людей передают информацию вербально, около 30% выражаются с помощью голоса и примерно 60% общаются по невербальным каналам. Данный метод больше подходит в качестве дополнительного и вспомогательного, который позволит подкрепить выводы традиционных методик отбора.

Следующим современным нетрадиционным методом отбора персонала является френология, т.е. определенная система знаний, основным положением которой является связь психики человека и строения его черепа. Основная цель френологии – изучение зависимости между индивидуальными признаками человеческого черепа и чертами характера человека. Данная методика очень редко применяется в практике, так как сотрудники с недоверием относятся к данной науке, поскольку она еще недостаточно изучена.

Очень интересной методикой отбора персонала является применение соционики – науки, которая изучает процесс переработки психикой человека информации из окружающего мира. Идея заключается в том, что психика людей имеет 16 возможных вариантов восприятия информации и её обработки. На основании принадлежности человека одному из данных типов можно выявить соответствие определенному социотипу, что позволяет сделать прогнозы поведения кандидата и взаимодействия его с людьми, имеющими другие типы. Использование соционики позволяет произвести отбор людей, которые наиболее подходят для выполнения данного рода работы.

Еще одним необычным методом отбора является графология. Такой метод отбора распространен на Западе и подразумевает под собой экспертизу почерка. Графологи помогают сформировать общее впечатление о почерке кандидата посредством изучения его особенностей и отличительных черт. Наличие определенных ритмических колебаний, сила нажатия на бумагу, направленность почерка и скорость письма – всё

это помогает сделать выводы об определенных качествах кандидата и помогает понять степень соответствия кандидата желаемой должности и сфере труда. Но, на сегодняшний день, эффективность графологии является спорным моментом, в нашей стране графология не популярна, из-за отсутствия специальных обучающих программ, и, следовательно, квалифицированных специалистов в этой сфере [3, с. 75].

Конечно, не стоит упускать из внимания еще один современный метод – использование полиграфа при отборе кандидатов, ведь с помощью полиграфных обследований выявляются и оцениваются лояльность по отношению к компании, истинные причины поступления на работу, наличие наркотической и/или алкогольной зависимости и т.д.

Большое удивление вызывает такой метод отбора как отпечатки пальцев, с помощью которых можно определить характер человека. По словам ученых, которые проводили исследование в данной области, данный метод позволяет узнать коэффициент интеллекта: чем более завитыми являются завитки на пальцах человека, тем выше его интеллект, и наоборот. Трудно представить применение этого метода отбора в современных реалиях, однако развитие не стоит на месте и может быть скоро отпечатки пальцев кандидатов помогут менеджерам по персоналу в процедуре эффективного отбора.

Таким образом, описанные в статье методики отбора персонала будут способствовать повышению эффективности всего процесса отбора в организации, а также приведут к более успешному и быстрому закрытию актуальных вакансий, окажутся полезными как для социализации сотрудников, так и для понимания личности каждого кандидата. Современные нетрадиционные методы в совокупности с традиционной методикой отбора персонала позволят существенно повысить надежность процедуры отбора кадров, что, в свою очередь, поможет сократить процент увольнений персонала после испытательного срока, а также будет способствовать повышению качества выполнения работ.

Список литературы

1. Агафонова М.С., Свиридова И.Н. Мотивация деятельности в менеджменте // Современные наукоемкие технологии. 2014. № 7-2. С. 135-136.
2. Денисова А. Нетрадиционные методы подбора персонала: особенности применения и рейтинг популярности // Управление персоналом. 2017. № 24. С. 66-70.
3. Жариков В. В., Лыжникова М. А. Инновационные технологии отбора персонала // Экономинфо. 2014. № 21. С. 71–79.
4. Отбор и подбор персонала: учебное пособие / Мякушкин Д.Е. − Ч.: ЮУрГУ, 2014. 25 с.

Власов М. А.
студент 3 курса экономического факультета СГУ им. Н.Г. Чернышевского

ФОРМИРОВАНИЕ ЛИЧНОГО БРЕНДА В СЕТИ ИНТЕРНЕТ, КАК ИНСТРУМЕНТ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА РЫНКЕ

Среднестатистический экономически активный человек проводит от 50 до 70 процентов своего свободного времени в сети Интернет. В следствии этого явления Интернет является привлекательной платформой для быстрого и сравнительно низко затратного продвижения своего бизнеса, товара или услуги. Последние несколько лет набирает популярность SMM-маркетинг, благодаря которому продвижение стало простым и доступным. Проблема заключается в том, что, хотя SMM-маркетинг нередко называется самой актуальной тактикой реализации коммуникационной политики бизнеса, вытесняя телевидение, радио и прочие СМИ, одни SMM-каналы не могут обеспечить полный охват целевой аудитории. Для практикующих предпринимателей важно четко понимать, какие задачи решает продвижение его бизнеса в сети Интернет, и какие выгоды он может получить от SMM-маркетинга. В данной статье рассмотрена тема востребованности SMM-маркетинга как среди малых и средних предприятий, так и крупнейших мировых брендов.

В современных условиях рынка SMM выступает прогрессивным методом продвижения и помогает в короткие сроки достичь впечатляющих результатов по привлечению целевой аудитории. Удостовериться в этом помогают данные результатов проведенного мной социологического опроса среди молодых людей от двадцати до тридцати лет:

- среднестатистический пользователь сети Интернет еженедельно уделяет социальным сетям хотя бы 6-8 часов своего времени в день,
- около 25% респондентов считают социальные сети наиболее удобным способом получения необходимой информации.
- около 75% респондентов следят за интересующими производителями в социальных сетях.

По моему мнению, с помощью социальных сетей крупные предприятия и транснациональные корпорации обычно решают долгосрочные и стратегические маркетинговые задачи, такие как увеличение доверия и лояльности к бренду, информирование целевой аудитории, отслеживание настроений целевой аудитории. Именно крупные компании первыми начали пользоваться SMM-маркетингом. Однако, в последние несколько лет активно продвигать свои товары и услуги начали и субъекты малого и среднего бизнеса. Для них на первый план вышли инструменты, помогающие в короткое время решать текущие задачи, такие как публикация скидок и акций, стимулирование повторных покупок.

Более других в Интернет представлены объекты торговли, сферы услуг, туристического сектора и локального производства.

При планировании компаний по продвижению бренда важно учитывать особенности выбранных социальных сетей. Так, аудитория “ВКонтакте” в среднем молодая и активная, а в Facebook – более взрослая и платежеспособная. “ВКонтакте” предлагает больше инструментов для продвижения, однако нередко меняет рекламную политику в одностороннем порядке. Пользователи Facebook чаще вступают в сообщества определенных брендов, тогда как посетителей “Вконтакте” чаще интересуют группы по интересам, не ведущих коммерческую деятельность. [1, с. 17]

По данным исследования Mediascope, “Вконтакте” занимает четвертое место в рейтинге самых популярных Интернет-ресурсов в России. Около половины пользователей из России посещает “Вконтакте” ежедневно, а за месяц охват достигает 78%. В июне 2020 года количество пользователей «ВКонтакте» в России составило 73 млн, почти на 5% больше, чем годом ранее. Совокупная аудитория социальной сети по всем странам — 97 млн человек. В аудитории «ВКонтакте», по данным Mediascope, с небольшим перевесом преобладают женщины — 54,9%. Основная возрастная группа - люди от 25 до 34 лет. Больше всего пользователей со средним доходом (39,6% от среднемесячной аудитории), на втором месте — с доходом выше среднего (31,8%). Бизнес во «ВКонтакте» ведут около 1 млн компаний.

Глобальная аудитория Facebook, по данным на конец второго квартала 2020 года, составляет почти треть населения Земли — около 2,7 млрд активных пользователей в месяц, что на 11% больше, чем годом ранее. Количество ежедневно активных в июне 2020 года составило 1,785 млрд пользователей (+11% год-к-году). Несмотря на столь значительные показатели по миру, в России Facebook не входит в список десяти самых популярных Интернет-ресурсов. Каждый месяц в социальную сеть заходят около 39,7 млн россиян, по данным на май 2020-го, а количество активных пользователей в день составило около 9,3 млн. В среднем пользователь проводит около 9 минут в сутки на Facebook. Распределение женщин и мужчин — 53,5% против 46,5%. Меньше всего подростков и молодых людей до 24 лет. Аудитория в основном платежеспособная. Больше всего тех, у кого средний доход (41% от ежемесячного охвата), далее — пользователи с доходом выше среднего (36,7%). По данным за май 2020 года, около 27,5 млн пользователей в России заходят на Facebook с мобильных устройств. В среднем пользователь Facebook переходит на 11 рекламных постов в месяц.

Instagram — одна из популярных соцсетей в мире, ежемесячно ее использует около 1 млрд пользователей. Ежемесячный охват пользователей из России в Instagram в мае 2020 года составил 59,4 млн пользователей. Ежедневно в Instagram заходили 28,3 млн россиян. В среднем пользователи проводят в Instagram 26 минут в день. В Instagram

так же, как во «ВКонтакте», преимущественно женская аудитория: 59% и против 41% мужчин. Преобладают пользователи со средним (39,3%) и выше среднего (32%) доходом. Больше всего пользователей в возрасте 25-34 года. С мобильных устройств ежемесячно в Instagram заходят 49,8 млн пользователей, что составляет 84% от всего ежемесячного охвата. [2]

Социальные сети являются популярными в жизни человека. Количество пользователей «ВКонтакте» в России составило 73 млн. Ежемесячный охват пользователей из России в «Instagram» составил 59,4 млн пользователей. По мнению Mediascope, эти две площадки являются самыми популярными в России. Именно они подходят для успешного продвижения бизнеса онлайн

Эффективность рекламных кампаний в сети Интернет явно демонстрирует основные преимущества SMM:

- широкие возможности таргетинга – точный подбор целевой аудитории и широкий охват потенциальных клиентов,
- быстрая коммуникация с аудиторией, вирусный эффект,
- моментальное распространение информации,
- низкая стоимость привлечения одного нового клиента, по сравнению с традиционными способами рекламы,
- подробная статистика и аналитика активности подписчиков. [3, с. 301]

Из минусов можно выделить следующие факторы:

- негативная реакция пользователей социальной сети на слишком навязчивую или распространенную рекламу,
- необходимость ежедневного проявления активности,
- отсутствие нового контента понижает охват пользователей и целесообразность рекламной кампании в целом,
- потребность в администрировании - чаще всего нанимается на работу специально обученный профессионал – SMM-менеджер.

В результате проведенного исследования следует отметить, что продвижение маркетинговых кампаний в сети Интернет имеет ряд преимуществ перед традиционными инструментами рекламы. Реклама в социальных сетях быстро распространяется в случае успеха, имеет быстрый отклик аудитории, легко настраивается под определенную целевую аудиторию. SMM выделяется относительно низкими издержками – грамотная организация работы в сообществах и актуальный, интересный аудитории контент ведут к существенному повышению продаж и заказов.

Список литературы

1. Арокина В.И. SMM-маркетинг как рычаг продвижения бизнеса // Экономика и бизнес: теория и практика. 2020. №. 6. С. 16-18.
2. Рейтинги. Использование данных Mediascope: Охват социальных сетей в России за 2020 год. URL:

https://yandex.ru/turbo/ppc.world/s/articles/auditoriya-shesti-krupneyshihsocsetey-v-rossii-v-2020-godu-izuchaem-insayty/ (дата обращения 10.05.2021).
3. Гурцкая Б. Т., Меренкова П. А. Продвижение продуктов с помощью SMM //E-Scio. 2020. №. 1 (40). С. 294-303.

Вохрина А. А., Митейкина Е. С.
студентки 2 курса экономического факультета СГУ им. Н.Г. Чернышевского

ОСОБЕННОСТИ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЕЙ В СФЕРЕ ЖКХ

Сфера жилищно-коммунального хозяйства России представляет собой одну из сложнейших структур современной инфраструктуры. Сегодня услуги ЖКХ предоставляются широким кругом компаний, отрасль оказывает сильное и непосредственное влияние на качество жизни населения, от эффективности ее работы зависит уровень жизнеобеспечения общества. Тема данного исследования особенно актуальна в наши дни. На компании сферы ЖКХ идет большая нагрузка, современные жилые объекты нуждаются в квалифицированном обслуживании, которое обеспечивается за счет наиболее успешных организаций.

Необходимым условием поддержания эффективности и работоспособности всех элементов ЖКХ является грамотное управление процессами данной деятельности. Существует целый ряд предпринимательских образований, работающих в данной сфере. В связи с частыми изменениями и реформированием экономики предпринимательская деятельность включает множество рисков, а в совокупности с социально значимыми областями она становится еще более затруднительной.

Опираясь на исследования А.С. Кадочкиной и Н.Я. Кузина, можно выделить понятие управляющей компании ЖКХ, которая представляет собой юридическое лицо, образованное с целью управления эксплуатацией, техническим и санитарным содержанием многоквартирных домов, она «может выступать в качестве посредника среди собственников многоквартирных домов, а также между организациями, которые исполняют поддержание технического состояния жилищной собственности». [4, с. 825-826]. Как коммерческая организация она преследует цель – получение прибыли, однако для эффективного осуществления своих непосредственных функций ей необходимо четко следовать правилам, выполнять обязанности и соответствовать установленным законам. Управляющие организации ведут бухгалтерский

учет, а также предоставляют отчетность для контролирующих органов.

Согласно данным ГИС ЖКХ, по способам управления преобладает именно управляющая организация, далее непосредственное управление и ТСЖ, ЖСК, ЖК, иной кооператив (рисунок) [1].

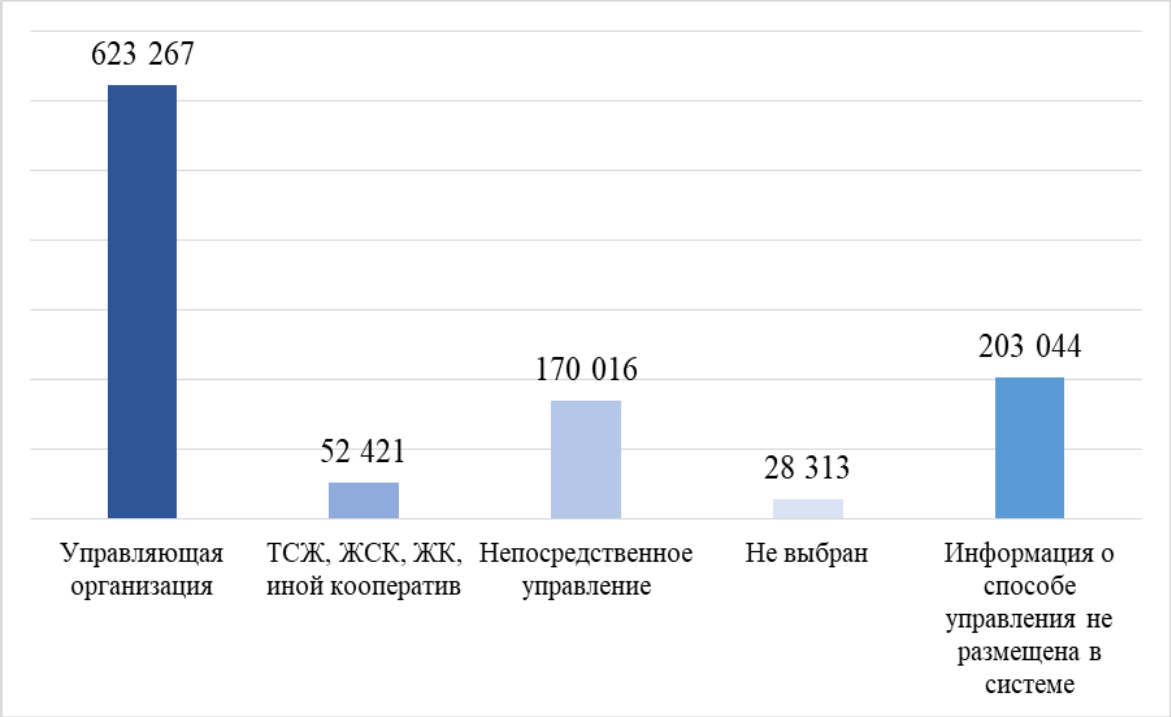


Рисунок - Информация о многоквартирных домах в разрезе способов управления по данным ГИС ЖКХ [1]

В процессе управления многоквартирными домами важно ориентироваться на выполнение следующих важнейших задач:

1) Оперативное наблюдение за качеством предоставляемых услуг;

2) Устранение неполадок, проведение ремонтных работ, предотвращение возникновения аварий;

3) Содержание зданий в надлежащем состоянии и обустройство придомовых территорий;

4) Активное взаимодействие с собственниками, прием их обращений и жалоб.

Эффективное управление компаниями, ведущими деятельность в жилищно-коммунальной сфере, заключается в концентрации на целом ряде принципов. Данная область отличается высокой социальной значимостью и ответственностью, поэтому для действительно качественного выполнения услуг следует учитывать особенности не только предпринимательства в целом, но и детали более специализированного характера.

Во-первых, информационно-технологическая составляющая в данной области также важна, как и в любой другой экономической деятельности в современных реалиях. Преобразования сферы ЖКХ становятся более

инновационными, информация становится более прозрачной, а оказание услуг продуктивным и своевременным. В процессе цифровизации большинства сфер деятельности общества возникает потребность в использовании различных IT инструментов. Для сферы ЖКХ важнейшими информационными сервисами являются сайт Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации, сайты Минстроя регионов, а также Государственная информационная система жилищно-коммунального хозяйства.

Сами управляющие компании для полноценной коммуникации и удобного донесения информации до собственников также могут иметь собственные сайты, развивать свои информационные возможности за счет цифровых новшеств данной сферы. По данным Федеральной службы государственной статистики с 2017 по 2019 год отмечается тенденция роста процента организаций, имеющих веб-сайт. (см. табл.) [2].

Таблица – Организации, имевшие веб-сайт в процентах от общего числа обследованных организаций соответствующего вида деятельности по данным Федеральной службы государственной статистики РФ [2].

2017	2018	2019
47,4	50,9	51,9

Цифровизация ЖКХ, действительно, выгодна, эксперт подчеркивает, что «за счет масштабирования управленческих и технологических решений цифровые УК повышают эффективность операционной деятельности и рентабельность, оптимизируют процессы». [3, с. 90]

Во-вторых, данная сфера отличается значительными материальными издержками. Процессы, связанные с управлением объектами инфраструктуры ЖКХ, требуют значительных затрат. В современных условиях они нуждаются в модернизации и привлечении инвестиционных средств. Недостаточно удовлетворительное состояние жилищного фонда, обусловленный спецификой сферы высокий уровень износа лишь подтверждают необходимость больших вложений.

В-третьих, управляющие организации должны обладать полноценным владением технологической, юридической и экономической базой. Это подразумевает наличие квалифицированного персонала, надежных поставщиков и подрядчиков, совместная работа которых представляет собой грамотное и оперативное сотрудничество. И управление, и сотрудники должны обладать необходимым уровнем образования, стрессоустойчивостью, знанием законодательства и готовностью к высокой ответственности.

В-четвертых, ориентируясь на специфику жилищно-коммунального комплекса, можно выделить следующие критерии, необходимые для оценки эффективности деятельности управляющей компании,

позволяющие систематизировать возможности компании и выделить те пункты, которые требуют улучшения:

1) репутация, имидж компании;
2) уровень и качество работы с клиентами, поставщиками и подрядчиками;
3) степень обеспечения технически качественного обслуживания;
4) финансовая и экономическая стабильность;
5) законодательное и нормативно-правовое соответствие;
6) уровень и квалифицированность управленческого состава и сотрудников;

Управляющая организация – это, прежде всего, посредник между собственниками многоквартирного жилого дома и лицами, оказывающими услуги по его содержанию и обслуживанию. Для получения прибыли важно помнить о социальной значимости отрасли, а также в условиях усиленной конкуренции за счет цифровизации экономики компаниям необходимо сохранять устойчивые позиции и рост.

Таким образом, предпринимательская деятельность в сфере ЖКХ предполагает, что управляющий должен иметь представление о ситуации на рынке, следить за современными технологиями и разработками, обеспечивать надежное и качественное оказание услуг, а также оперативно осуществлять коммуникацию с собственниками жилья. Бизнес в сфере жилищно-коммунального хозяйства – это высокая ответственность, именно поэтому он призван обеспечивать стабильную и качественную работу.

Список литературы

1. Размещение информации о многоквартирных домах в разрезе способов управления. Государственная информационная система жилищно-коммунального хозяйства. URL: https://dom.gosuslugi.ru/#!/wdgt-mkd-control-method (дата обращения 12.04.2021).
2. Информационное общество. Федеральная служба государственной статистики РФ. URL: https://rosstat.gov.ru/folder/14478 (дата обращения 12.04.2021).
3. Кулешов А. И. Цифровизация ЖКХ как стратегическое планирование его развития // Бюджет. 2019. № 9 (201). С. 88-91. С. 90.
4. Кадочкина, А. С., Кузин, Н. Я. Функция эксплуатации в деятельности управляющей компании // Синергия Наук. 2019. № 31. С. 825-830.

Гафурова Ю. П.
студентка экономического факультета 1 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского

МЕТОДИКА ПЛАНИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В современном понимании финансовой политики России главное значение придается механизму управления бюджетными средствами, которые ориентированы на долгосрочное финансовое планирование и являются неотъемлемой частью бюджетной реформы страны.

Организация системы финансового планирования в образовательных учреждениях является одной из первоочередных задач государства, так как развитие образования находится в области стратегических целей, влияющих на рост социального, культурного и экономического уровня РФ [1, с. 125].

Совершенствование уровня образования дает возможность обеспечения инвестиционной привлекательности, которую невозможно реализовать без четкой и грамотной методики финансового планирования в системе высшего образования.

На данный момент корректность исполнения финансового плана является основополагающим фактором, влияющим на весь процесс бюджетирования, который проводится в виде целевого управления и обеспечивается только путем четкого осуществления бюджетного плана, а также планов финансово-хозяйственной деятельности образовательной организации [2, с. 1].

Чтобы реализовать четкую концепцию финансового планирования образовательной организации, необходимо сначала определить формирование источников финансирования ее экономической деятельности.

Структура источников финансирования образования имеет сложную иерархию, которая представляет собой сопоставление доходной и расходной части бюджетного плана включающих источники финансирования и направления расходования денежных средств в вузах [4, 82].

Как видно на рисунке 1, источниками финансирования деятельность вузов, составляющими доходную часть, являются средства государственного бюджета, деятельность в области научно-технических разработок, доходы от осуществления платной образовательной деятельности, а также предпринимательская деятельности образовательного учреждения, к которой относятся: реализация и сдача в аренду основных фондов и имущества образовательного учреждения; торговля покупными товарами, оборудованием; оказание посреднических услуг; долевое участие в деятельности других учреждений и др. [5, с. 3].

Рисунок 1 – Источники формирования доходной части бюджета вуза

Формирование расходной части бюджета университета связано с планируемыми доходами, поскольку не должно допускаться наличие отрицательного результата финансовой деятельности организации [6, с. 36]. Расходная часть бюджета представлена на рисунке 2.

Рисунок 2 - Расходная часть бюджета университета

Расходные бюджетные обязательства вуза будут включать в себя: расходы на оплату труда персонала, затраты на содержание текущего состояния вуза, финансирование текущего и капитального ремонта, а также расходы разработку программ развития университета.

Разрабатывая методику планирования финансовых показателей с целью стратегического развития вуза, проводится сопоставление потребностей в денежных средствах и возможность обеспечения их необходимого объема. Для этого используются метод сценариев и метод сбалансированной системы показателей [3, с. 13].

Метод сценариев при финансовом планировании представляет собой разработку прогнозных сценариев, которые обеспечивают возможность минимизации негативных последствий от наступления рисковых потерь, а также реализует способность к приспособлению к внешним условиям.

Его сущность заключается в подготовке многих вариантов финансового плана, которые заключаются в составлении оптимистического, пессимистического и наиболее вероятного сценариев.

Основными этапами при выборе данной методики являются:

1. Исследование динамики финансовых показателей в базовом году.
2. Проведение SWOT-анализа, подразумевающего включение факторов внешней и внутренней среды, возможностей и угроз.
3. Расчет планируемых показателей с учетом выработки нескольких сценариев.
4. Составление документально оформленного финансового плана.
5. Регулирование исполнения финансового плана, его корректировка.

Методика сбалансированной системы показателей подразумевает под собой преобразование стратегических целей вуза в систему показателей, которые обеспечивают достижение поставленных задач финансового планирования.

На ее основе производится измерение оценки эффективности всех показателей, которые отражают финансовые и нефинансовые аспекты деятельности вуза, зависящие непосредственно от четкого бюджетного планирования.

Применяя данную методику обеспечивается сбалансированность между краткосрочными и долгосрочными задачами вуза, отражается сопоставление всех анализируемых показателей, а также исследуются внешние и внутренние факторы финансового планирования в образовательной организации.

Метод сбалансированной системы показателей в организации финансовых процессов позволяет сопоставить локальные финансовые планы с другими немаловажными процессами, отвечающими за образовательную и научную деятельность, а также за материально-техническое обеспечение вуза.

Таким образом, применение данных методик позволяет вузу обеспечить четкую организацию финансового планирования, реализовать возможность всесторонне исследовать процесс составления финансовых показателей, определить «узкие» места» в бюджетировании университета.

Также при выборе методологических подходов финансового планирования вуза можно исходить из следующих аспектов:

1. Использование подхода формирования финансовых показателей «снизу», то есть исследование положения вуза на рынке образовательных услуг, включая анализ уровня материально-технического снабжения, возможности финансового развития, а также сопоставление данных результатов со стратегическими целями университета.

2. Применение подхода формирования финансовых показателей «сверху», что позволяет на основании разработанных стратегий вуза задать необходимость достижения установленных планируемых показателей.

Однако, применение тех или иных подходов целесообразно использовать для создания четкой системы финансового планирования исходя из стратегических задач развития вуза, которые позволяют наиболее рационально распоряжаться денежными ресурсами, а также обеспечить достаточное финансирование данных стратегий развития учреждения высшего образования.

Таким образом, определяясь с выбором методики финансового планирования в системе высшего образования, каждый отдельный вуз имеет четкое представление о своем развитии.

Эффективное управление финансовыми процессами является одной из первоочередных задач в деятельности образовательного учреждения, которое подразумевает под собой формирование целесообразной системы управления финансовыми средствами, представляющей сопоставление всех финансовых показателей на разных уровнях планирования.

Список литературы

1. Зорина С. И. «Финансовое планирование ВУЗа» // Электронный журнал «Научный альманах». 2017. № 3. С. 125-133.
2. Евстафьев К. А., Мнацаканян А. Г. Теория и практика бюджетирования в вузе в условиях реформирования государственных финансов. - Калининград : Изд-во ФГБОУ ВПО "КГТУ", 2015. 126 с.
3. Ларина С. Е., Новикова В. Ф. Финансовое обеспечение образования: модели, формы и проблемы в Российской Федерации: Учебно-методическое пособие. - М.: Изд-во РАГС, 2007. С. 63.
4. Львович Я. Е., Лещева Н. А. Оптимизация управления бюджетированием в образовательном учреждении по центрам ответственности // Вестник ВГТУ. 2011. № 9. С. 82-84.
5. Меленчук О. В., Рудник В. Н. Формирование системы бюджетирования в вузе // Аудит и финансовый анализ. 2010. № 3 (6). С. 1-4.
6. Шевчук И. Б. Бюджетирование производственно-финансовой деятельности предприятия. - Волгоград: Изд-во ВГУ, 2002. С. 94.

Гембач В. В.
студентка 2 курса экономического факультета СГУ им. Н.Г. Чернышевского

УДАЛЕННАЯ РАБОТА КАК СТИМУЛ И БАРЬЕР РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Рынок труда, как любой другой рынок - подвижная система, чутко реагирующая как на изменение экономической конъюнктуры, так и на шоки совокупного спроса и совокупного предложения. Необходимо заметить, что данный рынок всегда производен от того, что происходит с выпуском продукции или услуг, и подвержен тем же колебаниям, которым

подвержены товарные рынки [4]. В 2020 году рынок труда столкнулся с таким явлением, как пандемия, вызванная инфекцией COVID-19. В результате в функционировании рынка труда произошли изменения, которые отразились на человеческом капитале, как положительно, так и отрицательно.

Одно из главных следствий пандемии – активное развитие удаленного формата работы в различных отраслях и сферах экономики. Данный формат существовал и до пандемии, но не пользовался столь значительным спросом, как в настоящее время. Сегодня большинство предприятий используют удаленный формат работы. В США, например, около 85% офисных сотрудников и до пандемии имели возможность минимум один день в неделю работать из дома. В Великобритании примерно 35% субъектов экономики (в том числе крупнейшие компании и банки) с конца 80-х годов прошлого века используют приемы SOHO (small office – home office).

Центр трудовых исследований и Дирекция по экспертно-аналитической работе НИУ ВШЭ провели интернет-опрос «Работа и трудоустройство в условиях эпидемии». Опросом было охвачено свыше 5 тыс. респондентов из разных регионов страны. В ходе проведенного исследования удалось установить ряд тенденций:

– сокращение заработной платы и значительное уменьшение премий и бонусов. Задержки заработной платы отметили около 7% респондентов, что объясняется жесткостью санкций по отношению к руководителям российских предприятий за несвоевременную выплату заработной платы;

– изменение условий труда: сжатие рабочего времени путем перевода сотрудников предприятий на неполный рабочий день или неполную рабочую неделю; введение вынужденных или квази-добровольных отпусков (либо за свой счет, либо с частичной компенсацией за время простоя). На некоторых предприятиях работников принуждали брать больничные, но таких случаев набралось менее 2%. Многие работники – 16% – оказались вынуждены работать больше, чем в докарантинный период. Переводы на дистанционный режим работы составили 22% опрошенных. Только каждый пятый участник исследования сообщил об отсутствии у него каких-либо негативных изменений в оплате или условиях труда. Наиболее ощутимые изменения произошли в сферах строительства, торговли, сфере обслуживания, где негативная динамика фиксировалась в 65-75% случаев. Среди самозанятых заработки уменьшились у 75%, а у занятых на средних и крупных предприятиях, - лишь у 48%. В то же время, в сельском хозяйстве, государственном управлении и социальном обеспечении механизм временной подстройки использовался крайне редко.

Исследование также показало, что малые предприятия меняли условия труда примерно в полтора раза чаще, чем средние или крупные.

Работники, живущие в крупных городах, сталкивались с переводами на неполное рабочее время и вынужденными отпусками примерно в полтора раза чаще, чем работники, живущие в сёлах или небольших городах. Для работников с высшим образованием риск недозанятости был заметно ниже, чем для обладателей образования более низкого уровня [1].

Международная организация труда выявила нарастание потерь в сфере занятости (305 млн. рабочих мест). Причем в первую очередь страдает самая уязвимая группа на рынке – молодёжь. Несмотря на то, что молодые люди более адаптивны, многие уже потеряли свои рабочие места.

Вместе с тем необходимо отметить активизацию регуляторной функции государства. Развитие получили такие формы поддержки бизнеса, как: кредиты для малого, среднего и крупного бизнеса с меньшими процентными ставками; финансовая помощь предприятиям наиболее пострадавших отраслей; отсрочка и снижение налоговых и страховых платежей. Однако государственная поддержка направлена только на 3,5 млн. человек, но это стабилизирует ситуацию на рынке труда.

В сложившихся условиях развитие получила относительно новая форма занятости – удаленная работа. В период пандемии тенденция развития фриланса и удаленного формата работы обозначилась явно. Однако фриланс – элемент «внесистемной» экономики, экономики нестандартной, поэтому в данной ситуации находится в зоне риска [2].

Обозначенные тенденции глобальны и устойчивы. С одной стороны, экономическая ситуация характеризуется невысоким по современным мировым меркам уровнем безработицы. Во многом ее размеры объясняются не столько продуманной политикой, сколько определенным институциональным устройством российского рынка труда.

С другой стороны, ученые предостерегают: на рынок труда не нужно смотреть с точки зрения объемов безработицы — это всего лишь один из показателей. Важнее посмотреть на то, что происходит с занятостью.

Необходимо отметить, что занятость может быть разного качества. Допустим, работодатель говорит: «Мне не хватает специалистов». Вы понимаете: спрос неудовлетворен, не хватает профессиональных сотрудников. Потом выясняется, что специалисты не очень-то и нужны, он ищет людей, которые будут работать за минимальную заработную плату. А те, кто не понимает, как устроен рынок труда, этот миф о нехватке специалистов воспринимают как реальность. Низкооплачиваемую работу предлагает неэффективный бизнес. В идеале речь должна идти о платежеспособном спросе на рабочую силу, оплачиваемые достойно рабочие места в эффективном бизнесе с соответствующими зарплатами [4].

Основываясь на исследовании Андре Горца «Нематериальные знания, стоимость и капитал» [5], можно заключить, что в современной экономике знаний человек, работая, развивается. Человеческий капитал, ресурсы, интеллект, здоровье, само качество работы - всё это зависит от умственных

способностей человека. До пандемии очный формат работы давал возможность оценивать работу в течение рабочего дня. После перехода на «удаленку» работу стало сложнее оценивать, стираются границы работа-дом, человек берет на себя больше затрат, чем раньше. Однако работодателю такой формат работы выгоден, его издержки становятся меньше. Вместе с тем, люди на «удаленке» часто сталкиваются с психологическими проблемами. Очень важна мотивация сотрудников.

Сервис SuperJob исследовал плюсы и минусы удаленного формата работы. Каждый второй (50%) дистанционный сотрудник считает, что главный плюс «удаленки» — снижение расходов на транспорт и питание. Второе преимущество удаленной работы - меньшее количество контактов с носителями инфекций (39%). Треть респондентов (32%) назвали плюсом такого режима возможность работать отовсюду, где есть доступ к интернету.

Российскими сотрудниками, работающими дистанционно, отмечены следующие плюсы: меньше разговоров, отвлекающих от работы (27%), больше свободного времени (23%) и меньше стресса (18%). Столько же (18%) набрал ответ, что «удаленка» позволила уделять больше внимания семье. 14% опрошенных в качестве преимущества отметили отсутствие обязательного дресс-кода. 13% отметили, что у них появилась возможность взять подработку, а для 9% респондентов главный плюс — уменьшившийся контроль со стороны начальства.

В качестве недостатков удаленной работы отмечены: ненормированный рабочий день (37%); вынужденное совмещение домашних и рабочих обязанностей (31%); коммуникативные сложности с коллегами, например, из-за проблем со связью (28%); снижение социализации - меньше возможностей поговорить с коллегами (27%); рост числа отвлекающих факторов в домашних условиях (дети, домашние животные) (26%). Одной из значимых проблем, влияющих на здоровье, и, следовательно, и на качество человеческого капитала, является гиподинамия, вызванная сидячим образом жизни (19%), 14% респондентов посетовали, что стали уделять меньше внимания своему внешнему виду и физической форме. Почти столько же (13%) пожаловались на прокрастинацию [3].

Основываясь на экспертных оценках, можно сделать вывод, что пандемия COVID-19 нанесла сильный удар по организации труда, бизнесу, экономике и жизни всего человечества в целом, но также открыла и новые возможности для их развития. Изучив различные аспекты новой формы трудовых отношений, можно сделать вывод, что удаленная работа способствовала развитию человеческого капитала. У людей появилась возможность гибко распоряжаться своим графиком работы, свободным времени, а также эффективно использовать информационные технологии. С другой стороны, «удалёнка», как формат организации, не до конца устоялась в современном обществе. Традиционную модель организации

труда переносят на цифровой формат, из чего следует, что многое не вписывается в такой формат.

Удаленная работа влечет за собой определенные изменения регламентов, регулирующих трудовые отношения. Они должны учитываться интересы не только руководителей предприятия, но и самих сотрудников. Поправки в ТК РФ уже действуют с 1 января 2021 года и включают в себя:

– разработанные основания и регламенты дистанционной работы: трудовой договор, дополнительное соглашение к договору, локальный нормативный акт;

– новые виды дистанционной работы – полная, непрерывная в течение 6 месяцев, чередование «удаленки» и офиса, экстренный перевод на дистанционную работу без согласия работника;

– ограничения на снижение заработной платы, которая не может быть уменьшена при переводе на «удаленку»;

– компенсацию затрат сотрудника при переходе на удаленный формат работы либо работодатель обязан предоставить всё необходимое для работы оборудование в удаленном режиме;

– закрепление режима работы в трудовом договоре;

– основания увольнения, соответствующие ТК РФ.

Необходимость обеспечения развития человеческого капитала стимулирует принятие решений по совершенствованию модели организации труда в условиях удаленного формата работы сотрудников.

Список литературы

1. Гимпельсон В., Капелюшников Р. Рынок труда под натиском короновируса. URL: https://www.hse.ru/mirror/pubs/share/369698959.pdf (дата обращения 22.03.2021).

2. Видеоконференция «Экономика в пятницу в пять». URL: https://www.youtube.com/watch?v=jpZZmCrEKTQ (дата обращения 29.03.2021).

3. Россияне назвали главные плюсы и минусы удаленной работы. URL: https://www.rbc.ru/society/13/12/2020/5fd3532f9a79472e98ef1431 (дата обращения 30.03.2021).

4. Рощин С. Рынок без труда. URL: https://www.hse.ru/news/1163611/50317984.html (дата обращения 29.03.2021).

5. Гордц А. Знание, стоимость и капитал. URL: https://id.hse.ru/data/2010/11/13/1209515697/%D1%81%D0%BE%D0%B4%D0%B5%D1%80%D0%B6%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B5,%20%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%B8%D1%81%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D0%B5,%20%D0%B3%D0%BB%D0%B0%D0%B2%D0%B0%201.pdf (дата обращения 20.03.2021).

Глухова А. А., Мартюшенко О. М., Прохоцкая А. И.
студентки 1 курса механико-математического факультета
СГУ имени Н.Г. Чернышевского

КОМПЕТЕНЦИЯ HOMO DIGITAL

Мы находимся в самом начале пути к цифровому будущему человечества, но контуры его проступают всё более отчетливо. Мгновенная передача больших объемов информации, видеосвязь, автоматизация процессов на производстве, электронные торги и документооборот, дистанционное обучение, телемедицина и др. Всё чаще мы начинаем использовать новые слова и выражения. Такой «новинкой» стал термин. Digital Natives (цифровые аборигены). В русском языке употребляется термин «цифровое поколение». Он был впервые использован американцем Марком Пренски для выделения людей, родившихся после цифровой революции. Они привыкли получать информацию через цифровые каналы. Тех, кто родился до этого периода, Пренски называл «цифровыми иммигрантами». Становится понятно, что цифровой человек - коренной житель Цифрового Века, века цифровых технологий. Digital выделился как отдельный тип примерно 10 лет назад, благодаря появлению людей с другим восприятия информации. Точный ответ на вопрос с чем это связано отсутствует, однако предполагается, что это может быть результатом эволюции человека.

Группу digital людей принято отделять от групп кинестетиков, аудиалов и визуалов. Такое разделение происходит относительно типов восприятия и обработки информации человеком. В зависимости от степени развития определенной сенсорной системы люди способны лучше воспринимать информацию через разные органы чувств: визуалы с помощью зрения, аудиалы благодаря слуху, digital использует мышление, а кинестетики задействуют одинаково все органы чувств. В работе человек digital отличный стратег, ему с легкостью дается планирование и применение фактов. Для эффективности деятельности ему необходим четко составленный план и установленные сроки.

Люди, имеющие вышеперечисленные качества могут занять должности веб-разработчика, веб-аналитика, интернет-маркетолога, таргетолога и т. д. Для вступления в такую должность человек должен обладать определенными навыками: soft skills (неспециализированные, надпрофессиональные навыки), hard skills (профессиональные умения и навыки) и digital skills (цифровые навыки).

Digital skills – навыки, необходимые работнику для пользования цифровыми устройствами, коммуникационными приложениями и сетями для доступа к информации и управления ею. Актуальность данных компетенций не зависит от рода деятельности компании. В совокупности важны каждые из перечисленных навыков, однако digital skills среди

прочих являются наиболее востребованными в век развивающихся цифровых технологий. Среди digital skills принято выделять такие навыки как понимание основ кибербезопасности, ведь главной угрозой информационной безопасности зачастую становятся именно сотрудники организации, незнающие базовых правил обращения с данными. Грамотный работник никогда не будет открывать подозрительные ссылки, скачивать программы с непроверенных сайтов, вставлять в компьютер флешки, не зная их содержимого. Кроме того, за угрозу персональным данным предусмотрена система штрафов. Например, социальная сеть Facebook заплатит рекордный штраф в 5 миллиардов долларов за утечку персональных данных 87 миллионов пользователей. Предыдущий рекорд принадлежит корпорации Google, которую оштрафовали на 22,5 миллиона.

Следующий навык: управление проектами. Проектная деятельность становится всё популярнее в современном бизнесе. Каждому сотруднику необходимо знать принципы ключевых этапов проекта: постановка цели, оценка рисков, назначение ответственных работников, анализ результатов работы. Например, билетный сервис Ticketland использовал сложную архитектуру приложения, что приводило к низкой скорости разработки. Тогда компания решила ввести должность product owner, который представляет интересы пользователей, также упростили разработку, оставив лишь простые функции. Этот шаг привёл к возрастанию популярности продукта, эффективности его функционала. Помимо прочего каждый современный специалист должен быть знаком с новыми технологиями, которые могут облегчить труд, уметь их правильно использовать. Для примера можно привести систему автоматического распознавания лиц в московском офисе «Северсталь». Людям не нужны пропуски, а жизнь службы безопасности существенно облегчается, так как исключается возможность подделки документов. Работа с данными, владение статистическим аппаратом, умение пользоваться Excel и BI-инструментами также являются необходимыми навыками сотрудника цифровой сферы. В настоящее время почти все компании, исключая IT-сферу, разделяют кандидатов на уверенного пользователя пк, пользователя пк среднего уровня и начального уровня владением компьютером. Но, в основном, почти во всех компаниях от любого сотрудника офиса требуют умение работать с основными программами MS Office и браузерами, способность быстро находить информацию в сетях интернета, знание основ графических редакторов, владение операционной системой windows.

Среди студентов (в возрасте от 18 до 20 лет) Саратовского научно-исследовательского университета имени Н.Г. Чернышевского был проведен опрос с целью выяснить какими качествами по мнению учащихся должен обладать цифровой человек. Результаты показали, что 100% опрошенных считают, что независимо от сферы деятельности сотрудники должны обладать рядом таких качеств: ответственность, трудолюбие, коммуникабельность, пунктуальность; 57% опрошенных указали: быстрая

обучаемость, стрессоустойчивость; 26% - исполнительность, самокритичность; 14% - креативность, целеустремленность; 5% опрошенных указали терпеливость и вежливость.

Также был задан вопрос относительно перспектив трудоустройства студентов после окончания ВУЗа. Результаты опроса показали, что 77% считают, что не смогут найти работу по специальности сразу после окончания университета, так как еще не будут обладать достаточным количеством навыков и опыта для работы; остальные 23% рассчитывают на мгновенное трудоустройство по специальности. Из опроса стало понятно, что большинство студентов планирует получить дополнительный багаж навыков и умений. В условиях быстроразвивающихся информационных и цифровых технологий легкодоступными стали различные образовательные платформы как онлайн, так и офлайн форматов. Среди них наиболее популярны Яндекс, Нетология, Skillbox и так далее.

Кроме того, большинство подобных курсов и платформ являются бесплатными, а значит более доступными для студентов. Существуют и платные варианты для специалистов, желающих повысить свой уровень квалификации. Например, для работы с данными: «Анализ данных» - бесплатный курс от Новосибирского государственного университета; для развития навыков общения - подборка книг от издательства «Миф» - «34 книги по переговорам», прокачать навыки в тайм-менеджменте может помочь курс «Тайм-менеджмент» от Универсариума; для развития креативного мышления существует онлайн курс от школы ИКРА «Марафон креативных методик» или трехчасовой курс «Creative Thinking» и т.д.

Необратимый и постоянный процесс превращения в Homo digitalis активно продолжается: гаджеты и различный девайсы стали обычным предметом современной жизни, растет количество сотовых операторов, функциональные возможности телефонов с интернет ресурсами расширяются, «оцифровывание» нашей жизни продолжается. За последние десять лет в нашей стране выросло «сотово-сетевое» поколение, у которого сотовый телефон стал фактором социализации личности. Среди подростков сотовый телефон стал культовым предметом, показателем статусности и престижности его владельца, одним из элементов современной молодежной мобильной субкультуры. Не стоят на месте и сферы деятельности. Особенно рынок труда. Требования к современному сотруднику и работодателю очень высоки - это явно свидетельствует о новой цифровой эпохе.

Список литературы

1. Митяева Н. В. Формирование функциональной грамотности человека в условиях цифровой экономики (на примере финансовой грамотности) // Наука и общество. 2020. № 2 (37). С. 153-159.

2. Катькало В. С. Волков Д. Л. Обучение цифровым навыкам: глобальные вызовы и передовые практики. Аналитический отчет. Авторский коллектив: АНО ДПО «Корпоративный университет Сбербанка». URL: https://yandex.ru/search/?text=http%3A%2F%2Fobzory.hr-media.ru%2Fcifrovye_navyki_sotrudnika&clid=2411726&lr=194 (дата обращения 5.04.2021).
3. Пространство для размышлений. Social Emotional Skills : из чего состоят и что такое социально-эмоциональные навыки. URL: http://inskills.space/digital-skills (дата обращения 5.04.2021).
4. Скиннер К. Человек цифровой: четвертая революция в истории человечества, которая затронет каждого: - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2019. 292 с.
5. Курпатов А. Мышление. Системное исследование. Издательство «Капитал», 2018. 672 с.

Гнатюк А. Е, Фартуков А. Д., Туктарова А. Р.
студенты 1 курса механико-математического факультета
СГУ им. Н.Г. Чернышевского

ПРЕИМУЩЕСТВА И РИСКИ, СВЯЗАННЫЕ С КРИПТОВАЛЮТОЙ

Сейчас достаточно часто можно услышать такие понятия, как виртуальная или информационная экономика. Современные информационные технологии в экономике применяют с целью эффективной и оперативной компьютерной обработки информационных ресурсов, их передачи на любые расстояния в самые минимальные сроки.

Примечательно, что информационная экономика изменила функцию денег, которые в настоящее время выступают в роли средства расчетов. Сегодня благодаря развитию информационных технологий появились цифровые деньги – криптовалюта, являющееся альтернативой уже существующим деньгам.

В настоящее время, криптовалюта бурно развивается и обретает все большую популярность по всему миру. Это связано с тем, что криптовалюта имеет как ряд преимуществ, так и множество связанных с ней рисков.

Преимущества криптовалюты - во-первых, это высокий уровень надежности и безопасности. Поскольку криптовалютные платформы используют шифрующие алгоритмы, которые защищают персональные данные пользователей, а также информацию о транзакциях участников сети. Так, по словам Люка Дэша, одного из разработчиков Bitcoin, чтобы взломать старый биткоин-кошелек потребуется 3859349352007395417529074791219 2 лет.

Также, на криптовалютном рынке банк не устанавливает цену на ту или иную криптовалюту. Цена зависит от спроса и предложения на нее. Тем самым покупатели сами регулируют цену на криптовалюту

Еще одним преимуществом является анонимность и контроль средств. Это означает, что никто, кроме владельца не может распоряжаться средствами и никто не узнает сколько средств на его крипто-кошельке. Тем самым, например, если банк может заблокировать счет и отказать в транзакции, то криптовалюта позволяет делать это в любое время и в любом месте.

Одним из главных преимуществ криптовалюты является ее волатильность, что дает возможность преумножить свой капитал. Это возможно благодаря тому, что на рынке криптовалют представлено большое количество монет, и поскольку их проекты, которые постоянно развиваются, то и цена на криптовалюту соответственно меняется. Таким примером является Илон Маск, который в 2021 году на изменении цены биткоина заработал 930 млн долларов, это больше чем прибыль, которую ему принесла его компания Tesla в 2020 году (720 млн долларов)

Кроме этого, с помощью криптовалюты можно приобретать товары и услуги и многие известные компании уже стали принимать оплату в криптовалюте, например, всемирно известная компания Microsoft в 2014 году разрешила расплачиваться биткоинами в магазине цифрового контента. Такая возможность очень порадовала любителей игр на Xbox. Также, всем известная компания Tesla в марте 2021 года объявила, что теперь их электромобили можно будет купить за биткоины. При заказе автомобиля Tesla оценивает криптовалюту по курсу, согласно которому $1 равен 0,000018 биткоина. Например, стоимость электромобиля Model S в базовой комплектации ($79 990) будет составлять для клиента 1,43982 биткоина.

Риски, связанные с криптовалютой - одним из главных недостатков криптовалюты является нестабильность курса валют. Например, в феврале 2021 года, когда курс биткоина достиг максимума на отметке в $58000, затем курс биткоина резко снизился на 10%, в результате чего позиции инвесторов ликвидировались на общую сумму в $1,49 млрд

Также существенным недостатком является большое количество мошенничеств с криптовалютой.

Существует несколько самых популярных мошеннических схем, связанных с криптовалютой:

Первая из них это фальшивые обменники и биржи. Bitcoin-обменники позволяют обменять одну криптовалюту на другую, а также вывести или ввести фиатные деньги. В истории были случаи мошеннических обменников и бирж. Такие биржи, как правило, просят внести платеж, который идет на покупку биткоина, но обратно ничего не передается. Такие биржи обычно привлекают клиентов за счет снижения комиссий. В результате чего, люди теряют свои деньги.

Вторая схема – это фишинг с биткоинами. Данный вид мошенничества заключается в том, что человеку отправляется на почту электронное письмо, в котором указано, что он выиграл биткоин. Чтобы забрать приз, человеку необходимо войти в свой кошелек (форма, как правило, располагается сразу в теле письма). В результате, пользователь выдает свои данные мошенникам и теряет доступ к кошельку.

Третье – это инвестиционные схемы, которые предполагают вложение криптовалюты, обещая ежедневные выплаты, и чем больше вкладываешь, тем больше обещают доходность. Но это все длится недолго, в результате платежи прекращаются, а мошенники забирают вложенные средства.

Еще одним распространенным видом мошенничества являются поддельные крипто-кошельки. Этот вид мошенничества заключается в создании фейковых мобильных кошельков. Такие приложения, как правило, имеют название, похожее на оригинальный, зачастую, даже иконка самого приложения совпадает с оригиналом. В результате, когда новый и неопытный человек начинает пользоваться таким кошельком, то все средства, которые хранятся у пользователя на кошельке выводятся мошенниками, и человек теряет свои деньги.

Также, существуют поддельные благотворительные организации, которые пытаются заработать на эмоциях человека, и специально создают страницы для пожертвований, тем самым наживаясь на доверчивых людях. Например, после террористической атаки в Орландо была создана поддельная страница пожертвований, которая побуждала пользователей отправлять криптовалюту, чтобы помочь выжившим. В результате, пожертвованные деньги, мошенники присвоили себе.

Кроме мошенничеств с криптвоалютой, также существует гроза среди крупных держателей криптовалюты. На криптовалютных биржах присутствуют так называемые «киты» - крупные держатели криптовалюты. Они могут ставить большие ордера на продажу или покупку (тем самым толкая цену вверх или низ), что привлекает новых пользователей покупать данный актив. Но, когда цена достигает комфортного для «кита» уровня, он начинает закупаться по выгодной для себя цене и убирает свой крупный ордер. В результате, люди, которые покупали криптовалюту по большей цене, в панике начинают продавать свои активы, теряя вложенные средства.

Таким образом, поскольку криптовалюта уже начала вызывать большой интерес общества и мировых компаний, то можно сделать вывод, что она имеет будущее и, возможно, когда-то ею будет пользоваться весь мир.

Список литературы

1. Дни биткоина сочтены. Сколько лет уйдет на взлом криптовалюты. URL: https://www.rbc.ru/crypto/news (дата обращения 07.04.2021).

2. Трейдеры потеряли $1,5 млрд за сутки на фоне роста Bitcoin. URL: https://bitnovosti.com/2021/02/10/trejdery-poteryali-1-5-mlrd-za-sutki-na-fone-rosta-bitkojna-i-ethereum/ (дата обращения 07.04.2021).
3. Электромобили Tesla в США теперь можно купить за биткоин. URL: https://habr.com/ru/news/t/548708/ (дата обращения 07.04.2021).
4. Мошенничество с криптовалютой. URL: https://crypto-fox.ru/article/moshennichestvo-bikoin/ (дата обращения 07.04.2021).

Гринькина А. А.
студентка 2 курса экономического факультета СГУ им. Н.Г. Чернышевского

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В СФЕРЕ ТУРИЗМА

В современных условиях интерес представляет проблема развития малого бизнеса в сфере обслуживания. Эта проблема актуальна из-за многих факторов, так, например, пандемия, которая значительно пошатнула реализацию многих идей молодых предпринимателей, связанных с малым и средним бизнесом.

Малый бизнес - один из важнейших элементов рыночной экономики, так как он влияет на темпы экономического роста, на структуру и качество национального валового продукта. К сожалению, уровень развития малого бизнеса в России заметно уступает уровню промышленно развитых стран и является недостаточным с точки зрения потребностей настоящего времени.

Учитывая туристский потенциал России и неразвитость туризма в настоящее время, приток капиталовложений в данную сферу деятельности будет являться на данный момент крайне актуальным решением.

Критериями для оценки развития туристической отрасли российских регионов являются:

1. Уровень развития туристической отрасли и гостиничной инфраструктуры региона:

— число коллективных средств размещения (гостиниц) в регионе;

— число мест в коллективных средствах размещения региона;

— количество мест в объектах общественного питания (рестораны, кафе, бары) на 1000 жителей;

— число турфирм (организаций и индивидуальных предпринимателей), работающих в регионе.

Данные за 2019 год предоставлены Федеральной службой государственной статистики и взяты из открытых источников.

2. Доходность отрасли туризма и гостеприимства, ее вклад в экономику региона:

— доходы коллективных средств размещения;

— объем платных туристических услуг.

Данные за 2019 год предоставлены Федеральной службой государственной статистики [2].

Основной проблемой развития туристического бизнеса в России на данный момент является запрет на выезд за пределы своего региона в условиях пандемии. Сейчас запрет начинает снижать свои обороты, но туристический бизнес терпит убытки. Многие туристические компании потеряли своих клиентов, что привело к быстрому закрытию бизнеса, потеряны связи с некоторыми зарубежными коллегами, а также снизились доходы и людей, и турфирм.

Ростуризм 15 января опубликовал первый в 2020 году приказ об исключении туроператоров из Единого Федерального реестра. Свою деятельность прекратили 16 юридических лиц. 15 из них – по причине не предоставления сведений о наличии финансового обеспечения на новый срок.

Таблица 1 - Итоги Национального туристического рейтинга - 2020

№ пп	Наименование субъекта РФ	Баллы
21	Тверская область	85,3
22	Сахалинская область	84,9
23	Ярославская область	82,2
24	Калининградская область	81,6
25	Владимирская область	80,8
26	Кемеровская область	77,9
27	Волгоградская область	77,7
28	Тульская область	76,8
29	Воронежская область	76,4
30	Липецкая область	74,1
31	Республика Карелия	73,4
32	**Саратовская область**	**73,2**
33	Белгородская область	72,5
34	Вологодская область	72,2

Что же касается Саратовского региона, который занимает 32-ю позицию по итогам туристического рейтинга [4].

Главными препятствиями развития туристических фирм на территории города являются:

1. Достопримечательности недоступны. Серьезно сдерживает развитие туризма отсутствие необходимой инфраструктуры. Так организованная в преддверии выставки министерством молодежной политики, спорта и туризма поездка журналистов к одной из местных достопримечательностей – утесу Степана Разина – едва не сорвалась. Водитель экскурсионного автобуса наотрез отказался ехать в село Белогорское, сославшись на отсутствие асфальтированной дороги.

2. Только для школьников. В настоящее время лишь несколько Саратовских турфирм занимаются внутренним туризмом. При всем богатстве потенциальных возможностей местный туризм преимущественно носит характер школьных экскурсий. И выбор экскурсионных туров достаточно ограничен.

3. Падение профессионального уровня. Саратовские производства керамики продают свою продукцию на Камчатку и в Амурскую область, в то время как в самом регионе мало кто знает об их существовании, в то время как сувенирные лавки продают товары из Китая.

4. Старое хорошо забыли. Новые схемы привлечения туристов в регионе пока не заработали, а те, что были созданы еще в советское время, практически прекратили существование. Представители туристического бизнеса сетуют на то, что Саратов лишился здания речного порта: здание выкуплено (там теперь магазины и кафе), при этом не предусмотрено было даже сохранение зала ожидания [3].

Для повышения уровня туризма в Саратовской области, действует такое направление как АССТУР, занимающееся поддержкой малого и среднего бизнеса в данной сфере услуг, а также повышением туристической активности в саратовском регионе. Основными направлениями данного движения являются [1]:

1. Содействие развитию и популяризации внутреннего и въездного туризма Саратовской области, включая сельский туризм, агро-туризм, экологический туризм, культурный туризм, патриотический туризм, промышленный туризм, социальный туризм, оздоровительный туризм, спортивный туризм, событийный туризм, этнический туризм, детский и молодежный туризм, краеведческий туризм и иные виды туризма;

2. Содействие развитию туристического потенциала Саратовской области, с целью формирования узнаваемости Саратовской области, как туристического, гостевого региона, с разноплановыми возможностями отдыха для гостей и граждан Российской Федерации, включая самих жителей Саратовской области;

3. Содействие повышению интереса граждан Российской Федерации и гостей Российской Федерации к туристическому потенциалу территорий Саратовской области;

4. Содействие формированию гражданского патриотического национального сознания и воспитания у детей, молодежи и взрослого населения Саратовской области, путем развития внутреннего и въездного туризма на территории Саратовской области;

5. Содействие популяризации и привлечению культурного интереса и туристического потока к территориям, местам и объектам культурного наследия, находящимся на территории Саратовской области, а также содействие в развитии инфраструктуры, узнаваемости, оснащения, сохранения и туристического потенциала вышеуказанных объектов.

Поскольку малый бизнес – немаловажная составляющая рыночной экономики, развитие и реализация туристического потенциала регионов России осуществляется в интересах многих предпринимателей.

Способы улучшения туристического потенциала:

1. Открытие новых точек туристических агентств, необходимых для расширения клиентской базы.

2. Поиск новых коллег за рубежом для привлечения, как иностранных туристов, так и для возможности наших сограждан для путешествий за границу.

3. Введение инноваций, например, выгодное предложение: низкие цены за проживание, включение в путевки новых экскурсий, введение льгот на детей и пенсионеров. Все, что может заинтересовать новых клиентов.

4. Временное снижение цен, так как в связи с пандемией, денежные средства туристов не велики и предложения турфирм должны совпадать с реальными возможностями граждан.

Сейчас в Саратове насчитывается 27 крупных действующих туристических фирм, которые занимаются как международными турами, так и турами внутри региона. Это означает, что развитие бизнеса в сфере туризма возможно, при наличии новых идей и достаточного количества всех ресурсов. Это может создать возможность конкуренции на рынке услуг.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что сфера туризма, как в нашем регионе, так и в стране в целом, не так развита, как могла бы при должных капиталовложениях и новых идеях. Но при правильном распределении доходов уже существующих фирм, и новых видениях проблемы вновь открывшихся компаниях, они смогут повысить качество туристического бизнеса на территории России и за рубежом.

Список литературы

1. Ассоциация содействия развития внутреннего и выездного туризма Саратовской области, включая сельский и агротуризм. URL: http://turizm64.ru/ (дата обращения 10.04.2021).

2. Отдых и туризм. Правительство Саратовской области. URL: http://saratov.gov.ru/region/tourism/ (дата обращения 11.04.2021).

3. Проблемы развития туризма в Саратовской области. Портал благоустройства города. URL: http://stfond.ru/articles_htm_id_10272 (дата обращения 07.04.2021).

4. Национальный рейтинг. Центр Информационных Коммуникаций. Национальный туристический рейтинг. URL: http://russia-rating.ru/info/18797.html (дата обращения: 12.04.2021).

Гусева О. В.
магистрант экономического факультета 1 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского

АНАЛИЗ БАНКРОТСТВА ФИЗИЧЕСКИХ И ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ КОРОНАВИРУСА

Пандемия коронавируса стала одним из крупнейших потрясений для бизнеса и экономики в современной истории. В экономике страны в 2020 году произошли изменения, повлиявшие на ситуацию банкротства. Заинтересованность граждан в облегчении долгового бремени посредством личного банкротства постоянно растет, поскольку процедуры становятся более понятными и дешевыми, а граждане более информированными. Количество банкротств также увеличится в будущем за счет должников, финансовое положение которых ухудшилось во время пандемии.

Банкротство - неспособность должника, признанная арбитражным судом, полностью удовлетворить требования кредиторов по материальным обязательствам, выплатить выходное пособие или вознаграждение лицам, работающим или работавшим по трудовому договору, либо выполнить обязательство по уплате обязательных платежей.

Процесс банкротства начинается с подачи заявления о банкротстве должником в арбитражный суд. Заявление может быть подано должником, кредитором в деле о несостоятельности, компетентными органами, а также сотрудником, бывшим сотрудником должника, имеющим право на выходное пособие или вознаграждение [1, с. 29].

Обратимся к данным по количеству рассмотренных дел судом о признании компаний и физических лиц банкротами (рис.1).

Количество решений судов о банкротстве граждан, включая индивидуальных предпринимателей (ИП), за 2020 год составило 119 049 шт., что на 72,6% больше, чем в 2019 году.

В сентябре 2020 года суды признали неплатежеспособными рекордные 12 225 человек, что на 94,6% больше, чем в сентябре 2019 года.

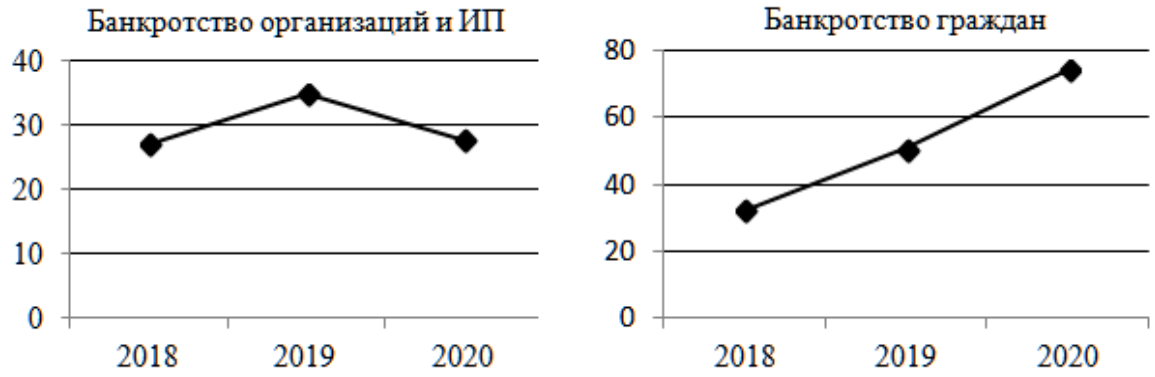


Рисунок - Динамика рассмотрения дел о банкротстве

Инициаторами процедур личного банкротства все чаще выступают сами должники: в 94,5% дел в 2020 году, доля конкурсных кредиторов снизилась с 7,5% до 4,6%, как и ФНС России – с 1,7% до 1,1%.

Столичный регион традиционно лидирует по абсолютному количеству обанкротившихся граждан, но темпы роста количества процедур здесь ниже, чем в целом по стране.

В 2020 году несостоятельным стали 7461 москвичей и 6653 жителей Московской области. На третьем месте – Краснодарский край с 5574 банкротом, здесь число банкротов увеличивалось быстрее среднего уровня.

В пересчете на 100 тыс. населения в 2020 году в целом по России было 81 банкротов, лидируют Пензенская область (161), Самарская область (159) и Ульяновская область (152).

В сентябре 2020 года стартовала новая для России процедура внесудебного банкротства гражданина, ориентированная на дополнительный пласт должников – без имущества и с долгом от 50 до 500 тыс. рублей.

Федресурс опубликовал в сентябре 1993 действительных (неаннулированных) уведомлений о внесудебном банкротстве, из которых 1578 касались возврата заявления должнику, 413 - возбуждения дела и 2 - прекращения.

В отличие от корпоративного банкротства в нашей стране, потребительское банкротство имеет реабилитирующее значение: сознательный гражданин освобождается от долгов. Поэтому в период кризиса государство приняло меры по его стимулированию, создав дополнительную процедуру внесудебного банкротства.

В период с 1 сентября по 31 декабря 2020 года МФЦ опубликовал 1849 сообщений об открытии внесудебных процедур банкротства и 4564 сообщений о возврате заявления, поданного гражданином, сообщается в Федресурсе. Доля возбужденных процедур увеличилась с 20,5% в сентябре до 41,4% в декабре.

Количество решений судов о банкротстве компаний в 2020 году составило 9 931 шт., что на 19,9% меньше, в 2019 году.

Доля установленных реабилитационных процедур, внешнего управления и финансового оздоровления, ко всем процедурам, кроме наблюдения, сократиласьс 1,8% до 1,7% за те же периоды.

Количество сообщений кредиторов о намерении обратиться в суд с заявлением о банкротстве в 2020 году снизилось на 8,3% к 2019 году до 27595 шт., должников – выросло на 2,1% до 2087 шт.

В 2020 году, как и годом ранее, больше всего процедур инициировали конкурсные кредиторы: 77,1% (78,1% в 2019 году). Доля ФНС России увеличилась в качестве заявителя с 12,6% до 13,0%, дебиторов - с 8,7% до 9,3%, сотрудников - сократилась с 0,6% до 0,5%.

В 2020 году максимальное число юридических лиц суды признали банкротами в столице - 2012 шт., а также в Санкт-Петербурге - 729, на третьем месте Московская область - 706 шт.

Глобальный финансовый кризис, вызванный ограничительными мерами во время пандемии, ударил по многим отраслям экономики, но сильнее всего по сектору малого и среднего бизнеса, предоставляющего офлайн-услуги: заведения общественного питания, туризм, гостиницы и отели, beauty-индустрия, непродовольственный ритейл и так далее. И все компании, не сумевшие адаптироваться к новой реальности и перейти в онлайн-среду, подверглись высокому риску банкротства.

Одной из основных причин банкротства во время пандемии можно считать неспособность компании выполнять свои долговые обязательства по банковским кредитам. Не менее важной стала причина невыплаты арендной платы за коммерческие, офисные и складские помещения. Компаний/ организаций, владеющих помещениями, очень мало, поэтому большинство из них вынуждены арендовать площади, которые используются в коммерческих целях.

Поскольку большинство арендодателей отказались предоставить какие-либо льготы по аренде, предприниматели были вынуждены расторгнуть договор коммерческой аренды. Неспособность оплачивать счета, платить зарплату сотрудникам и страховые взносы - это третья основная причина, по которой компании могут обанкротиться.

1 апреля 2020 года вступила в силу статья 9.1 Закона о банкротстве под названием «Мораторий на возбуждение дел о банкротстве». Постановление Правительства РФ от 3 апреля 2020 № 428 установило, что с 6 апреля 2020 года для некоторых категорий налогоплательщиков вводится мораторий на возбуждение дел о банкротстве, который будет действовать шесть месяцев. А после вступило в силу новое Постановление – от 01.10.20 № 1587, которое продлило мораторий до 7 января 2021 года.

Вопреки прогнозам, пандемия коронавируса не спровоцировала волну банкротств российских компаний даже в разгар кризиса (когда этот риск был снят правительственным мораторием), ни даже после отмены данной меры. В конце 2020 года количество решений о банкротстве снизилось почти на 20%, а в первом квартале 2021 года, когда мораторий уже не действовал, количество банкротств корпораций упало на 8% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Список литературы

1. Федеральный закон "О несостоятельности (банкротстве)" от 26.10.2002 N 127-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс]. Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Пирогова Е. С. Правовое регулирование несостоятельности (банкротства): учебник для вузов / Е. С. Пирогова, А. Я. Курбатов. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : Издательство Юрайт, 2021. 281 с.

3. Ляпин А.Е. Статистическая оценка влияния всемирной пандемии на банкротства и манипуляции с собственностью и финансами организаций // Вестник Московского университета МВД России. 2020. № 6. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/statisticheskaya-otsenka-vliyaniya-vsemirnoy-pandemii-na-bankrotstva-i-manipulyatsii-s-sobstvennostyu-i-finansami-organizatsiy (дата обращения: 27.03.2021).
4. Федресурс/ URL: https://fedresurs.ru/ (дата обращения: 29.03.2021).
5. Закон.ру. URL: https://zakon.ru/ (дата обращения: 29.03.2021).

Дадаченкова Е. Е.
магистрантка 2 курса экономического факультета СГУ им. Н.Г. Чернышевского

ТЕОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ И КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ

Смена индустриального способа производства информационным технологическим способом производства произошла вследствие второй волны научно-технической революции, которая развернулась в конце 70-х – начале 80-х годов двадцатого века. С данным событием связывают появление концепции формирования экономики, основанной на знаниях. Главной причиной возникновения таких концепций называют новую информационную технологическую модель, которая охватила все отрасли индустриальной экономики, тем самым повлияв на нее и изменив в корне – изменился масштаб индустриальной экономики, её динамика и содержание.

В основе новых видов деятельности, которые формируются из информационных технологий, лежит использование, в качестве прямой производительной силы человека, способности находить, проверять истинность, создавать новое знание, которое будет отличать его от других биологических созданий. На данном факте должно основываться понимание сущности нововведений в постиндустриальном обществе.

Этап информационной экономики включает в себя новые товары, новые технологии и средства, которые формируют новые потребности общества. Цифровые технологии определили новые потребности человека, как новые товары и услуги, условия труда, качество жизни. Беря во внимание современный уровень экономического развития, сопровождающийся активным влиянием производства знания на социальную среду, ученые выделяют новейший этап эволюции, характеризующийся преобладанием социальных факторов, и выражается в преобразованиях жизни общества.

Методологические виды реализации инновационной политики России, изменения механизмов взаимодействия научных и инновационных организаций с потребителями их продукции как в предпринимательском,

так и в государственных секторах экономики, следует рассматривать с точки зрения национальной инновационной системы. Подобный подход обоснован. Наука – это главный источник технологических инноваций, она не является замкнутой системой в рамках научно-исследовательских организаций и институтов, а органически встроена в социально-экономические процессы, происходящие в стране.

Так, согласно точке зрения Б. Санто, инновационная система складывается из управленческих, научных, производственно-технологических, маркетинговых и прочих факторов, которые вступают в функциональную связь и создают позитивное техническое изменение.

Глазьев С. Ю. рассматривает инновационные системы на трех уровнях микроуровень – постоянное обновление продукции и ее характеристик на основе улучшающих инноваций; мезоуровень – смена поколений техники, происходящая каждые десять лет; макроуровень – смена технологических укладов на основе фундаментальных инноваций.

Вопросами национальных инновационных систем занимается ряд ученых. В 1980-е годы, практически одновременно, большой группой авторов была разработана концепция национальных инновационных систем. Лидерами этого направления были Б. Лундвалл, К. Фриман, Р. Нельсон. В своих исследованиях они придерживались общих методологических принципов. Они занимались разработкой идеи Дж. Шумпетера о конкуренции на основе научных разработок в корпорациях как основных факторах экономической динамики.

Ученые представили институциональный контекст инноваций как фактор, непосредственно влияющий на их содержание и структуру. Д. Порт объясняет с позиции эволюции институциональных систем взаимодействие технологий и институциональных структур, их совместную роль в социально-экономическом развитии.

В 1990 г. была разработана теория конкурентных преимуществ профессора Гарвардского университета М. Портера. Согласно Портеру, существуют следующие факторы, обусловившим появление теории конкурентных преимуществ:

– реальные изменения в мировой экономике и международной конкуренции в условиях глобализации, из-за чего прежняя классическая теория не способна была охарактеризовать конкурентные преимущества;

– революционные изменения в технологиях;

– появление новых индустриальных стран;

– расширение интернационализация производства (фирмы стали использовать преимущества не только той страны, в которой они базируются, но и тех стран, где находятся их финансы) [4].

Конкурентоспособность, по его мнению, определяет успех или неудачу конкретных отраслей и место, которое занимает страна в мировой экономической системе. Национальная конкурентоспособность определяется способностью промышленности постоянно развиваться и

производить инновации. Первоначально национальные предприятия достигают конкурентных преимуществ, изменяя основу, на которой они конкурируют. Постоянное совершенствование продукта или услуги, способ производства и другие факторы помогают им сохранить это преимущество.

Конкуренция становится возможной благодаря постоянным изменениям. Поэтому объяснение конкурентного преимущества основывается на роли страны в стимулировании улучшений. Таким образом, создается впечатление, что процесс создания и поддержания конкурентоспособности чрезвычайно локализован. Различия в экономике, культуре, инфраструктуре, управлении, населении, национальных ценностях и даже истории страны - все это влияет на конкурентоспособность национальных компаний и определяется набором факторов, которые зависят от конкретных, местных условий [1].

Его теория основана на четырех наиболее существенных факторах, которые могут быть представлены в виде «национального ромба» и которые являются детерминантами конкурентных преимуществ. Страна имеет такое преимущество только тогда, когда она обладает всеми, а не только одним, элементами ромба.

Согласно М. Портера, рассматриваются родственные и вспомогательные отрасли.

Родственными отраслями являются отрасли, в которых фирмы могут взаимодействовать друг с другом в процессе формирования цепочки добавленной стоимости, а также отрасли, занимающиеся взаимодополняющими технологиями (компьютерные технологии, ядерная промышленность).

Поддерживающими отраслями являются отрасли-поставщики, которые имеют связи с производителями в поставках компонентов, полуфабрикатов и т.д. Как следствие, если поставщики будут такими же динамичными, как и потребители их товаров, если они будут проводить исследования, стремиться к прогрессивным изменениям в структуре производства, производству современных продуктов, это принесет результаты для фирмы-потребителя. Соответственно, положительно влияет на конкурентные преимущества фирмы-производителя.

Политика фирмы, ее организационная структура и конкуренты предполагают мотивацию и эффективную структуру, позволяют создавать и удерживать конкурентные преимущества. Кроме того, она активирует, осуществляет все вышеперечисленные компоненты. Структура фирмы соответствует национальному менталитету настолько, насколько рационально управление фирмой.

К особым детерминантам конкурентного преимущества могут относиться случайные события и политика государства, которые могут вызвать изменение конкурентного преимущества, увеличивая или уменьшая его.

Государство может влиять на все четыре составляющие национального ромба своей политикой, но это влияние может быть как положительным, так и отрицательным. Поэтому особенно важно быть конкретным в выражении приоритетов государственной политики. Общими рекомендациями являются: стимулирование всех видов развития, усиление конкуренции на внутреннем рынке, стимулирование производства инноваций. Для поддержания и повышения конкурентоспособности страны правительство должно осуществить следующие меры:

а) оказывать влияние на ключевые факторы:

– упор на создании условий (инфраструктуры, квалифицированной рабочей силы, научно-конструкторских разработок и т.д.);

– квалифицированные политические выводы в отношении рынков факторов и валютных рынков (налоговая и денежная политика);

б) влиять на условия спроса:

– госзакупки (стимулирование спроса на самом раннем этапе, внутренней конкуренции, производства нового продукта);

– регламентация продукции и процессов (воспроизведение ясной системы технических и технологических стандартов с целью исключения некачественной продукции с рынка);

– влияние на структуру отраслей, выступающих в качестве покупателей (государственная политика в отношении госимущества);

– инициирование раннего или сложного спроса (использование механизмов лизинга и других форм косвенного кредитования);

– обеспечение клиентов полной и качественной информацией;

– принятие технических стандартов (для обеспечения совместимости между различными типами устройств);

– внешняя помощь и связи в политической сфере (схема взаимодействия "колония - метрополия");

в) влияние связанных и поддерживающих отраслей промышленности:

– политика государства в отношении средств массовой информации;

– формирование кластеров (в интерпретации Портера - создание вертикально-интегрированных структур, которые объединяют различных участников технологической цепочки, от поставщиков сырья до производителей готовой продукции);

– политика регионов (содействие и помощь отстающим районам);

– влияние государства на стратегию, структуру и конкуренцию фирм: интернационализация (стимулирование международной ориентации и экспорта); влияние на цели как индивидуальных предпринимателей, так и целых фирм; формирование новых компаний; привлечение иностранных инвестиций.

Образуя всеохватывающую систему, детерминанты (взаимосвязанные отношения, находящиеся в процессе постоянного развития). Оказывая

влияния друг на друга, они усиливают собственный эффект. Как следствие увеличиваются их конкурентные преимущества.

Так же, М.Портер в своих других работах продолжал исследования по частным проблемам международной конкурентоспособности. Отдельно, в своем труде под названием: "Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов" он провел анализ конкурентных стратегий в совершенно разных отраслях экономики, начиная от глобальных и заканчивая новыми отраслями. Идеи М. Портера заложили фундамент методики оценки страновой конкурентоспособности [1].

Список литературы

1. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран, - М.: Международные отношения, 2010. 896 с.
2. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер - М.: Альпина Паблишер, 2015. 456 с.
3. Сыроваткина Т.Н. Теория инновационной экономики / Электронный учебно-методический комплекс. URL: https://cde.osu.ru/demoversion/course178/index.html (дата обращения: 12.02.2021)/
4. Фокс Д. Грегори Р. Конкурентные преимущества в денежном выражении, - М.: Альпина Бизнес Букс, 2014. 294 с.

Дерунова Д. В.
учащаяся 10 «В» класса, Лицей № 62, г. Саратов

ФОРМИРОВАНИЕ МАРКЕТПЛЕЙСОВ КАК ДРАЙВЕР РАЗВИТИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

Экономический рост в условиях цифровой структурной трансформации обусловлен широким внедрением технологических достижений в производственные процессы. Данные процессы связаны с улучшением качества управления бизнес-процессами и скорости принятия решений потребителями в различных отраслях экономики.

В настоящее время повышение эффективности функционирования предприятий и отраслей основано на развитии маркетинговых подходов и механизмов. Наиболее распространено в последние годы создание экосистем и маркетплейсов. Примером наиболее значимых мировых экосистем является Amazon, Google, Facebook, Tencent и Alibaba. Аналитики ПАО Сбербанк утверждают, что к 2025 году названные экосистемы выйдут на 30% выручки всех организаций, работающих в мире, а также станут получать примерно 40% от их общей прибыли.

Требования современности диктуют необходимость созидания и поддержания долгосрочных отношений между потребителями и производителями по средствам содействия и сопровождения клиента на всех этапах его работы с организацией. Широкое внедрение информационных технологий позволяет экосистемам и маркетплейсам достигнуть конкурентных преимуществ: повысить качество обслуживания клиентов, получить новые каналы сбыта, увеличить гибкость потребительского сервиса, повысить конкурентоспособность, открыть новые рынки и потребителей». Применение названных технологий в сфере электронной коммерции имеет следующие преимущества: «существенное расширение рынка (в России для продаж могут быть доступны сразу все регионы страны, а также другие страны мира); ускорение времени реакции на изменения рынка; участие в поставках продукции крупным организациям» [1].

Основной целью создания маркетплейса является экономия на издержках при привлечении клиентов, расширение клиентской базы, облегчение доступности территорий. В результате клиенты получают возможность приобрести товар или получить услугу вне зависимости о того, где территориально расположены его объекты. Поставщики же, в свою очередь, используя потенциал своих партнеров, могут предоставить для них свои услуги или же поставить товары в любом регионе, при этом собственная инфраструктура им для этого не потребуется.

Основными принципами работы маркетплейса являются гарантии, предоставляемых платформой в отношении надежности как поставщиков, так и потребителей их услуг. Они достигаются за счет применения единых правил и норм и общей системы аккредитации, а также контроля качества и использования в конфликтных ситуациях механизмов арбитража. Одним из основных условий работы платформы является реализация на ее площадке механизмов, обеспечивающих всех ее участников актуальной и достоверной информацией.

Результатами функционирования маркетплейса является стимулирование развития открытой конкуренции между его участниками для формирования справедливой рыночной цены при условии развития собственного бренда. При этом размер компаний, как для поставщиков, как для клиентов, не являются препятствием для их работы на площадках платформы.

Одним из наиболее распространенных критериев классификации платформ является учет объема сетевых эффектов, а также готовность к работе пользователей на них. При этом под готовностью пользователей работать с платформами необходимо понимать востребованность на рынке продукта или же необходимость технологического развития для удовлетворения потребностей пользователей. На современном этапе маркетплейсов выделяют четыре типа платформ: транзакционные, инновационные, интегрированные и инвестиционные (открытые). В

процессе работы на таких платформах в качестве промежуточного звена используется платформа транзакций. Площадкой разработки дополнительных продуктов третьими сторонами являются инновационные платформы. Комбинации транзакционных и инновационных платформ – это интегрированные платформы.

Под инновационными платформами, являющимися четвертым типом, понимаются компании, имеющие стратегический портфель платформ. Они обычно занимаются активным инвестированием в них или же имеют форму холдинга. Транзакционные платформы, направленные на реорганизацию ресурсов и активов открытых рынков отнесены к первому типу. Это типичные торговые площадки для двусторонних платформ.

Яркой иллюстрацией этого тезиса является компания AirBnB, представляющей пример двухсторонней онлайн-площадки, которая представляет возможность клиентам предлагать жилые помещения для аренды или же арендовать его на небольшой срок. Подобная платформа объединяет лишь двух участников процесса, а именно арендодателя и арендатора. В том случае, когда начинается развитие рынка, который пока еще остается двухсторонним, наступает время для возникновения открытых платформ. Для них характерно то обстоятельство, что на них ни одного участника платформы нельзя назвать «владельцем» клиента. Здесь им владеет сама платформа, а все ее участники лишь только прилагают усилия к тому, чтобы эффективно использовать имеющиеся у них свободные ресурсы для того, чтобы предложить новые продукты и привлечь новых клиентов. Примером такой платформы можно назвать китайскую компанию Alibaba, российскую Wildberries.

В том же случае, когда рынку необходимы новые технологические решения, а сам он приобретает черты многосторонности, возникают интеграционные платформы. Для них характерно то обстоятельство, что ключевая компания владеет клиентами, при этом фокусируясь на сборе вокруг себя других компаний. Яндекс, владеющий сервисом Яндекс Плюс – отличный пример такой платформы. Эта экосистема интегрирует в себе услуги различной направленности с целью предложения их клиентам. В этом случае преследуется цель создания более широких решений и предложение клиентам максимального количества сервисов при условии сохранения неограниченного их выбора.

В начале 2019 года Ozon и Wildberries перешли на систему отдельной тарификации логистики (подписная модель). Это стало свидетельством изменения операционных моделей маркетплейсов, направленных на дивергенцию логистического и маркетингового функционалов в целях обсечения лояльности клиентов, а также роста объёма покупательского трафика. Перспективным направлением развития маркетплейсов и увеличения их доли на рынке является поиск новых источников финансирования.

Стандартные концепции ведения бизнеса, как локального, так и международного трансформируются цифровыми платформами, при этом стоимость взаимодействия и транзакций внутри их снижается. Создание новых рынков, формирование новых аудиторий и новых сегментов пользователей – это задача платформ на современном этапе их развития. Платформы предоставляют возможности промышленным компаниям для выхода на новые для них рынки, дают им инструменты взаимодействия с новыми клиентами, предоставляют доступ к обширной клиентской базе. Работа цифровых платформ позволяет ускорить и уменьшить затраты на производство и обмен, убрать с рынка дополнительных участников или же посредников, соединить конечных покупателей с потребителями. В результате, повышается уровень эффективности рынка и увеличивается производительность труда [2].

Таким образом, в условиях перехода к Индустрии 4.0. и активного внедрения информационных технологий как в производственные процессы, так и в торговлю, создание экосистем и маркетплейсов является эффективным инструментом освоения новых рынков, стимулирования спроса на них и ускорения внедрения передовых технологий, обеспечивающих устойчивый экономический рост.

Список литературы

1. Корнеева Р. В. Продвижение товаров и услуг средствами электронной коммерции // Экономика и бизнес: теория и практика. 2019. №5-2. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/prodvizhenie-tovarov-i-uslug-sredstvami-elektronnoy-kommertsii (дата обращения: 23.04.2021).
2. Стеблюк И.Ю. Типизация платформенных концепций // Инновации и инвестиции. 2020. №2. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/tipizatsiya-platformennyh-kontseptsiy (дата обращения: 23.04.2021).

Джалигов А. З.
студент 2 курса экономического факультета СГУ им. Н.Г. Чернышевского

ПРОБЛЕМА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ В РОССИИ

Термин «устойчивое развитие» применялся ещё в XVIII веке в германском лесном праве, обозначал он принцип, согласно которому для получения постоянного дохода, связанного с лесом, запрещалось изымать древесины больше, чем можно было восполнить, вырастив оставшиеся деревья и посадив новые. А в 1987 году Комиссией по окружающей среде и развитию во второй главе доклада “Наше общее будущее” была сформулирована сама идея устойчивого развития и чёткое определение термина: “Устойчивое развитие - это развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени без ущерба для способности будущих

поколений удовлетворять свои собственные потребности” [1]. Однако заслуженное признание она приобрела лишь относительно недавно.

Причиной появления концепции устойчивого развития послужило неблагополучное состояние мировой экологии в период быстрого развития промышленности. Экологическая проблема в странах мира всегда заслуживала внимания со стороны учёных и государства. К примеру: согласно японской "Белой книге по окружающей среде за 1972 финансовый год", урон от загрязнения, в 1955 году был равен 35 млрд. иен, а в 1970 году - 6,1 триллионам иен, что есть примерно 8% ВНП (валового национального продукта) [5, с. 180].

Стокгольмская конференция 1972 года подтвердила факт наличия глубоких экологических проблем как в отдельных регионах, так и по всей планете (позже идеи этой конференции легли в основу Программы ООН по окружающей среде - UNEP). В 1992 году, после конференции по окружающей среде и развитию в Рио-де-Жанейро, эта концепция была внесена в национальное и наднациональное право европейских стран и получила международную поддержку.

2000 год был ознаменован провозглашением восьми целей, свидетельствующих о прогрессе международного сообщества в направлении всеобщего процветания. Два года спустя, после Международной конференции по финансированию развития в Мексике, был представлен Монтеррейский консенсус, в котором впервые была сделана попытка описать конкретные шаги, предпринятые международным сообществом для достижения устойчивого развития. Именно в то время концепция «устойчивого развития» набирала популярность и была внедрена в практику правительств Европейского Союза, Китая, Японии, США и Канады [2].

В 2015 году резолюцией Генеральной Ассамблеи ООН был принят итоговый документ, который получил название: «Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года» [1].

В России, как и в других странах, причиной загрязнения окружающей среды является использование человеком ресурсов планеты в процессе промышленного развития. Наиболее проблемными отраслями являются: горнодобывающая, нефтяная, металлургическая, производство пластмасс, военно-промышленные предприятия. В 2019 году Россия оказалась на седьмом месте по объёму выбросов углекислого газа с показателем в 4,5% от общего мирового объема. Первое место занимает Китай, второе — развивающиеся страны (исключая Китай, индию и Россию), третье — международная организация экономического сотрудничества и развития (исключая США и Японию), четвёртое — США, пятое — ЕС, шестое — Индия, седьмое — Россия и восьмое — Япония (рисунок 1).

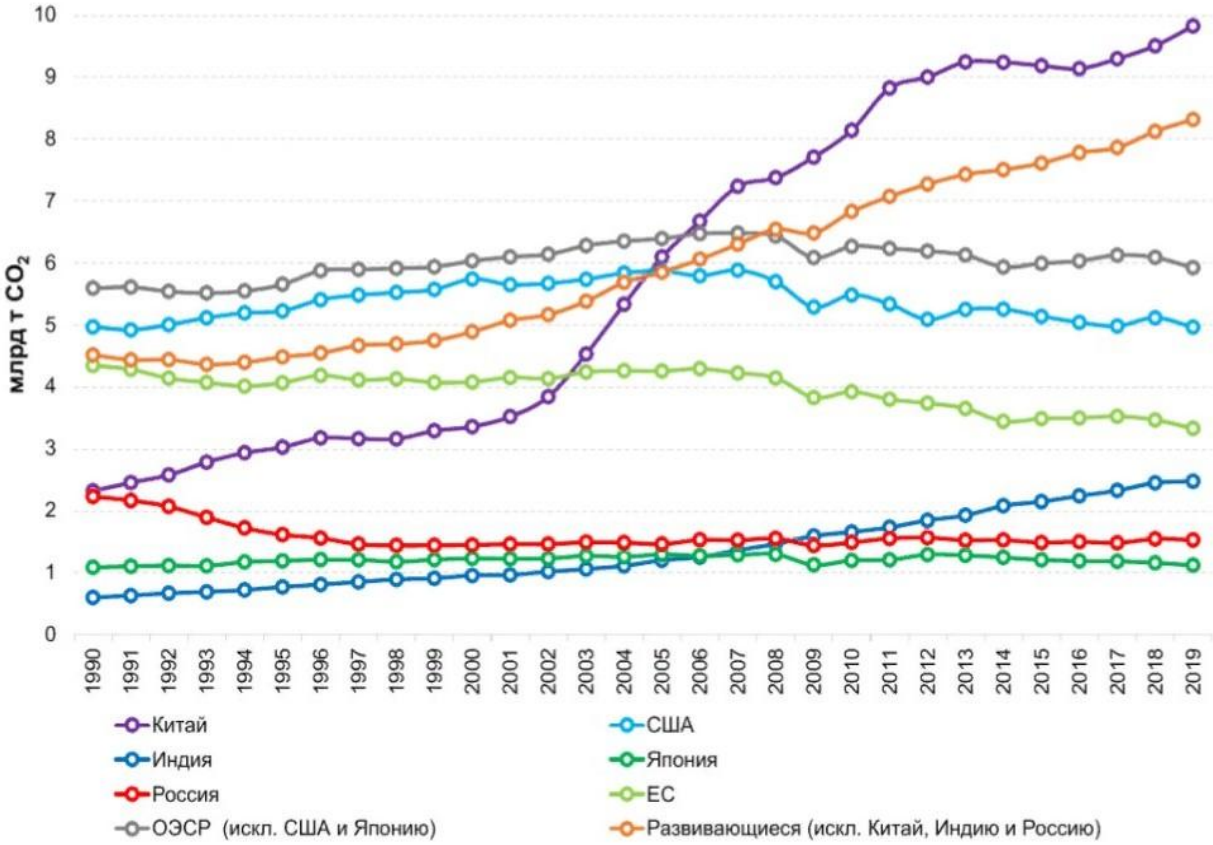


Рисунок 1 – Объем выбросов углекислого газа в 2019 г. в мире [3]

Эти факты подтверждают и данные таблицы 1 по объёмам выбросов парниковых газов в мире за 1990-2018 годы по видам антропогенной деятельности [4, с. 24].

Таблица 1 - Объем выбросов углекислого газа за 1990-2018 г.г.

	Объем выбросов, млрд т					**Доля, %**		**Прирост г/г, %**			
	1990	2000	2010	2017	2018	1990	2018	2000/ 1990	2010/ 1990	2018/ 1990	2018/ 2017
Энергетика	2,6	1,5	1,7	1,7	1,8	80,6	78,9	-41,0	-35,0	-31,8	3,1
Промышленные процессы и использование продукции	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	8,9	11,0	-30,7	-30,7	-14,2	4,6
Сельское хозяйство	0,3	0,1	0,1	0,1	0,1	8,7	5,7	-53,6	-58,4	-54,2	0,1
Отходы	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	1,9	4,4	4,5	31,7	64,7	2,2
Всего без ЗИЗЛХ	**3,2**	**1,9**	**2,1**	**2,2**	**2,2**	**100,0**	**100,0**	**-40,4**	**-35,4**	**-30,3**	**3,0**
ЗИЗЛХ	-0,1	-0,5	-0,7	-0,6	-0,6			516,9	827,6	657,5	-0,1
Всего, с учетом ЗИЗЛХ, с учетом косвенных выбросов	3,1	1,4	1,3	1,6	1,6			-54,3	-57,1	-47,6	4,2

Как видно из таблицы 1, на протяжении всего периода выбросы углекислого газа от деятельности энергетической промышленности составляли в 1990 году -80,6%, а в 2018 году - 78,9%. Это самый большой процент по сравнению с другими отраслями мирового хозяйства.

Одной из важных задач целей устойчивого развития является сохранение лесов и устойчивое лесопользование. Россия является мировым лидером по площади лесов - 809 млн. га, или 20,1% общей площади лесов мира. По объемам заготовки древесины Россия занимает 4-е место в мире (рисунок 2) [5, с. 256].

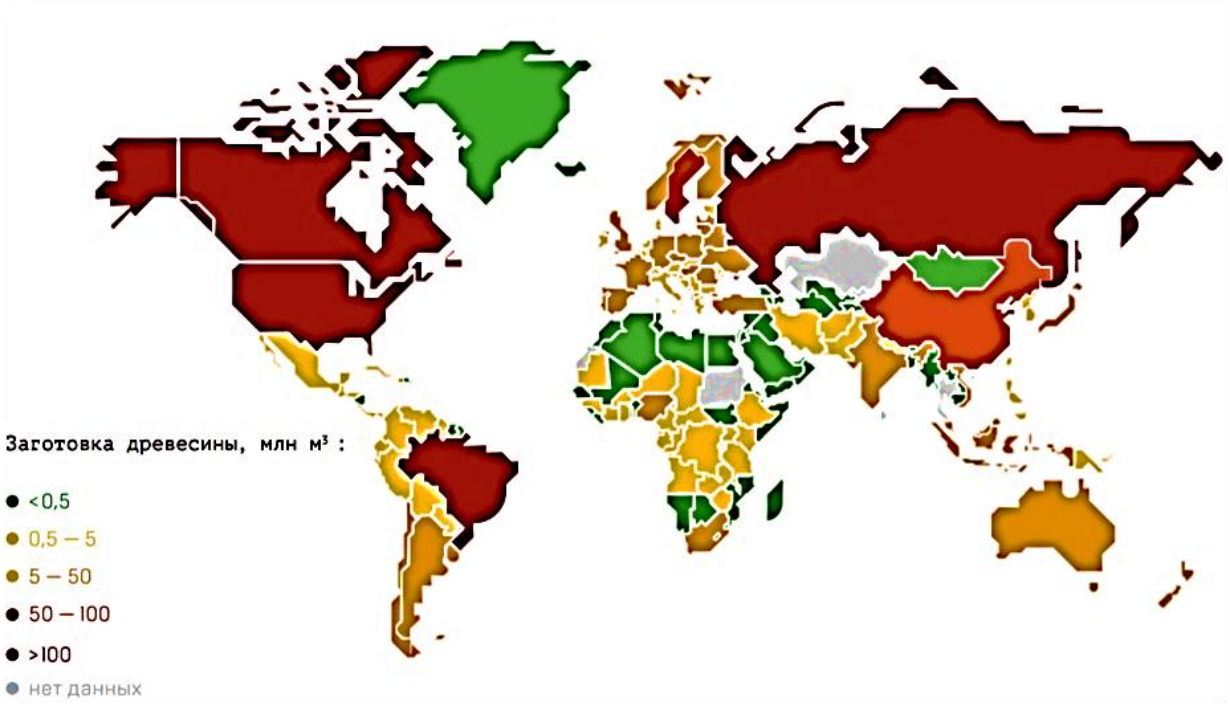


Рисунок 2 - Промышленные рубки круглого леса, млн. куб. м, 2011 год

В России в 1996 году президент Б.Н. Ельцин подписал указ о принятии целей концепции устойчивого развития. Что в свою очередь должно было обеспечить сбалансированное решение социально-экономических проблем, сохранить благоприятную окружающую среду и потенциал природных ресурсов для удовлетворения потребностей нынешнего и будущих поколений.

Но с того момента до 2010 года не наблюдалось серьёзных сдвигов, которые могли бы послужить основой для будущей стратегии развития страны, пока в декабре 2013 года в Лимской декларации не было закреплено представление ООН по промышленному развитию о путях решения сегодняшних экономических, социальных и экологических проблем. Таким образом, уже 25 сентября 2015 года цели устойчивого развития легли в основу Стратегии устойчивого развития на период до 2030 года.

Россия обладает огромный потенциалом, в плане природных ресурсов, который является реальной предпосылкой для устойчивого развития страны. Однако природное богатство - это только потенциально возможное богатство, ведь для ощутимой отдачи оно требует больших вложений. Чтобы не зависеть от продажи природных ресурсов,

государству необходимо сохранять и использовать их для себя с большей выгодой.

Экономический потенциал России также во многом определяется разработками и технологиями, произведенными в советское время. Но в последнее время идет активный процесс адаптации зарубежных технологий к российским условиям. Помимо этого, в таких отраслях экономики как: нефтедобыча, пищевая промышленность, металлургия и др. разрабатываются новые технологии оптимизации использования ресурсов.

Не менее важным аспектом устойчивого развития является стабильное и прогрессирующее состояние социальной сферы. Для достижения этой цели необходимо обеспечить здоровое развитие общества, которое предполагает, что у каждого человека будет возможность самореализации и участия в общественной и политической жизни страны. Чем меньше удовлетворяются основные потребности, тем труднее перейти к потребностям более высокого порядка.

Устойчивое развитие подразумевает социальную активность общества, заинтересованность и чувство личной ответственности. В России огромное природное и культурное многообразие, богатое историческое и культурное наследие и культурная политика государства формирует социальный потенциал для устойчивого развития. Однако в таком случае существует риск утраты культурного наследия и памяти об исторических событиях, подмены истинных ценностей вымышленными.

Устойчивое развитие - это повышение уровня национального богатства, уменьшение износа природной среды для обеспечения безопасной жизни, акцентирование экономики в сторону тенденции информационного развития, общественной и социальной инфраструктуры, производство – не только государством, но и частными лицами, общественный контроль над финансовыми потоками, борьба с бедностью, социальным и территориальным неравенством, модернизация – все эти аспекты могут быть решены государством. Устойчивое развитие на основе традиций и поколений – слишком долгий путь, инновационное развитие возможно только при отказе от экстенсивного развития экономики.

Таким образом, необходимо отметить, что Россия однозначно имеет потенциал для устойчивого развития и может идти по этому пути, несмотря на все риски. В стране уже имеется большое количество природных и человеческих ресурсов, а это значит, что переход к устойчивому развитию зависит не только от государства, но и от всех нас.

Список литературы

1. Доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию (МКОСР) / Перевод с английского под редакцией С.А. Евтеева и Р.А. Перелета. URL:http://Устойчивоеразвитие.РФ/files/mongraphs (дата обращения: 21.03.2021).

2. Окружающая среда в условиях научно-технической революции при капитализме. URL: http://ecologylib.ru/boohs (дата обращения: 19.03.2021).
3. Национальный доклад о кадастре антропогенных выбросов из источников абсорбции поглотителями парниковых газов, не регулируемых Монреальским протоколом, за 1990-2017 годы. URL:http://igce.ru /2020/04 (дата обращения: 20.03.2021).
4. Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года (Резолюция, принятая Генеральной Ассамблеей 25 сентября 2015 года). URL:http://docs.cntd.ru/ document/ 420355765 (дата обращения: 23.03.2021).
5. Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации: «Цели устойчивого развития: ООН и Россия». URL:http://ac.gov.ru / files /publication/ a /11068.pdf (дата обращения: 23.03.2021).

Дормидонтова О. Н.
студентка 2 курса экономического факультета СГУ им. Н.Г. Чернышевского

ПОВЫШЕНИЕ ЭТИЧНОСТИ ПОВЕДЕНИЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ И СОТРУДНИКОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Этика – система защиты и рекомендованных понятий правильного и неправильного поведения. Этика поведения в организации включает в себя ряд аспектов: правила, убеждения и ценности, которые решают, что является приемлемым для организации, а что нет, а также определяют, как необходимо вести себя менеджерам в каких-либо ситуациях. Она создает индивидуальные этические ценности каждой организации, которые необходимо оберегать для поддержания благополучного морально психологического климата в коллективе [1, с. 135]. При помощи этического поведения выстраиваются доверительные коммуникационные связи, что является одним из важнейших элементов, позволяющих организации выжить в долгосрочной перспективе. Необходимо всегда помнить о чувстве собственного достоинства, скромности, об уважительном отношении, толерантности. Толерантность – это терпимость по отношению к другим. Проявление толерантности по отношению друг к другу на работе важно для того, чтобы не нарушать личные границы, которые каждый выстроил для себя.

Необходимо определять этическое ли поведение в организации, для этого рассмотрим основные подходы к определению этичного повеления: [1, с. 150]

1. Утилитарный: определяет различные направления действий, устанавливает, кто будет затронут каждым действием, какие выгоды и какой вред будет получен каждым из них и на основе этого выбирают

действие, которое будет приносить наилучший результат для большинства людей, работающих в организации и для организации в целом.

2. Добродетельный подход в этике предполагает отбор четких идеалов, к которым мы должны стремиться. При использовании данного подхода, вследствие решения какой-либо ситуации мы бы спросили о том, какой должен быть человек.

3. Справедливый подход предполагает оценку честного или нечестного распределения обязанностей среди членов группы. Принцип гласит: "Относитесь к людям одинаково даже, если существуют морально актуальные различия между ними".

4. Теологический подход предполагает, что правильное или неправильное действие будут судить по результату. Удовольствие от совершенного поступка должно испытывать общество, а не субъект, который совершил действие. Эту точку зрения поддерживали философы Джон Стюарт Милль и Джереми Бентам.

5. Деонотологический подход гласит, что необходимо максимизировать благосостояние общества, основываясь на моральных принципах. У действия есть характеристики и по ним можно определить правильное оно или нет.

6. Эмоциональный подход состоит в том, что понятие морали и этики являются личными взглядами, и «моральные суждения являются бессмысленным выражением эмоций». Согласно этому подходу, вся идея о нравственности зависит от личной точки зрения.

7. Подход к моральным правам рассматривает поведение как уважение и защиту основных прав человека, равное обращение в соответствии с законом. Некоторые из этих прав изложены в декларации прав человека ООН.

8. Подход к правосудию основывается на том, что этические решения не дискриминируют людей на основе каких-либо предпочтений, а относятся ко всем людям справедливо.

Чтобы пресечь сложившееся неэтическое поведение необходимо рассмотреть, что его вызывает и составить методы преодоления таких ситуаций.

Причины неэтической деятельности: [2, с. 34].

1) сложная система принятия решений в организации, которая вызывает агрессию со стороны сотрудников и создаёт впечатление о нецелесообразности принятых решений, по этой причине эмоциональное состояние сотрудников ухудшается, что приводит к разногласиям в коллективе. Для того чтобы избежать агрессии и непонимания с их стороны, необходимо упростить сложную систему принятия решений.

2) Непонимание поставленных задач перед работником, когда руководитель не может распределить обязанности между сотрудниками, определить зону ответственности.

3) Негативно-эмоциональное изложение информации.

4) Ограниченность ресурсов.

5) Утаивание информации, что может повлечь за собой возникновение конфликтов.

6) Давление со стороны менеджера на сотрудников. Невозможно работать в стрессовом состоянии постоянно, это может вызвать скандалы, споры, которые не пойдут на пользу организации.

Это основные причины возникновения неэтического поведения у работников в организации.

Для того чтобы избежать неэтического поведения необходимо использовать ряд направлений работы руководителя в этом вопросе: [2, с. 50]

1) оптимизация трудовых коммуникаций в организации: составление этического кодекса, в котором будут указаны правила поведения сотрудников в организации, а также санкции за их несоблюдение.

2) Создание подразделения, которое будет отвечать за соблюдение этического поведения персонала.

3) Создание службы, которая будет отвечать на звонки работников, получая информацию о неэтическом поведении в организации.

4) Проведение тренингов по изучению и выработке коммуникационных навыков этического поведения в различных ситуациях.

Чтобы пресечь неэтическое поведение, необходимо понять, как поддерживать этическое поведение сотрудников организации, в связи с этим необходимо рассмотреть этические нормы – правила поведения в организации [3, с. 75].

Правила и принципы поведения работников в организации:

1) необходимо соблюдать субординацию в речи: не использовать ты вместо вы, это не позволяет на психологическом уровне воспринять коллегу или подчиненного, как друга и перейти к ненормативной лексике в спорах и конфликтных ситуациях.

2) Проводить регулярные корпоративные праздники с конкурсами для создания неформальной обстановки с целью сближения коллектива и создания приятной психологической атмосферы.

3) При возникновении споров обращаться к третьему лицу – менеджеру, чтобы свести разногласия на нет.

4) Уважительное общение между коллегами, руководителями и подчиненными.

5) Соблюдение корпоративной культуры, установленной в организации.

Способы повышения этичности поведения в организации:

1. Повысить навыки сотрудников по управлению своим временем.

2. Продвижение сотрудников по карьерной лестнице на основе этического поведения.

3. Конфиденциальный процесс подачи жалоб.

4. Предоставить больше свободы сотрудникам для выполнения своей работы.

5. Создать программу обучения этическому поведению, которая научит сотрудников правильно действовать в разных ситуациях.

6. Использование философии Коучинга, в которой говорится, что объяснение правил поведения на рабочем месте и в организации проще в модели «взрослый – взрослый», чем дисциплинарные наказания в модели «родитель – ребенок».

7. Создание «карт этики». Данный метод обобщает этический кодекс.

8. Проведение социальных ревизий. Они составляют отчеты о социальном влиянии действий организации.

9. Проведение этической экспертизы. Результатом данной проверки будет система предложений, направленная на улучшение этического поведения сотрудников.

10. Этическое консультирование.

Правила, нормы, нравственность – даже если все эти компоненты присутствуют в организации, стоит помнить, что без должного внимания к этим элементам, они могут разрушиться [3, с. 150-155].

Список литературы

1. Баскакова, О. В. Экономика организаций (предприятий): учебное пособие для студентов вузов. - 2-е изд., испр. - М.: Дашков и К, 2019. 272 с.
2. Верна, В. В. Управление персоналом организации как основополагающий фактор ее устойчивого развития // Успехи современной науки. 2019. Т. 3. № 1. С. 171-173.
3. Виханский, О. С. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс: учебное пособие. - М.: МГУ, 2018. 588 с.

Душевина Ю. Л.
студентка 2 курса экономического факультета СГУ имени Н.Г. Чернышевского

АКТУАЛЬНОСТЬ НАДПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ НАВЫКОВ НА СОВРЕМЕННОМ РЫНКЕ ТРУДА

Основной особенностью современного рынка труда можно назвать его динамичность. Мир так быстро меняется, на смену одним поколениям приходят новые, некоторые профессии «заменяются», а другие и вовсе «вымирают». Но одно остается неизменным уже долгие годы – это роль человека в организации. Именно человек – главный ресурс любой компании, без которого невозможно производство товаров и услуг и, конечно же, развитие. Но именно рынок диктует правила игры, и многие люди каждый год теряют работу по разным причинам: последствия

структурной, технологической безработицы, отсутствие гибкости и некомпетентность.

Любая организация нуждается в хороших кадрах, но стоит понимать, что грамотный персонал - это не только тот, который закончил высшее учебное заведение и получил диплом. Компаниям необходимы универсальные работники, способные реагировать на тренды и изменения во внешней среде. Из-за динамичности рынка труда изменилась и суть получения образования, если раньше люди стремились получить одно высшее образование в определенной области и знаний, полученных во время обучения, хватало на всю профессиональную жизнь, то теперь рынок труда требует постоянное переобучение, переподготовку, повышение квалификации и т.д. Для успешной карьеры человеку необходимо обладать не только системным мышлением, профессиональными компетенциями и хорошей исполнительностью, но и творческим мышлением, желанием действовать и развиваться, мобильностью, карьерной гибкостью, готовностью полностью отдаваться своей работе. Можно сделать вывод о том, что благодаря меняющейся внешней среде сотрудник должен быть готов к постоянной смене специализации, профессии в целом. То есть на смену установок «образование на всю жизнь» и «одна жизнь – одна организация – одна профессия – одна карьера» пришла установка «образование через всю жизнь», идеи поливариантности и многовекторности карьеры [3, с. 186]. Также стоит понимать, что это явление становится нормальным, а не исключением из правил.

Так как же всегда оставаться актуальным и востребованным на рынке труда? В этом поможет наличие надпрофессиональных навыков. Также стоит отметить, что надпрофессиональные навыки не связаны с конкретной отраслью, специализацией, профессией или должностью, они являются универсальными, связанными только с самой личностью. Обратимся к результату масштабного исследования, проведенного Агентством стратегических инициатив и Московской школой управления «Сколково», а именно к атласу новых профессий – сборнику перспективных отраслей и профессий на ближайшие несколько лет. Данный документ исследует изменения состояния рынка и позволяет определить предстоящие тенденции развития рынка труда: глобализация; рост клиентоориентированности; переход от работы-функции к работе в проектах; рост конкуренции в экономике; автоматизация; интенсивное использование программируемых устройств; рост сложности систем управления; рост требований к экологичности. Вследствие вышеназванных трендов актуализируется вопрос развития надпрофессиональных навыков у будущих сотрудников. Надпрофессиональные навыки – это навыки, способствующие повышению эффективности профессиональной деятельности сотрудника. Владение такими навыками позволяет человеку умело использовать накопленные знания, нерационально решать основные

и нетипичные задачи, переходить между близкими и смежными отраслями, активно двигаться по карьерному пути, и что самое важное – позволяет всегда оставаться востребованным на рынке труда.

В связи с этим важно знать, какие именно надпрофессиональные навыки необходимы для успешной работы в любой организации и хорошего карьерного роста. Согласно всемирным исследованиям точного перечня надпрофессиональных навыков не существует, однако можно выделить наиболее востребованные: клиентоориентированность, мультиязычность и мультикультурность, межотраслевая коммуникация, умение управлять проектами, работа в условиях неопределенности, умение работать с людьми, системное мышление, экологическое мышление, уверенное использование информационно-компьютерных технологий, бережливое производство, способность к самоорганизации. Рассмотрим эти навыки более подробно.

Клиентоориентированность – это способность сотрудника своевременно предугадать желания клиента, для дальнейшего удовлетворения потребностей продукцией или услугой организации. Обладание навыком клиентоориентированности помогает увеличить продажи благодаря грамотному обслуживанию, а не за счет роста производства. Суть навыка заключается в умении ставить интересы клиента превыше своих.

Мультиязычность и мультикультурность – свободное владение иностранными языками, понимание культурного и национального контекста стран-партнеров, знание специфики промышленного производства в других странах. Необходимость навыка – межкультурная коммуникация. Если специалист может общаться не только с людьми своего родного языка, но и иноязычными клиентами, то это открывает новые рынки для предприятия, что является безусловно плюсом. Данный навык способствует сотрудничеству с иностранными партнерами.

Межотраслевая коммуникация – система навыков, позволяющих сотруднику анализировать ситуацию и находить пути её решения в разных отраслях деятельности. Для того чтобы быть востребованным на рынке труда, человеку необходимо понимать технологии, процессы, рыночные ситуации не только в своей сфере деятельности, но и в смежных отраслях. Сотруднику необходимо постоянно развиваться не только в своей области, но и в смежных, тренд «образование через всю жизнь» находит в этом навыке свое подтверждение.

Умение управлять проектами – умение применять необходимые знания, усилия, опыт, инструменты и методы к проектным работам, необходимые для удовлетворения предъявляемых требований к проекту. Предназначение навыка – создание редкого товара или услуги, получение нового результата. Для эффективного и результативного проекта сотрудник должен уметь: создавать команду из грамотных специалистов; обладать навыками переговоров; управлять конфликтами; вести за собой

свою команду, то есть быть руководителем, а не тираном; владеть различными методами и системами управления проектами. Такой сотрудник сможет закончить начатое и привести организацию к поставленной цели.

Работа в условиях неопределенности – умение вырабатывать правильную стратегию, применять методы управления проектами, оптимизировать производство, изменять функционал организации, разрабатывать требования к итоговому продукту. Для эффективной работы в условиях неопределенности сотруднику необходимо:

- учиться и приспосабливаться быстрее конкурентов;
- уметь сосредотачиваться на действительно важных аспектах;
- пользоваться неожиданными и выгодными моментами.

Если специалист будет готов работать в условиях неопределенности, то он станет действительно ценным кадром компании, ведь даже от самых маленьких решений зависит выживание целой организации.

Умение работать с людьми. В любой отрасли, любом бизнесе присутствует общение, и этот навык является действительно важным. Уметь работать с людьми значит уметь общаться и взаимодействовать в процессе совместной деятельности. Для успешного сотрудничества необходимо уметь учитывать позицию другого человека, быть способным объяснить свое мнение и разрешать разного рода конфликты.

Системное мышление можно рассматривать, как совокупность умений: тщательно рассматривать отдельные детали одного целого и исследовать явление при сведении в единое целое всех деталей. Сотрудник должен уметь обобщать все свои знания и умения и передавать свой опыт, полученный в одной области, на весь окружающий мир в целом. Работа – это переход из одного проекта в другой, именно поэтому человек должен уметь быстро переключиться из одной области на другую, быть способным не загонять себя в рамки своей специализации, а прогрессировать и в других областях, пытаться разобраться в новых для себя процессах и механизмах.

Экологическое мышление – понимание ценности природных ресурсов, ответственность за свои действия, сохранение природного баланса планеты. Необходимо осознавать тот факт, что природные ресурсы исчерпаемы и бездумно пользоваться ими нельзя, они требуют бережного отношения к себе. Хороший сотрудник должен уметь грамотно распоряжаться природными ресурсами и уменьшать объемы производимых отходов. Каждый человек обязан нести ответственность за место, в котором он живет, за свою деятельность, за свой бизнес, именно поэтому важно экологическое мышление.

Использование информационно-компьютерных технологий. В XXI веке практически не осталось компаний, в которых бы не использовались информационно-компьютерные технологии. Именно поэтому сотрудникам необходимо владеть навыками программирования на базовом уровне. Но

прогресс не стоит на месте и скоро стандартного набора знаний в области информационно-компьютерных технологий будет недостаточно. Уверенное использование информационно-компьютерных технологий позволяет сотруднику шире использовать наглядность при каком-либо проекте или выступлении, выполнить работу на более современном уровне.

Бережливое производство – система управления организацией, осуществляющая повышение качества товаров или услуг путем сокращения потерь при производстве. Осуществлять бережливое производство можно только при полном вовлечении всех сотрудников организации и максимальной ориентации на потребителя. Можно выделить следующие цели бережливого производства: сокращение всех видов затрат; сокращение времени производственного цикла; сокращение производственных и складских помещений; максимально возможное качество при минимальных затратах ресурсов.

Следует отметить, что из-за пандемии внимание к цифровым технологиям быстро растет во всем мире. Такие понятия, как цифровая экономика, цифровые технологии и виртуальная среда, становятся все более важными [1, с. 108]. Как показал длительный карантин 2020 года работать дистанционно не только можно, но и необходимо. Умение работать удаленно позволяет организации увеличить в своей деятельности значение бережливого производства. Некоторые компании начинают отказываться от помещений под офисы.

Сотрудник должен владеть следующими навыками: соблюдения режима дня, умения вести список задач, организации рабочего места, борьбы с прокрастинацией, общения с коллегами. Сотрудник, умеющий работать удаленно, безусловно – ценный кадр для любой компании.

Таким образом, для того, чтобы оставаться востребованным на рынке труда в ближайшем будущем необходимо постоянно учиться. Именно непрерывное обучение поможет всегда быть в тренде. В связи с прогнозируемым высвобождением кадров, связанным с автоматизацией различных процессов, в ближайшие годы конкуренция на рынке труда будет серьезно усиливаться. При этом будут появляться новые рабочие места и процессы [2, с. 324]. Именно для этого и понадобятся перечисленные надпрофессиональные навыки.

Список литературы

1. Рахматов, Д.Р. Пандемия как стимул для развития нового этапа цифровой трансформации // В сборнике: EuropeanScientificConference. Сборник статей XX Международной научно-практической конференции. 2020. 368 с.

2. Пистер, Е.И. Новикова, Е.В. Развитие надпрофессиональных навыков для успешной адаптации на рынке труда в условиях перехода к цифровой экономике // В сборнике: Инновационное развитие российской экономики:

материалы X Международной научно-практической конференции, Москва, 25–27 октября 2017 года. – Москва: РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2017. 336 с.
3. Мхеидзе, Л.Р. Развитие надпрофессиональных компетенций как условие реализации карьерного потенциала молодых специалистов // Власть и управление на Востоке России. 2020. № 3 (92). 211 с.

Загурный С. С.
студент 2 курса юридического факультета СГУ им. Н.Г. Чернышевского

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРОГРАММА НАРОДНИКОВ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Народничество – философско-политическое течение отечественной мысли, оформившееся на рубеже 19 и 20 вв. и оказавшее огромное значение на ход российской истории.

Идейная школа народничества богата и обширна – огромный вклад в ее развитие внесли многие выдающиеся русские мыслители и интеллектуалы, среди которых были как социологи, философы, правоведы и историки, так и экономисты – к числу которых принято относить и нашего земляка Н.Г. Чернышевского, чье имя носит Саратовский государственный университет.

Народничество есть левое, революционно-демократическое и социалистическое движение. Чтобы понять его экономические взгляды, нужно определить экономический базис, т.е. основу того, на кого или что делали ставку народники при оформлении своей экономической программы, под кого ее составляли. И если у западноевропейских коллег, марксистов-социалистов, этой основой выступал рабочий класс (пролетариат) как движущая сила необратимых радикальных социальных преобразований, то у российский народников, ввиду специфики развития России этим базисом непременно выступало крестьянство.

Но отсталость от западных экономик, традиционный уклад жизни, консервативность в ведении хозяйства, преимущественно крестьянский состав населения не расценивались народниками как негативный фактор, тормозящий развитие страны в сравнении с западными странами. Напротив, они видели в этом преимущество России, свободную от проблем западного капитализма хозяйственно-экономическую систему, из которой, благодаря этому, можно сотворить нечто новое, самобытное, избегая ошибок соседей. Ячейкой будущего социализма должна была стать русская крестьянская община. Она была на тот момент единственным оставшимся в Европе живым, а не формальным примером коммуны, с доминантой коллективной (общинной) собственности, элементами прямой

демократии (сходами) и артельным свободным трудом. На развитии этих ключевых факторов и должен был осуществиться переход к “крестьянской”, или как ее еще принято называть - “артельной” модели русского народного социализма, минуя период капиталистического застоя.

Это является ключевым отличаем народников от “западнических” политических течений, существовавших на тот момент в России, в том числе и ортодоксальных марксистов, стремившихся так же к социализму. Однако идя по той же стезе капиталистического западного развития, не делая должных выводов из ошибок и трудностей, с которыми столкнулись эти народы, все согласно экономически-формационным наработкам К. Маркса, согласно которым социализм следует после капитализма. И этот факт говорит о многом: германской фабрично-централизованной системе, с заводским рабочим во главе, было противопоставлено видение общинно-сельского, децентрализованного социализма, с ведущей ролью крестьянина, считавшегося тем же Марксом преимущественно “реакционным классом” современного общества.

Но каково видение экономического развития России по-народнически? На этот вопрос дал подробный ответ один из ведущих отечественных экономистов, специалист по теориям экономического устройства и развития России В.Т. Рязанов. В своем труде “Экономическое развитие России в XIX-XX вв.” он, ссылаясь на других ведущих российских народнических экономистов, В. П. Воронцова и Н. Ф. Даниельсона, писал следующее: “…народники считали, что на начальном этапе преобразований особых перспектив для крупной промышленности в России не имеется. Поэтому более целесообразной является опора на мелкое кустарное и ремесленное производство; …Его использование они связывали с переходом к артельной организации труда, которую они понимали, как разновидность “народного производства”. Народники выработали свое собственное отношение к уже сложившийся крупной промышленности… то, что нельзя трансформировать в артельную организацию производства, должно быть превращено в “народно-общественную форму”, при которой производство направляется на удовлетворение потребностей всего общества” [3, с. 196]. Проще говоря, речь тут шла о национализации крупной промышленности, с продолжением расширения роли государства в экономики, но под общественными началами, т.е. широким контролем общества.

Развитие сельского хозяйства, сельской кооперации, ставилось в приоритет. Это планировалось сделать через дальнейшее расширение общинных крестьянских хозяйств за счет помещичий земли (тот самый “Черный передел”), социализацией земли, т.е. переходом в общенародное пользование (тот, кто трудится на земле, и пожинает ее

плоды), с сохранением принципов общинной прямой демократии, и постепенным внедрением новых достижений научно-технического прогресса по ходу.

Так формировалась многоукладная (смешанная) экономика, которую можно было бы назвать системой социально-ориентированного госкапитализма, с большой ролью государства в экономике, которое бы активно участвовало в процессах начальной индустриализации и механизации – особенно деревни и сельского хозяйства, с подконтрольной на начальных этапах промышленностью, управление которой велось бы совместно с рабочими (общественными) профорганизациями (теми же ФЗК). Это уже можно квалифицировать как проявление идей синдикализма - но со спокойным отношением и к частной собственности, опорой на внутренние рынки, на мелкотоварное и кустарного производство, на преимущественное развитие легкой промышленности и мелкой буржуазии.

Удивительно, но несмотря на поражение крупнейшей дореволюционной неонароднической организации – партии социалистов-революционеров, и соответственно, невозможности на тот момент времени реализовать разработанную народниками экономическую программу, она все-таки была реализована, хоть и далеко не их идейными наследниками. В марте 1921г, после череды крупных крестьянских выступлений по всей территории молодой Советской Республики против власти большевиков, X съезд РКП (б), с одобрения вождя большевиков В. И. Ленина, провозгласил начало Новой экономической политики (НЭП). Главным идеологом НЭПа среди самих большевиков стал видный экономист Н. И. Бухарин, часто упрекаемый партийными товарищами за это в “правоуклонизме”, т.е. в допущении рыночных элементов в социалистической экономике.

Бухаринская модель НЭПа действительно имела много общего с экономическими программами народников: в отличии от большинства остальных партийных руководителей, он по-большевистским меркам мягко относился к деревне, и до конца отстаивал идею “смычки” деревни и города, т.е. более-менее равноправных отношений городского пролетариата и сельского крестьянства. Добавим еще к этому развитие сельхоз кооперации, замену продразверстки продналогом, приоритет развития легкой промышленности и товаров народного потребления вместо тяжелой, и легендарную бухаринскую фразу-воззвание к крестьянству: “В общем и целом всему крестьянству, всем его слоям нужно сказать: обогащайтесь, накапливайте, развивайте свое хозяйство. Только идиоты могут говорить, что у нас всегда должна быть беднота; Мы должны теперь вести такую политику, в результате которой у нас беднота исчезла бы” [1, с. 136]. Есть и такая его фраза, менее известная, чем первая, но

не менее выразительная: “Среди рабочего класса и в нашей партии встречаются такие товарищи, которые настроены в отношении крестьянства цеховым образом: “какое, мол, дело нам до деревни!” Эту манеру рассуждений нужно оставить потому, что ничто сейчас так не вредно, как непонимание того, что наша промышленность зависит от крестьянского рынка” [1, с. 134]. Кроме того, Бухарин в своих трудах не раз отмечал приоритетность формирования многоукладной, т.е. смешанной модели экономики, что так же роднит его экономически больше с неонародниками, чем с марксистами.

Чтобы понять историческую верность или неверность экономических воззрений русского народничества, достаточно лишь посмотреть на окружающий нас современный мир: сегодня большинство развитых стран имеют ту самую смешанную экономическую систему, основанную на их национальных особенностях. Конечно, нельзя сказать, что экономики этих стран сплошь построены на разработках русской народнической мысли. Но то, что в эпоху борьбы двух диаметрально-разных взглядов на экономику народники одними первыми заговорили о возможной рабочей альтернативе им, этакой “золотой середине” - именно это и делает народнической мысли (как и всей отечественной экономической мысли в целом) большую честь.

Список литературы

1. Бухарин Н.И. Избранные произведения. – М.: Политиздат, 1988. – XII, 499 с.
2. Елисеев А. Преданный социализм. – М.: Концептуал, 2018 г. 344 с.
3. Рязанов В.Т. Экономическое развитие России. Реформы и российское хозяйство в XIX-XXвв. – СПБ.: Наука, 1998г. 796 с.
4. Головинов А.В. Традиционные отечественные идеологии: народничество, областничество, толстовство: учебное пособие / А.В. Головинов, В.А. Должников, Д.С. Петров. – Барнаул: Изд-во Алт. Ун-та, 2014. 228 с.

Зезина М. В.
студентка 1курса Института истории и международных отношений
СГУ им. Н.Г. Чернышевского

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РОССИЙСКОГО ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Наиболее значимый компонент обеспечения национальной безопасности Российской Федерации - оборонно-промышленный комплекс (ОПК), представляющий собой совокупность научно-производственных сфер промышленности, способных разрабатывать и производить

инновационные виды и типы вооружений, военной и специальной техники, а также выпускать наукоемкую продукцию.

ОПК проводит научно-исследовательскую и экспериментально-конструкторскую деятельность по разработке вооружений, их испытанию, производству, ремонту, сервисному обслуживанию, а также по их переработке. Научно-техническая продукция составляет около 30% ОПК. В настоящий период времени в российском ОПК задействовано более 2 млн. работников (в основном высокой квалификации), что составляет около 3% всех занятых в экономике РФ. Средняя заработная плата согласно итогам 2017 г. составила 50,9 тыс. руб. Это на 30% превышает среднюю зарплату по стране.

Происходящие в российском ОПК в последние годы позитивные изменения невозможны были бы без обширной финансовой поддержки государства. Часть расходов бюджета на оборону доходит до четверти всех ассигнований, что является крупнейшими финансовыми инвестициями в оборону в новейшей истории России (в среднем ежегодно они составляют 3 - 4,5% ВВП страны).

ОПК России включает в себя приблизительно 2 тыс. производственных предприятий, НИИ и конструкторских бюро, находящихся на территории 72 субъектов РФ. Из них около 40% находится в Центральном федеральном округе.

Таблица - Ассигнования на национальную оборону

Год	Бюджетные ассигнования (руб.)
2014	2 471 млрд.
2015	3 174 млрд.
2016	3 895 млрд.
2017	2 836 млрд.
2018	2 782 млрд.
2019	2 816 млрд.

Немаловажен социальный аспект – в 32 субъектах страны расположены 129 градообразующих организаций оборонного комплекса. Предприятия ОПК в РФ – это предприятия, либо принадлежащие государству, либо имеющие значительную долю государственного участия. ОПК Российской Федерации включает в себя ряд следующих отраслей:

- Судостроительная промышленность.

В отрасли происходит проектирование и производство различных типов судов - от надводных кораблей до подводных лодок (атомных и дизель-электрических), а также береговой инфраструктуры. К отрасли относятся предприятия: АО «Адмиралтейские верфи», АО «Прибалтийский судостроительный завод «Янтарь», ПО «Севмаш», АО «Звёздочка», АО «Красное Сормово».

На сегодняшний день в судостроительной промышленности занято более 200 тыс. человек. Доля продукции составляет приблизительно четверть всего объёма российского производства. Российская отрасль судостроительной промышленности занимает второе место в мире.

• Авиационная промышленность.

Данная отрасль разрабатывает и производит все типы самолётов и вертолётов, а также беспилотные летательные аппараты и аэродромное оборудование. Ведущие предприятия: АО «Авиастар», ПАО «Корпорация «Иркут», АО «РСК «Миг», ПАО «Компания «Сухой», ПАО «ТАНК им. Бериева». Россия занимает второе место в мире по объему производства самолётов и третье место - по объему производства вертолётов.

• Ракетно-космическая промышленность.

В отрасли разрабатываются и производятся космические аппараты, искусственные спутники и различные виды оборудования наземной инфраструктуры для космодромов. В отрасли занято около 232 тыс. человек. Ведущими предприятиями являются: ПАО «РКК «Энергия» им. Королёва», АО «ГКНПЦ им. Хруничева», АО «ГНПРЦ «ЦСКБ-Прогресс», ПО «Полёт», АО «МКБ «Факел», АО «НПО «Энергомаш». Россия занимает второе место в мире в области ракетостроения.

• Промышленность обычных вооружений.

В данной отрасли осуществляется разработка и создание стрелкового оружия, а также автобронетанковой техники, артиллерийских систем и систем противовоздушной обороны. В общем объёме российского ОПК доля продукции отрасли составляет 15%. Основные предприятия отрасли - это АО «Концерн ВКО «Алмаз-Антей», АО «НПК КБМ», АО «КБП», АО «НПК «Уралвагонзавод», АО «НПО «Ижмаш».

• Атомная промышленность.

В отрасли осуществляется разработка и создание ядерных энергетических установок, ядерных боезарядов, а также аппаратуры контроля и средств защиты. В ней занято более 190 тыс. человек. Крупнейшие предприятия: «РФЯЦ-ВНИИ экспериментальной физики», «РФЯЦ-ВНИИ технической физики им. Забабахина», АО «ОКБМ им. Африкандова», НИЦ «Курчатовский институт».

• Радиоэлектронная промышленность.

Отрасль разрабатывает и производит электронную компонентную базу, средства связи, телекоммуникационное оборудование, вычислительную технику, микропроцессоры, СВЧ-элементы и специальные материалы. Производственный комплекс включает около 130 предприятий, на которых занято 270 тыс. человек.

По Государственной программе вооружений 2011–2020 гг., на которую в сумме было затрачено 23 триллиона рублей, долю современных образцов вооружений, военной и специальной техники в вооруженных силах Российской Федерации удалось повысить до 70%. По данному показателю РФ обходит многие армии в мире. Это позволяет называть

"ГПВ–2020" беспрецедентным планом перевооружения армии во всей постсоветской истории государства.

Сегодня можно наблюдать динамику значительного прироста объёмов производства в секторах ОПК: в радиоэлектронном комплексе - на 32,6%, в промышленности боеприпасов и спецхимии – на 22,3%, в судостроении - на 16,3%, в ракетно-космическом производстве – на 7,6%, в авиационной промышленности - на 5,9%. Отечественное военное судостроение вышло на небывалые для современной истории России цифры. Впервые для нужд ВМФ осуществлялась постройка 22 кораблей дальней морской зоны. В 2020 году российскому флоту были переданы два серийных фрегата дальней морской и океанской зоны «Адмирал Касатонов» и «Адмирал флота Советского Союза Горшков».

Несмотря на достигнутые успехи в ОПК, ряд задач остаются ещё нерешёнными. В настоящий период приоритет государственной политики в сфере развития ОПК – оснащение Вооруженных Сил РФ инновационными образцами вооружения и военной техники. Второе направление – повышение качества оборонно-промышленной продукции и увеличение её конкурентоспособности. В экономике РФ также создаются условия для развития процесса импортозамещения в сфере вооружений.

Ещё одним важнейшим направлением деятельности ОПК является производство продукции военного назначения на экспорт. Россия твёрдо занимает второе место в мире по объёму экспорта вооружений: в 2014 году он составил 15 600 млн. долл., в 2013 – 15 955 млн. долл., в 2012 – 15 673 млн. долл. (для сравнения: в 2005 году стоимость экспорта составляла 7 426 млн. долл.). Российское вооружение поставляется в 80 государств. Доля российского оружия составляет около четверти общемирового рынка вооружений.

Портфель экспортных контрактов ОПК сейчас составляет 56 млрд. долларов. Продолжается процесс формирования новых контрактов для российского ОПК. В денежном отношении ситуация довольно стабильна. Российская Федерация обычно работает с портфелем экспортных военных контрактов в пределах 45–55 млрд. долларов. Объём ежегодной выручки на рынке вооружений в последние годы находится на уровне от 14 до 15 млрд. долларов. При этом по прогнозам в ближайшее время на рынке будет наблюдаться спад интереса к вооружению и военной технике в связи с экономическим кризисом. Это, по мнению специалистов, может затронуть и Россию.

Можно сделать вывод, что в результате проводимых мер государственной поддержки российский оборонно-промышленный комплекс восстанавливает свою былую мощь, успешно преодолевая последствия тяжелого кризиса 90-х годов XX века. Возрождение ОПК позволит решить проблемы обеспечения национальной безопасности, выведет производство вооружений в стране на уровень, соответствующий

ее статусу ведущей мировой державы, способной выполнить стоящие перед ней актуальные задачи.

Список литературы

1. Шипигин Ю. А. Оборонно-промышленный комплекс в современной экономике России : дис. … к-та экон. наук. М.: МГУ им. Ломоносова, 2004. 40-50 с.
2. Костин Д. Развитие ОПК России // Военно-промышленный курьер: общероссийская еженедельная газета. 2005. № 9 (76).
3. Журенков Д.А. Развитие ОПК: Новая государственная программа повысит конкурентоспособность военной продукции // эксперт рабочей группы по развитию конкуренции в сфере государственного оборонного заказа ФАС России. URL: http://www.rosinform.ru/mic/82115-razvitie-opk-novaya..povysit-konkurentosposobnost-voennoy-produktsii/ (дата обращения: 23.03.2021).

Зимнухова Е. Д.
магистрантка 1 курса экономического факультета СГУ им. Н.Г. Чернышевского

РИСКИ ЭЛЕКТРОННЫХ ПЛАТЁЖНЫХ СИСТЕМ

Риски в электронных платёжных системах и вопросы их оценки, предупреждения и снижения их количества – одно из актуальных приоритетных направлений в современных условиях, так как электронные платёжные системы становятся неотъемлемыми элементами экономических систем современного общества и развитие электронных платёжных систем неразрывно связано с проблемами как политического, так и социально-экономического характера.

Безопасность электронных платёжных систем осуществляется с помощью 6 основных категорий – идентификация всех участников сделки, их аутентификация, авторизация, доверие и гарантия, что никто не имеет доступ к данным, уверенность в целости и полноте передаваемых данных, гарантия платежеспособности клиента [1, с. 4].

Электронная платёжная система – это специальные технологии, позволяющие покупать и продавать товары, а также оплачивать услуги через интернет.

По данным компании Mediascope, имеются следующие статистические данные за 2020 год:

- товары и услуги хотя бы один раз за год оплачивали в интернете 93,7% респондентов;

- самые популярные средства для платежей в интернете – это банковские карты и интернет-банкинги, с помощью которых платили онлайн 89,9% и 89,7% россиян соответственно;

- наиболее активные пользователи онлайн-платежей - люди в возрасте 25-45 лет [2].

По статистическим данным Банка России, на 1 апреля 2020 года количество банковских карт в РФ является максимальным значением за всю историю и достигло почти 284 млн карт.

Очевиден тот факт, что при оказании электронных услуг банки сталкиваются с многочисленными видами риска. Риски в электронных платёжных системах можно разделить на те же категории, что и риски, присущие традиционным платёжным розничным механизмам, а именно – операционные риски, риски потери репутации, стратегические риски и правовые риски.

Операционный риск – это риск, который не входит в категорию рыночного или кредитного риска.

Риск потери репутации - это риск, характеризующийся сокращением клиентуры банков, оттоком фондов, сбросом банковский акций и т.п. из-за сложившегося негативного мнения о деятельности банка.

Правовой риск связан с эмиссией электронных денег и возникает вследствие нарушений действующего законодательства – операции с электронными деньгами относительно новы, поэтому зачастую права и обязанности участников всех сделок не всегда конкретно определены, в то время как юридические реалии оформляются медленнее, чем экономические.

Стратегический риск – это текущий и прогнозируемый уровень влияния ошибочных управленческих решений на доходы.

Также при совершении операция с электронными деньгами имеют место риски, традиционные для банковского дела.

Сюда можно отнести кредитный риск, который состоит в неспособности либо нежелании партнера действовать в соответствии с условиями договора.

Также имеет место риск потери ликвидности, заключающийся в возможном невыполнении банком своих обязательств или отсутствием роста активов.

Рыночный риск связан с убытками по балансовым и внебалансовым статьям из-за колебаний рыночных цен и также может возникнуть при совершении операций с электронными деньгами.

По статистике, люди в возрасте 25-45 лет являются самыми активными пользователями онлайн-платежей. В рамках настоящего исследования был проведен опрос среди 120 человек данного возраста в г. Саратове с помощью сервиса Google Forms. Иследование показало, что подвергались рискам или были обмануты 100 человек, что составляет 83% от числа опрошенных.

Далее подвергшимся рискам респондентам был задан вопрос: «С каким именно видом риска вы сталкивались». Полученные данные представлены на рисунке.

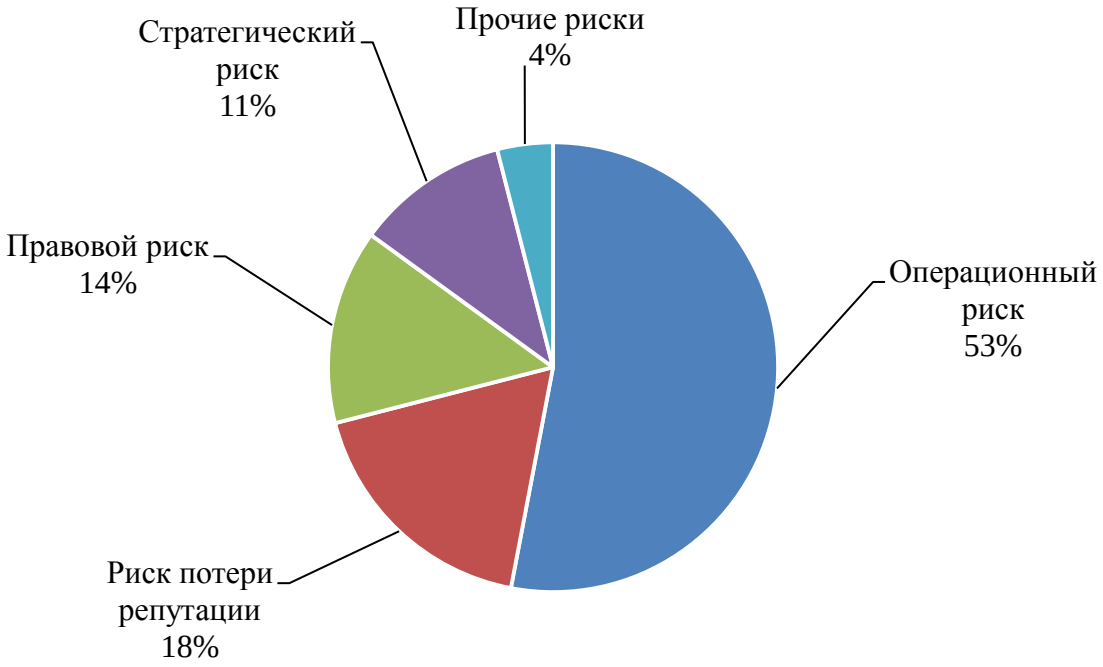


Рисунок – Виды риска

Проанализировав приведённые данные, можно сделать вывод, что операционный риск – это наиболее распространённый вид риска, который еще и является наиболее сложным с точки зрения его выявления и общего влияния на безопасность работы системы электронных денег. Последствия такого риска могут быть катастрофическими для всей системы электронных денег, так как это напрямую связано с возникновением риска потери репутации, правового и стратегического риска.

Можно выделить 3 основные группы с 14 принципами управления рисками в данной сфере, которые составил комитет по банковскому надзору [3]:

1 группа – ответственность руководства банка, куда входят осуществление надлежащего контроля за исполнением процедур, контроль над поддержанием уровня безопасности и мониторинг сотрудничества с партнёрами.

2 группа – это обеспечение безопасности в сфере технологий с такими принципами, как идентификация участника, совершающего онлайн-оплату, делегирование полномочий между работниками банка в отделах э-банкинга, контроль над авторизацией и получением доступа в необходимые системы, конфиденциальность и сохранность данных при совершении операций, учёт электронных транзакций.

3 группа – это управление правовым и репутационным риском, которое включает в себя интерпретацию неясной информации о пользовании э-банкингом, предотвращение незаконного доступа к

клиентской базе, поддержание необходимых систем в готовности, формирование эффективного механизм реагирования на внутренние и внешние атаки [4, с. 4].

Таким образом, для снижения рисков в электронных платёжных системах, нужно понимать, что вся полнота ответственности за защиту деятельности банка лежит на управленческом звене кредитной организации, которое должно обеспечить разработку не только превентивных мероприятий, цель которых – минимизация вероятности возникновения форс-мажорных ситуаций, но и мероприятий по минимизации последствий нештатных ситуаций. Последнее должно включать в себя формирование резервных компьютерных и коммуникационных сетей, разработку планов действий во время нештатных ситуаций, а также страхование от мошенничества, повреждений оборудования, нарушений работы программного обеспечения и т.д.

Если говорить об операционных рисках, то снижение их уровня возможно только при использовании современных информационных технологий, включая методы математического моделирования.

Для этого необходимо, в первую очередь, определить методы и приемы практического применения математической модели, которые будут гарантировать достоверное прогнозирование последствий атаки. А для того, чтобы подобные нарушения своевременно выявлять, необходимо осуществлять не только мониторинг системы электронных денег, но и применять методы, основанные на современных информационных технологиях.

Список литературы

1. Черкасова Е.А. Информационные технологии в банковском деле: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / Е.А. Черкасова, Е.В. Кийкова. – М.: Издательский центр «Академия», 2011. 320 с.
2. Mediascope: как россияне платят в интернете. URL: https://mediascope.net/news/819432/?sphrase_id=194682 (дата обращения: 12.04.2021)
3. Генкин А. С. Риски электронных платежей: проявления, динамика, способы минимизации: классификация рисков в сфере электронных услуг. URL: http://bankir.ru/tehnologii/s/riski-elektronnykh-platezhei-proyavleniya-dinamika-sposoby-minimizatsii-10001874/ (дата обращения: 12.04.2021)
4. Грачева М. В. Электронные банковские услуги: особенности управления рисками»: понятие э-банкинга, принципы управления рисками в сфере электронных услуг. URL: http://www.finnews.ru/cur_an.php?idnws=73 (дата обращения: 12.04.2021)

Индюков К. Д., Минко А. А.
учащиеся 9 «В» класса МАОУ «Лицей № 37» г. Саратова

ПОРТРЕТ КРИПТОИНВЕСТОРА

Цифровые технологии привели к развитию финансовых технологий и созданию виртуальных денег и денежно-платежных систем. В 2008 с появлением Bitcoin появился новый вид денег – виртуальные, не имеющие выражения в металлических или бумажных деньгах и существующие только в электронном виде. Если для расчетов через электронные деньги, также появившиеся в последние 30 лет, например, банковские пластиковые карты или расчеты в интернет Web-many, сначала нужно вводить сумму в приемное устройство, для виртуальных денег этого не требуется, так как они сразу генерируются в электронном виде.

В 2011 году после публикации в журнале «Форбс» статьи о развитии виртуальных расчетов появилось и вошло в повседневную жизнь понятие «криптовалюта». Сегодня в мире насчитывается 23 миллиона майнеров Bitcoin и 28,4 миллионов адресов с ненулевым балансом [1]. Число пользователей криптовалют в целом во всем мире за два последних года выросло почти в три раза: с 35 до 101 миллиона человек, а различные криптосервисы насчитывают 191 миллионов аккаунтов. Доля пользователей криптовалют среди населения в развитых странах составляет от 2% до 9% [2].

Сущность криптовалюты состоит в том, что вместо привычных денег – это набор цифр, полученных в результате последовательных математических вычислений, это математический код, написанный на специальном языке, защищенный при помощи особой технологии криптографической подписью.

Криптовалюты могут быть средством платежа, средством для хранения электронных монет или активом для инвестиций.

Их окружает множество спорных вопросов. Будут ли криптовалюты деньгами будущего для искусственного интеллекта и средством оплаты между машинами, но сегодня он существует только благодаря поведению людей.

Так какие же они, это люди – пользователи, держатели и инвесторы в криптовалюты? Это серьезный вопрос, и от ответов на него будет зависеть будущее криптовалют – останутся ли они в нашей жизни и станут распространенным средством платежа или уйдут из обращения.

Сложность определения портрета держателя криптовалют объясняется тем, что очень сложно собрать информацию о пользователях системы виртуальных денег, так как они анонимны. И единственный способ получить информацию является проведение опроса их держателей. Сегодня проведено несколько таких крупных мировых исследований, на их данных возможно обобщить профили и составить портрет

криптоинвестора. Интересны, прежде всего, вопросы распространения криптовалют по миру, возраст, тип и интересы пользователей криптовалют.

Исследование, проведенное компанией Coindesk, выявило, что Bitcoin чаще всего привлекает молодых людей 25-34 лет. Почти 60% пользователей криптовалюты, участвовавших в исследовании, были активного экономического возраста 25-44 года: 40% от 25 до35 лет и 20% инвесторов в криптовалют – люди в возрасте 35-44 года [3]. Люди старше 55 лет и до 25 лет неактивно используют новые технологии и совершают инвестиции в криптовалюте (10% опрошенных) (рисунок 1).

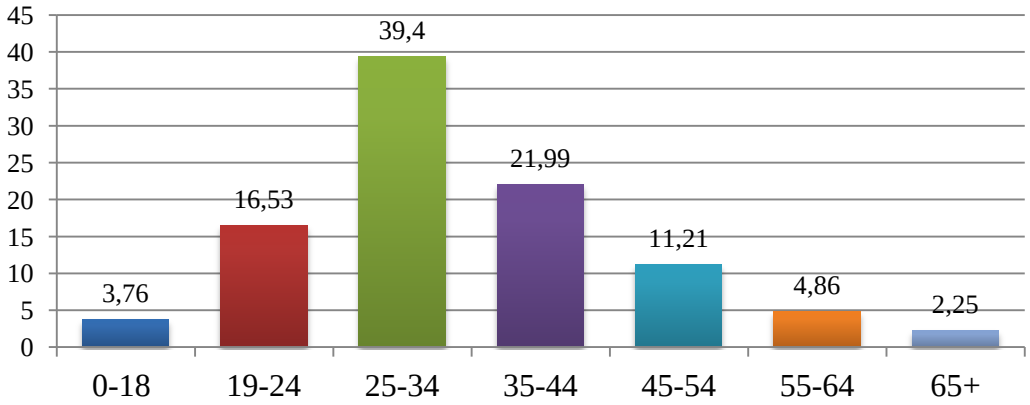


Рисунок 1 - Возраст пользователей криптовалют [1]

В основном, пользователями криптовалюты являются представителями белой расы с хорошим владением информационными технологиями, 9 из 10 пользователей являются мужчинами.

Уровень дохода не сильно влияет на желание вкладывать в криптовалюту: 22% криптоинвесторов имеет доход менее 25 тыс. дол. США, 22% имеют доход от 25 до 50 тыс. долл., 23% - от 50 до 100 тыс. долл., но все же они имеют хорошо оплачиваемую работу [4].

На использование криптовалю влияет распространение интернета и компьютеров среди населения и уровня цифровизации стран, поэтому концентрация криптоинвесторов выше в Восточной Европе, Северной Америке и Юго-Восточной Азии (рисунок 2).

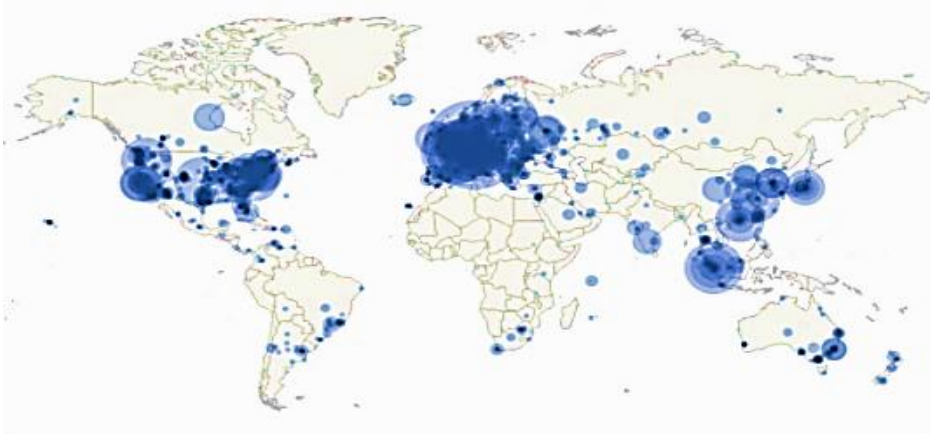


Рисунок 2 – Распределение криптоинвесторов по странам мира [2]

По сферам интересов криптоинвесторы представлены следующим образом (рисунок 3):

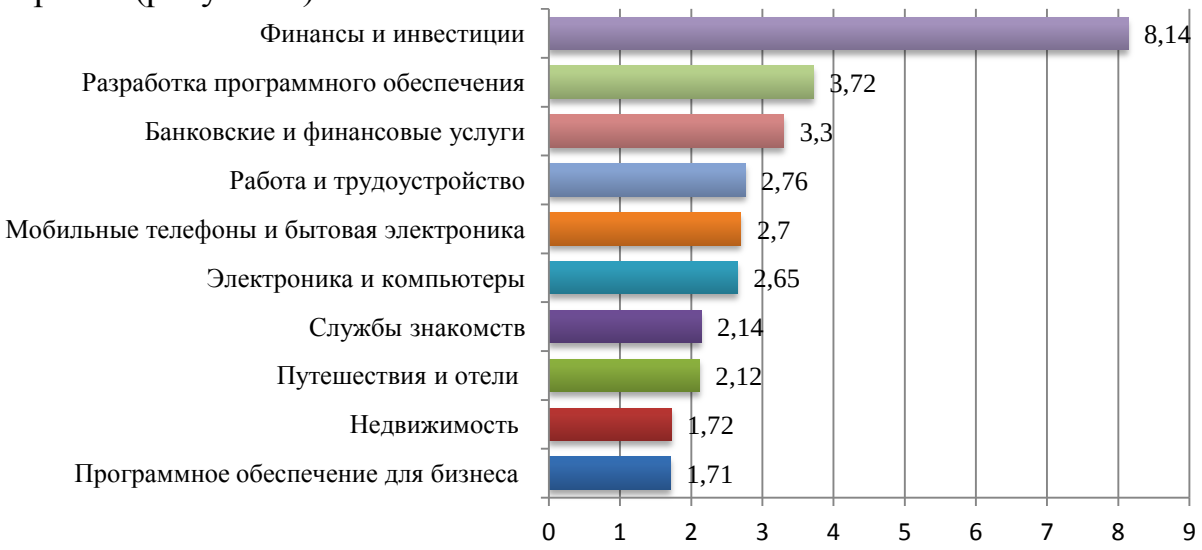


Рисунок 3 – Сферы интересов криптоинвесторов [5]

По готовности кладывать свои средства и масштабам использования криптовалюты можно выделить следующие типы владельцев криптовалют:

- профессиональные инвесторы и инвестиционные фонды - «киты». Они занимают основную нишу в 40% инвестиций, их адреса контролируют от 100 до 10 000 биткоинов, это специальные компании, в которых есть сильный штат аналитиков, изучающих рынок криптовалют. Киты вкладывают большие суммы в рынок криптовалют и контролируют рынок и «делают погоду» на криптовалютных платформах;

- криптоинвесторы – любители, «for fun». Их большинство среди владельцев криптовалют, это технически образованные сотрудники деловых офисов. У них имеются небольшие накопления, которые они желают инвестировать, но для традиционного бизнеса этого недостаточно и сложно с такими малыми суммами. Они в курсе всех новостей про криптовалюты из просмотренных популярных интренет-ресурсов, но суммы инвестиций маленькие, по данным компании Delphi на 90% их адресах хранятся всего 0,1 Bitcoin и менее;

- классические традиционные инвесторы. Это большой тип инвесторов, вкладывают в криптовалюты наравне с другими инвестициями. Они не новички в инвестировании, но их останавливают от участия технические сложности и непонимание самой сферы криптовалют, блокчейна и криптоинвестиций и риски снижения курса криптовалюты;

- Geek-энтузиасты - «блокчейн-евангелисты». Они профессионально разбираются в тонкостях инвестиций в криптовалюты и смогли поднятья в этом бизнесе. Они верят в идею криптовалюты как денег будущего и её «способность изменить мир к лучшему», и активно ее продвигают;

- держатели «holdres» - тип инвесторов, которые одними из первых купили несколько биткоинов. Некоторые из них думают, что криптовалюта

– неизбежное будущее денег, другие считают, что это цифровое «золото», которое не смогут контролировать государства. Они ждут «из принципа» до конца, когда курс вырастет в миллионы раз, веря в ценность криптовалют;

- случайные инвесторы – «миллионеры», которые купили Bitcoin в 2015 году из любопытства в нужное время, когда наблюдался большой рост этой валюты, она не была столь дорогой и популярной, и можно сказать, забыли» о ней, а в нужное время вспомнили о купленных криптовалютах во время бума.

В десятилетней истории криптовалют случались успехи и взлеты курса, и кризисы падения. По данным компании Chainalysis, в россии криптоинвесторы за 2020 г. заработали на криптовалюте 600 млн долл. США. В 2011 году средняя стоимость 1 биткоина составляла 10 дол. США, в марте 2021 года он достиг 57 тыс. долл. США, и снова снизился до 34 тыс. долл. США в мае 2021 года (рисунок 6).

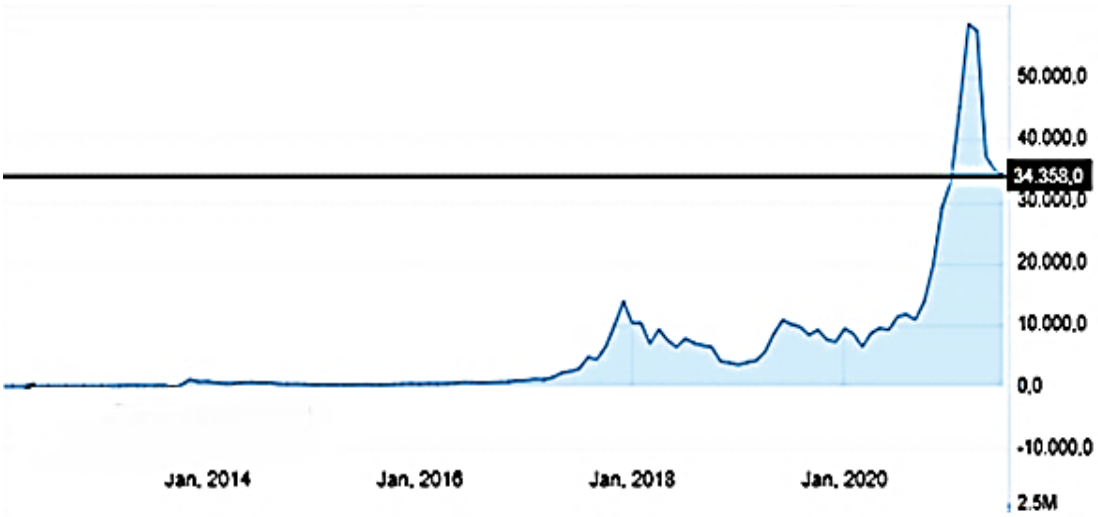


Рисунок 6 – Курс Bitcoin 2009-2020 гг., долл. США [6]

В целом, во всех странах происходит увеличение инвестиций в криптовалюту. Но на сегодняшний день, криптовалюта пока не стала полноценным платежным средством, ее принимают как валюту к оплате очень небольшая часть цифровых платформ и сервисов.

Основным фактором, препятствующим приходу к криптоинвестициям, является низкая информированность о криптовалютах и высокие риски. Основным риском 50 % пользователей криптовалют считают опасность кражи или взлома.

Каждый из перечисленных типов криптоинвесторов выбирает свою стратегию поведения, но будущее криптовалюты зависит от веры инвесторов в нее.

Список литературы

1. Glassnode насчитала в мире 23 млн владельцев биткоина. URL: https://yandex.by/news/instory/Glassnode_naschitala_v_mire_23_mln_vladelcev_bitkoina--725bd9c2f06aeb33155a377e3dd00234 (дата обращения: 10.05.2021).
2. Кембриджский университет насчитал 100 млн пользователей криптовалют в мире. URL: https://forklog.com/kembridzhskij-universitet-naschital-100-mln-polzovatelej-kriptovalyut-v-mire/ (дата обращения: 10.05.2021).
3. New CoinDesk Report Reveals: Who Really Uses Bitcoin. CoinDesk. Digital Currency Group. URL: https://www.coindesk.com/new-coindesk-report-reveals-who-really-uses-bitcoin (дата обращения: 10.05.2021).
4. Кто на самом деле использует Bitcoin? География, возраст и интересы пользователей. URL: https://mining-cryptocurrency.ru/polzovateli-bitcoin-demograficheskie-dannye-i-interesy/#__Google_Analytics (дата обращения: 10.05.2021).
5. Coin Dance. Bitcoin Community Interests Summary. URL: https://coin.dance/stats/interests (дата обращения: 10.05.2021).
6. BTC/USD - Биткоин Доллар США. Fusion Media Limited. URL: https://ru.investing.com/crypto/bitcoin/btc-usd (дата обращения: 10.05.2021).

Ипатова Е. И., Худошина Д. А.
магистрантки экономического факультета 1 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского

РАЗВИТИЕ ПСИХОСКОРИНГА В ЗАРУБЕЖНОЙ И РОССИЙСКОЙ БАНКОВСКОЙ ПРАКТИКЕ

В настоящее время проблема управления рисками в банковской системе достаточно актуальна, это обусловлено особенностями развития экономики. За счет быстрого развития рыночных отношений, банковскую деятельность приходится осуществлять в условиях постоянной неопределённости и изменчивости экономической среды. В процессе осуществления кредитных операций возникает неуверенность в получении ожидаемой прибыли, увеличивается опасность неудачи, и как следствие, возрастает риск [3, с. 25].

В банковской практике, существует множество методик оценки кредитных рисков. В связи с сложившейся эпидемиологической ситуацией в мире, банки стремятся осуществлять свою деятельность в условиях дистанционного режима, и поэтому прибегают к нестандартным способам оценки кредитоспособности заемщиков. Некоторые отдельные кредитные организации начали тестировать психологический способ оценки заемщика.

Национальное бюро кредитных историй (НБКИ) представило такую модель оценки как «психоскоринг» в октябре 2020 года. Данная модель была разработана исследовательской лабораторией EntepreneurialFinanceLab в 2017 году.

«Психоскоринг» включает в себя поведенческие задания и тесты, с помощью которых можно исследовать намерения человека, измерить его личные качества, такие как обязательность, добросовестность, способность зарабатывать деньги. На основе этих данных, строятся соответствующие индикаторы, которые позволяют кредитору построить прогноз оценки кредитоспособности потенциального заемщика.

Психоскоринг решает проблему оценки кредитного риска для заемщиков с нулевой кредитной историей. В основном это граждане до 25 лет. Вовлечение таких граждан в кредитный процесс позволяет создавать резерв для роста розничного кредитования.

Данный метод позволяет повысить точность оценки рисков, и он уже нашел применение в некоторых Банках России.

Так, ПАО «Сбербанк» решил запатентовать новую систему оценки риска, радикально отличающуюся от привычных нам подходов оценки финансового состояния заемщика. Данная система позволяет изучать все банковские транзакции по счетам клиента. Такой метод достаточно прост и не требует от клиента дополнительных данных, что позволяет принимать решение по кредиту быстрее. К тому же, данная скоринговая модель работает даже когда у клиента нулевая кредитная история. Банк провел эксперимент, изучив более 200 миллионов транзакций. Основными исходными данными являются: метка времени, сумма платежа, тип продавца, страна и так далее.

Результат данного эксперимента показал, что для проведения такой оценки не имеет значения ни возраст, ни трудовой стаж. Если заемщик на регулярной основе, например, покупает авиабилеты или обедает в ресторанах, то он, однозначно, получит высокий балл. Для полного анализа клиенту необходимо проводить свыше 300 транзакций.

Также, в госбанке намереваются ввести практику оценки платежеспособности клиента по его социальным сетям (Вконтакте, Instagram, Facebook и тд), анализируя информацию (фотографии, посты, комментарии), представленную на странице заемщика. Если, например, заемщик выражает свою приверженность к насилию, наркотикам или оружию, то шансы на одобрение кредитной заявки снижаются.

Данная технология сбора психометрических данных через социальные сети была придумана стенфордским ученым Михаилом Косински.

Психоскоринг также уже нашел свое применение в АО «Абсолютбанк». В 2020 году были получены первые результаты использования этого метода в сегменте автокредитования: доля полностью заполненных тестов составляет 34%. Аналитики также заметили, что обычно тестирование не заканчивали клиенты с признаками

мошенничества – они отвечали на вопросы только в 20% случаев. Заемщики с плохой или нулевой кредитной историей для повышения шансов на успех, проходили тесты в 40% случаев [1].

Онлайн тест разработан израильским финтех-стартапом InnovativeAssessments. Вопросы в тестах достаточно простые и похожи на поведенческий опрос, где нет правильных и неправильных ответов. Банк планирует ввести психоскоринг на полной основе как дополнительный аналитический инструмент оценки кредитоспособности заемщика.

Также, психометрический способ оценки заемщиков планирует ввести Тинькофф Банк и Альфа-Банк.

Однако, не все банки планируют внедрить эту систему. После полного изучения возможностей психоскоринга, Райффайзенбанк и ПСБ отказались внедрять этот метод, так как это может усложнить жизнь клиентов. Активной работы по внедрению нового типа скоринга не проводит и ВТБ.

В зарубежной практике ряд компаний также в той или иной степени прибегают к использованию техник психоскоринга. Самый популярный пример - компания GFI.

Компания GFIFintech была зарегистрирована в 2018 году в Куала-Лумпуре, Малайзия. Она разрабатывает передовые решения, объединяя несколько научных дисциплин, включая искусственный интеллект, машинное обучение, поведенческие науки и психометрию. Флагманский продукт называется GFI, он представляет собой психометрическую оценку кредитного риска на основе искусственного интеллекта, которая позволяет прогнозировать, не произойдет ли дефолт по кредиту. GFI позволяет банкам уверенно предоставлять ссуды клиентам без формальной кредитной истории, многие из которых женщины. Это позволяет банкам расширять свой рынок, улучшать выплаты и способствовать расширению экономических возможностей и финансовой интеграции женщин и лиц с низкими доходами.

Другой зарубежной компанией, предлагающей современное решение для рассматриваемой проблемы, является VisualDNA. Компания основана еще в 2006 году, основное направление её деятельности - описывание людей, используя увлекательные визуальные опросы, которые раскрывают глубоко укоренившиеся взгляды, ценности, действия и модели поведения. Опираясь на результатыпоследних исследований в области личностного развитияи психологии поведения человека, компания разработалаи запатентовала уникальную технологию психографического профилирования заемщиков для предсказания вероятности дефолта розничных клиентов финансовых организаций. Основная характерная черта данного метода – визуальная составляющая, не требующая использования слов (таблица).

Таблица - Пятифакторный опросник компании VisualDNA [2, с. 570]

Черты характера	Степень выраженности	Характеристики
Открытость к новому	Любознательность/ постоянство	Увлечение искусством, эмоции, страсть к приключениям и необычным идеям, любопытство
Добросовестность	Рациональность/ импульсивность	Самодисциплина, добросовестность, стремление, преобладание планирования над спонтанными действиями, организованность
Экстраверсия	Открытость/ замкнутость	Энергичность, позитивное отношение к жизни, напористость, торопливость, болтливость, коммуникабельность
Доброжелательность	Дружелюбность/ обособленность	Закаленность, сострадание, сотрудничество, доверие и оказание помощи
Эмоциональная устойчивость	Чувствительность/ уверенность	Тенденция испытывать неприятные эмоции, такие как гнев, тревога, депрессия

Клиент проходит тест, получает результаты, затем они вводятся в скоринговую модель вместе с данными о заемщике из БКИ и самого банка. На выходе получаетсяVisualDNA-рейтинг заемщика.

Изучив различные техники психоскоринга, тестируемые и реализуемые как России, так и за рубежом, можно сделать следующие выводы:

- для полноценного функционирования психоскоринга необходима детальная проработка алгоритмов, отвечающих за итоговый рейтинг, заемщик;

- эффективная модель психоскоринга способна значительно улучшить процедуру классической оценки кредитоспособности заемщика.

Список литературы

1. Абсолют банк: официальный сайт, 2021.URL: https://absolutbank.ru/ (дата обращения: 28.04.2021).

2. Рудская Е. Н., Полтавская Ю. Ю. Технологии профилирования заемщиков в банковской сфере: инновации в скоринге и минимизации рисков мошенничества//Молодой ученый. 2018. № 24 (104). С. 567-574

3. Шайхутдинов А. Р., Андреева О. В. Развитие интернет-технологий и их влияние на устойчивость финансово-кредитных организаций // Экономика, управление и право: инновационное решение проблем: сб. ст. победителей VIII Международной научно-практической конференции: в 3 ч. - М., 2017. С. 23-28.

Каленюк А. А., Караева А. И.
студентки 2 курса экономического факультета СГУ им. Н.Г. Чернышевского

БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

В современных условиях расширения производственных процессов и вместе с этим необходимости внедрения более эффективных технологических и управленческих систем на предприятии бережливое производство выступает в качестве метода повышения производительности труда и работы организации в целом. Бережливое производство направлено на оптимизацию производства путем снижения всех видов потерь, издержек и запасов ресурсов. Однако основой данного способа является понятие ценность, которое означает совокупность свойств производимых товаров или услуг, являющихся главной целью приобретения их клиентами. Если действия и операции не добавляют ценности продукту для потребителя, то затраты на них должны быть минимизированы.

На российских предприятиях систему бережливого производства начали применять в начале 2000-х годов, в то время как концепция зародилась еще в середине 20 века в Японии. Тайити Оно, исполнительный директор «Тойота» первым ввел понятие “муда”. Муда в переводе с японского означает, потери, убытки, отходы, то есть любую деятельность, которая требует ресурсов, но не создает ценности. Это ошибки, которые необходимо исправить [2].

Бережливое производство (lean production) – концепция организации бизнеса, ориентированная на создание привлекательной ценности для потребителя путем формирования непрерывного потока создания ценности с охватом всех процессов организации и их постоянного совершенствования через вовлечение персонала и устранения всех видов потерь [1]. Общая цель внедрения бережливого производства состоит в том, чтобы полностью снизить стоимость всех ресурсов, используемых в бизнесе, без ущерба для качества продукции, товаров или услуг.

Следует выделить основные этапы внедрения такого процесса как бережливое производство на предприятии:

1. Определение ценности для покупателей продукта;
2. Выстраивание потока создания ценности;
3. Выявление текущих потерь и разработка мер по их снижению;
4. Анализ итогов проекта;
5. Определение планов непрерывного совершенствования и их применение;
6. Внедрение системы бережливого производства на другие виды товаров.

Для достижения цели «бережливого» производства используется разветвленная система различных инструментов управления. Их можно использовать любым способом: вместе, по отдельности или в сочетании друг с другом. На выбор инструментов напрямую влияют цели предприятия и проблемы, которые необходимо решать. Чтобы понять концепцию бережливого производства, нужно рассмотреть различные методы и изучить инструменты бережливого производства. Обзор наиболее известных методов и инструментов представлен на рисунке 1.

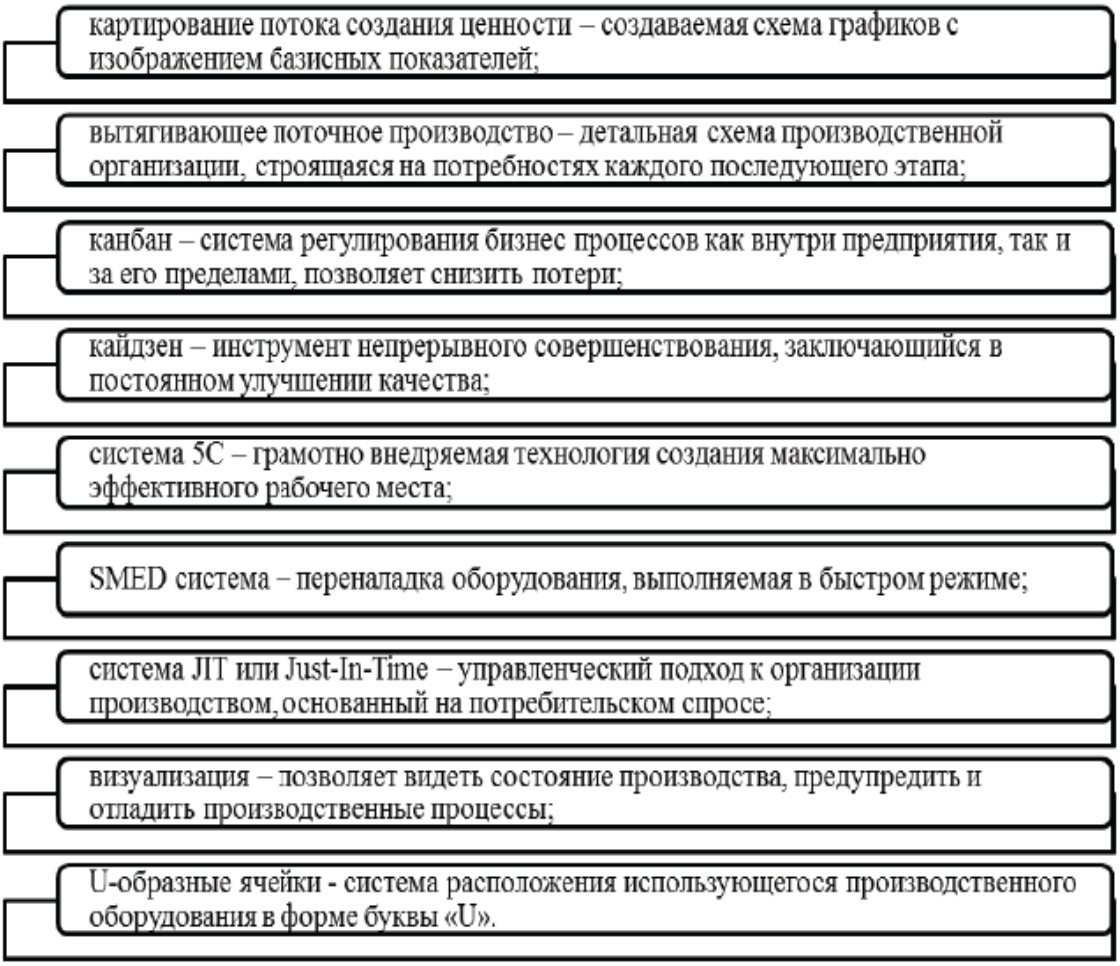


Рисунок 1 – Методы и инструменты бережливого производства [3]

Это далеко не полный перечень инструментов и методов бережливого производства. Бережливое производство – это ведь не просто применение технологий, а целая система, наибольший эффект от которой будет обеспечен комплексной реализации её инструментов и методов, хотя каждый из них может оказать и по отдельности положительное влияние на то или иное предприятие.

Среди отечественных предприятий, первыми начавших внедрять бережливое производство, были в основном крупные промышленные компании: корпорация «ВСМПО-АВИСМА», АО «МХК «Еврохим»», «Русал», ПАО «Камский автомобильный завод», «ЕвразХолдинг» и др.

Одной из первых была компания «Горьковский автомобильный завод» - в конце 2002 года был подписан приказ о внедрении новой системы производства. Для начала были успешно проведены экспериментальные попытки на участке по сбору кабин, затем и в остальные сектора предприятия. Первые видимые результаты работы и финансовые показатели компании «ГАЗ» были следующие: рост выпуска продукции на 30%, увеличение производительности труда на 60%, снижение количества брака на 50%, сокращение времени прохождения по сборочной линии на 65%. Только за счет внедрения методики снижения запасов, оптимизации производства в 2009 г. компания смогла сэкономить 4,5 млрд руб. Затраты на транспортные расходы и арендную плату сократились на 1 млн 224 тыс. руб., экономия по энергоносителям составила почти 11 млн руб. [4].

Сегодня уже сотни предприятий встали на путь построения производственных систем на основе принципов бережливого производства, среди них «АВТОВАЗ», «Русский алюминий», «УАЗ», «Северсталь», «Сбербанк России». В Саратовской области местные предприятия тоже внедряют систему бережливого производства, среди них: стратегическое предприятия Энгельса ЭПО «Сигнал», производитель геоматериалов для укрепления грунтов ООО ПСК «Геодор», завод «Газпроммаш», «Саратовстройстекло», Балаковскя АЭС, ООО «Роберт Бош» в Энгельсе, а также ООО «НИТА-ФАРМ», производство которой находится в Саратове. Предприятие более 20 лет успешно работает в отрасли ветеринарной фармацевтики и является надежным партнером в ветеринарном обеспечении специалистов животноводства и птицеводства. Для внедрения системы бережливого производства организации нужно было выбрать такую продукцию, главным требованием к которой было наличие не менее 15% в ежегодной выручке. Этому требованию соответствовал поток создания инъекционных форм, в частности - препарат «Нитокс».

По данным анализа производства рабочая группа закончила разработки с успехом, причем получила достаточно высокие показатели. Время производственного процесса продукции «Нитокс» сокращено на 4607 мин. Коэффициент общей эффективности линии автоматической фасовки, маркировки и упаковки увеличен на 5%. На 40% увеличена среднечасовая выработка на участке автоматической фасовки и маркировки со 159 до 220 единиц на человека в потоке. Рекордный результат по выработке на продукте «Нитокс» во флаконах формата 20 мл зафиксирован 28 января 2020 года и составил 276 единиц на 17 работников в потоке. Это значит, что каждые 45 секунд с конвейера выходила одна сформированная транспортная упаковка с продукцией [5].

Приведенные примеры из российской практики демонстрируют, что система бережливого производства обладает рядом следующих достоинств:

1. Упорядоченность процессов, позволяющая полностью избежать лишних затрат;

2. Системы дают возможность быстрее производить товары и услуги, а также быстрее обменивать их на деньги, что очень важно в условиях современного рынка;

3. Отсутствие необходимости в резервах и запасах;

4. Обеспечение высокого уровня качества.

Однако на данный момент в России степень внедрения бережливой технологии не столь высока, как за рубежом, ведь большинство предприятий до сих пор работают в отдельных производственных подразделениях, используя один или два инструмента из набора бережливого производства. Можно выделить следующие причины отсутствия активного внедрения бережливого производства на российских предприятиях.

Во-первых, это непонимание концепции бережливого производства. И её не понимают не только те, кто непосредственно производит продукцию, но даже сами руководители предприятий. Директора и руководители департаментов должны понимать план внедрения новой системы и давать свои предложения о том, как они могут внести свой вклад в этот процесс. Если не будет разработан качественный план внедрения бережливой системы, то высшему руководству будет очень трудно привить себе и своим сотрудникам решимость, необходимую для внедрения этой системы.

Во-вторых, это надежда производителей на то, что в короткие сроки удастся значительно снизить издержки. Однако основная цель бережливого производства - совершенствование операционных процессов, устранение потерь в долгосрочной перспективе.

Конечно, проблемы с внедрением бережливого производства могут быть разными. Однако, суммируя вышеизложенное, можно выделить общие рекомендации по решению возможных проблем при внедрении бережливого производства. Прежде всего, необходимо ответственно подойти к теоретической подготовке персонала, уделить время обучению и объяснить философию бережливого производства. Далее следует разработать методологию управления, организовать внедрение изменений с учетом специфики деятельности компании и ее корпоративной культуры. При систематическом, поэтапном внедрении гарантируется успешное внедрение инструментов и методов бережливого производства.

Таким образом, бережливое производство – это инновация, которая способствует повышению эффективности производства, постепенно улучшая производственные процессы. Она помогает успешно функционировать на рынке за счет повышения качества продукции и управления предприятием.

Список литературы

1. Бережливое производство. Основные положения и словарь. ГОСТ Р 56020-2017. URL: https://internet-law.ru/gosts/gost/57442/ (дата обращения: 20.03.2021).
2. Вумек Джеймс Бережливое производство. Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании. - М.: Альпина Паблишер, 2016. 472 с.
3. Руденко А. А. Бережливое производство как метод повышения эффективности работы предприятия // Молодой ученый. 2020. № 39 (329). С. 41-44.
4. КамАЗ: Трудно поверить, но такое бывает // Стандарты и качество. 2011. № 6. С. 4-6.
5. NITA FARM Ветеринарная фармацевтика. URL: https://www.nita-farm.ru/about/novosti/detail/12585/ (дата обращения: 28.03.2021).

Каретин А. В.
магистрант 2 курса экономического факультета СГУ им. Н.Г. Чернышевского

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ЭКСПОРТА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Международные торговые отношения являются одним из основных элементов внешнеэкономической деятельности государств в мире. В настоящее время, множество различного вида товаров почти ежедневно вывозятся и ввозятся в страны, в том числе и в Россию, образуя внешнеторговый оборот.

В международной торговле экспорт, означает продажу товаров или услуг в другие страны. Во многих странах уделяется большое внимание экономической политике, способствующей увеличению объёма собственного экспорта товаров, которое в конечном итоге увеличивает конкурентоспособность компаний экспортёров в условиях рыночной экономики, наращивая прибыль и, далее, национальный доход, темпы роста и развития. За счет увеличения объемов экспорта появляется возможность решать экономические проблемы за счет наполнения бюджета с учётом правильного поиска партнеров, исследования рынка, своевременного реагирования на международные потребности иностранных клиентов и повышения качества товаров.

Рассмотрим динамику экспорта товаров России на рисунке ниже в денежном выражении, общие итоги внешней торговли за 11 лет до 2020 года (данные в текущих ценах).

Исходя из данного рисунка можно сделать вывод о том, что в 2020 г. по сравнению с 2010 г., экспорт уменьшился на 58,88 млрд. долл. или на

14.8%, максимальный прирост экспорта наблюдается в 2011 г., а минимальный прирост зафиксирован в 2015 г. Тенденция динамики убывающая, что свидетельствует о замедлении темпов роста экспорта. В 2020 г. по сравнению с 2019 г. экспорт уменьшился на 88,13 млрд. долл. или на 20,7%. Среднее значение за рассматриваемый период составило 425,14 млрд. долл.

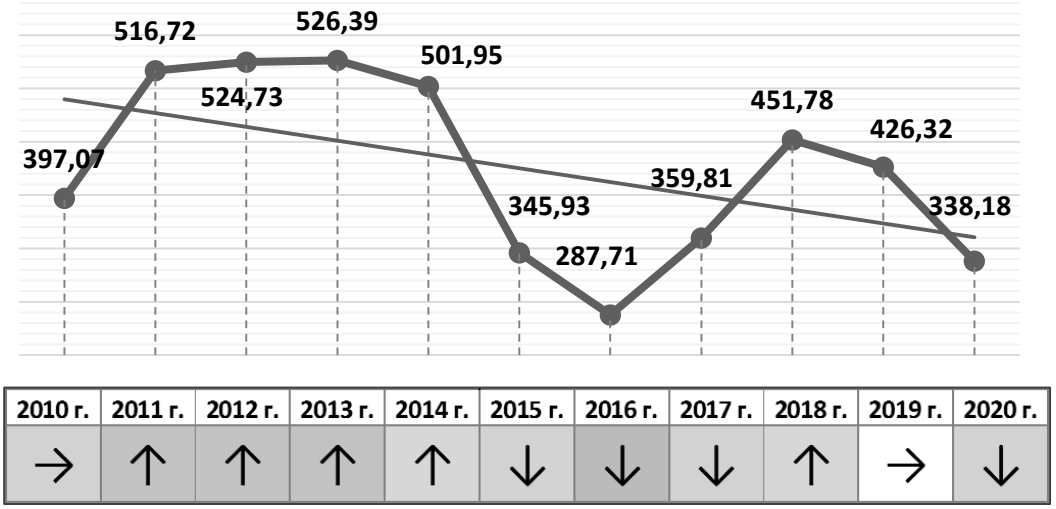


Рисунок 1 – Динамика экспорта в России, млрд долл.

Дополнительно рассмотрим динамику экспорта товаров Саратовской области на рисунке ниже в денежном выражении, общие итоги внешней торговли за 11 лет до 2020 года (данные в текущих ценах).

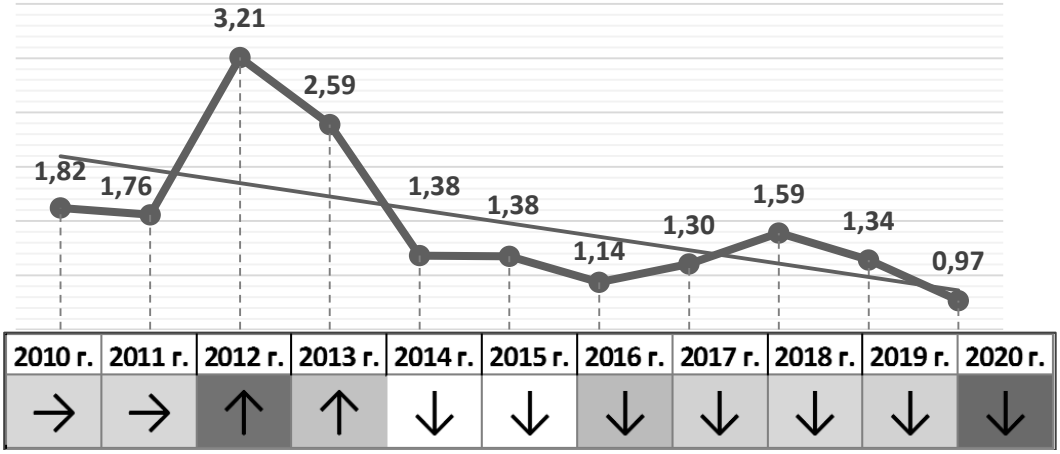


Рисунок 2 – Динамика экспорта в Саратовской области, млрд долл.

Исходя из данного рисунка динамики экспорта области, можно сделать вывод о том, что в 2020 г. по сравнению с 2010 г., он уменьшился на 0,85 млрд долл. или на 46,7%, максимальный прирост экспорта наблюдается в 2012 г., а минимальный прирост зафиксирован в 2014 г.

Тенденция динамики так же убывающая, что тоже свидетельствует о замедлении темпов роста экспорта. В 2020 г. по сравнению с 2019 г. экспорт уменьшился на 0,37 млрд долл. или на 27, 6%. Среднее значение за рассматриваемый период составило 1,71 млрд долл.

Для более точного анализа динамики следует разобрать динамику структуры экспортируемых товаров, для выявления стоимостного соотношения долей различных видов товаров в общей сумме экспорта страны. И не стоит забывать, что структура экспорта зависит от различных факторов влияния на субъекты государства, которые её и формируют.

Рассмотрим динамику товарной структуры экспорта России на следующем рисунке за 10 лет до 2020 года.

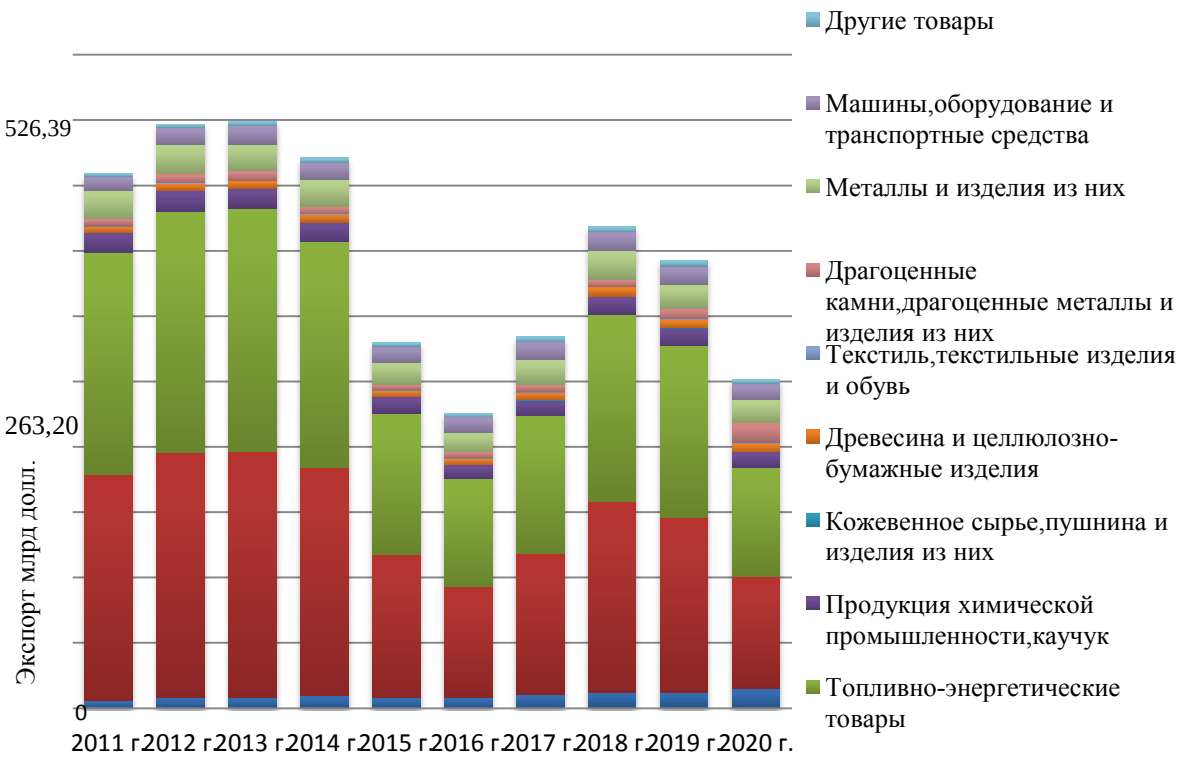


Рисунок 3 – Динамика товарной структуры экспорта в России

Исходя из полученных расчётов и данного рисунка, следует сделать вывод о том, что в структуре экспортируемых товаров средняя доля за 9 лет у продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья составляет 3,1% (19,62 млрд долл.), минеральных продуктов 39,5% (278,27 млрд долл.), топливно-энергетических товаров 38,8% (273,70 млрд долл.), продукции химической промышленности 3,98% (26,94 млрд долл.), кожевенного сырья, пушнины и изделий из них 0,1% (0,33 млрд долл.), древесины и целлюлозно-бумажных изделий 1,7% (11,37 млрд долл.), текстиля и обуви 0,2% (1,00 млрд долл.), драгоценных камней и металлов, их изделий 2,1% (13.47 млрд долл.), прочих металлов и изделий из них

5,7% (38,55 млрд долл.), машин, оборудования и транспортных средств 3,96% (26,18 млрд долл.) и других товаров 0,97% (6,41 млрд долл.).

В структуре экспорта товаров России по-прежнему преобладает доля топливно-энергетического сектора и минеральных продуктов, но металлы и металлопродукция, химическая промышленность, сельское хозяйство также являются важными элементами экспорта России.

Из-за сильной степени разброса и разницы данных относительно общего массива ряда динамики, подробную динамику экспортируемых из России продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья в млрд. долл. необходимо рассмотреть на рисунке 4.

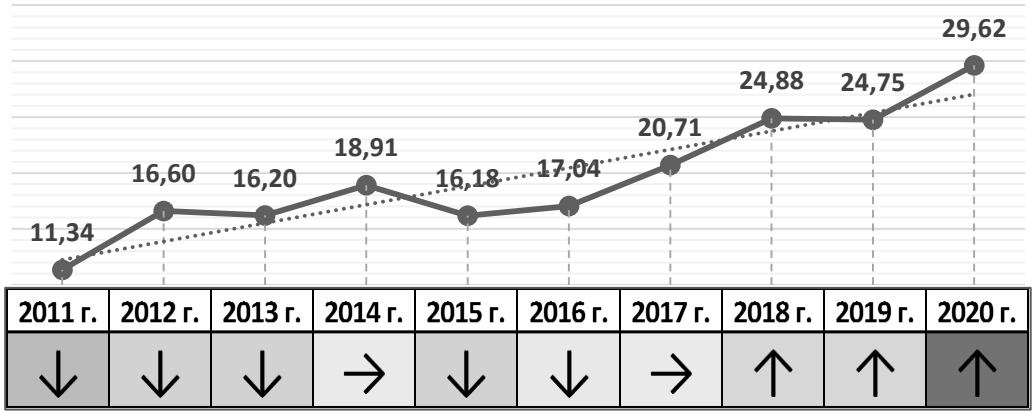


Рисунок 4 – Динамика экспорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья в России, млрд долл.

Исходя из данного рисунка можно сделать вывод о том, что в 2020 г. по сравнению с 2011 г., экспорт увеличился на 18,28 млрд. долл. или на 161,2%, максимальный прирост экспорта наблюдается в 2012 г., а минимальный прирост зафиксирован в 2015 г. Тенденция динамики возрастающая, что свидетельствует об ускорении темпов роста экспорта. В 2020 г. по сравнению с 2019 г. экспорт увеличился на 4,87 млрд долл. или на 19,7%. Среднее значение за рассматриваемый период составило 19,62 млрд. долл.

Как и величина, так и структура экспорта имеет склонность к сокращению и увеличению своей величины, как и количество стран, импортирующих продукцию, экспортируемой Россией. На предыдущих рисунках был замечен убывающий тренд динамики общего экспорта России, но, при этом, выявлен возрастающий тренд продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья.

На динамику рынка данной продукции могут оказывать влиять изменение таких факторов, как: сокращение или увеличение площади посевных площадей как общей, так и определённых видов сельскохозяйственных культур, т.е., изменение структуры посевных площадей; колебание уровня урожайности культур и их сбор; общее

количество производства; доля произведённой продукции для внешнего рынка (экспорта) и внутреннего; количество, стоимость и структура импортируемых самой Россией товаров, в том числе сельскохозяйственных; показатели политики импортозамещения; общая и добавленная величина стоимости сырья и производимой продукции, которая формирует итоговую цену товаров.

Далее, для сравнительного анализа следует рассмотреть товарную структуру экспорта Саратовской области, изображённую на рисунке 5.

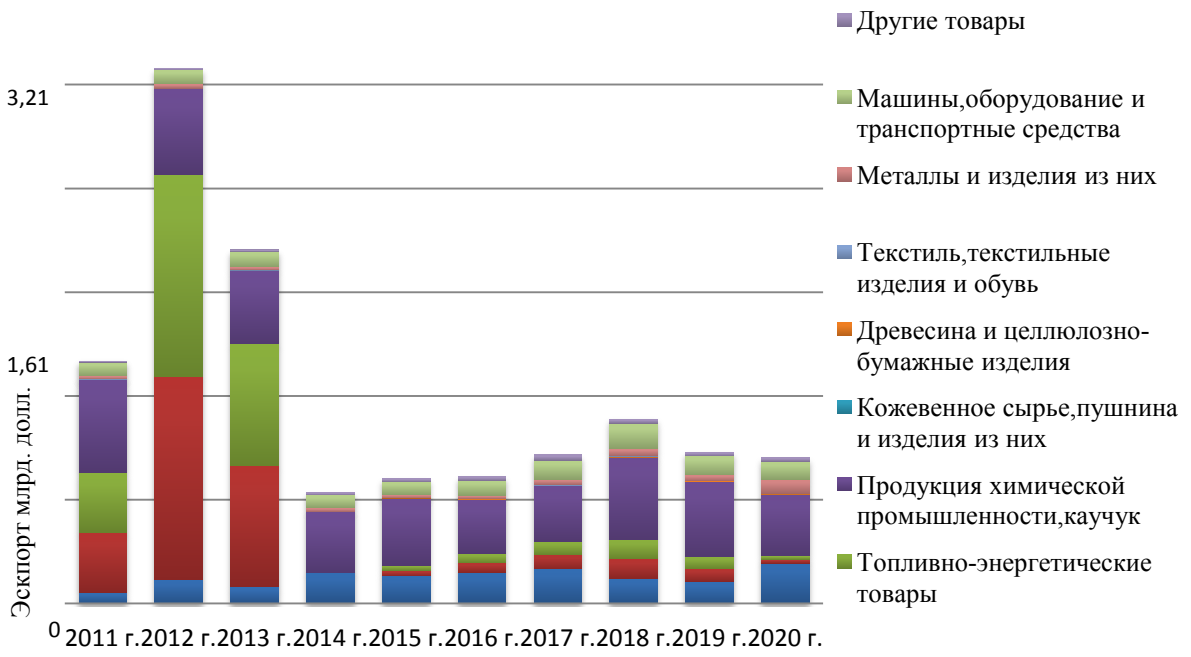


Рисунок 5 – Динамика товарной структуры экспорта в Саратовской области

Исходя из полученных расчётов и данного рисунка, следует сделать вывод о том, что в структуре экспортируемых товаров средняя доля за 10 лет у продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья составляет 16,7% (0,25 млрд долл.), минеральных продуктов 14,0% (0,43 млрд долл.), топливно-энергетических товаров 13,8% (0,43 млрд долл.), продукции химической промышленности 40,1% (0,68 млрд долл.), кожевенного сырья, пушнины и изделий из них 0,001% (19,167 тыс. долл.), древесины и целлюлозно-бумажных изделий 0,3% (4056,22 тыс. долл.), текстиля и обуви 0,1% (1780,48 тыс. долл.), металлов и их изделий 3,3% (0,05 млрд долл.), машин, оборудования и транспортных средств 9,8% (0,16 млрд долл.) и других товаров 2,0% (0,03 млрд долл.). Итого, в среднем, в товарной структуре экспорта Саратовской области преобладает существенная и более стабильная доля химической продукции от общего объема экспорта, а у практически всей остальной экспортируемой продукции наблюдается ослабление или нестабильность объёмов экспорта.

Подробная динамика экспортируемых из Саратовской области продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья в млрд. долл. изображена на рисунке 6.

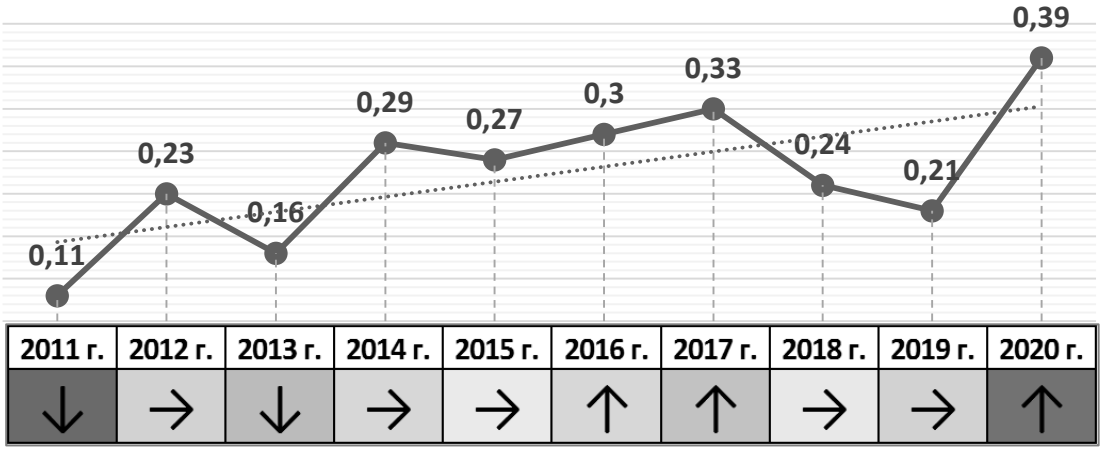


Рисунок 6 – Динамика экспорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья в Саратовской области, млрд долл.

Исходя из данного рисунка можно сделать вывод о том, что в 2020 г. по сравнению с 2011 г., экспорт увеличился на 0,28 млрд долл. или на 254,6%, максимальный прирост экспорта наблюдается в 2020 г., а минимальный прирост зафиксирован в 2018 г. Тенденция динамики возрастающая, что свидетельствует о ускорении темпов роста экспорта. В 2020 г. по сравнению с 2019 г. экспорт увеличился на 0, 18 млрд долл. или на 85,7%. Среднее значение за рассматриваемый период составило 0,25 млрд. долл.

Данные отчётные значения за рассматриваемый период могут быть недостаточно высокими по сравнению с плановыми, однако стоит отметить, что темпы роста экспорта отрасли, объёмов поставок сельскохозяйственной продукции, могут считаться существенными, которые могут увеличить общий объем внешней торговли, тем самым укрепить и развить внешнеэкономическую деятельность региона, которая обеспечит стабильную работу промышленных комплексов и предприятий Саратовской области, разработки и реализацию региональных и национальных проектов.

Для более детального анализа динамики экспорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья Саратовской области необходимо рассмотреть конкретные категории товаров, которые непосредственно относятся к данной отрасли, т.е. отрасли сельского хозяйства. На основании данных ФТС (Федеральной таможенной службы) России и ПФО, структура экспорта такой продукции и товаров представлена на рисунке 7.

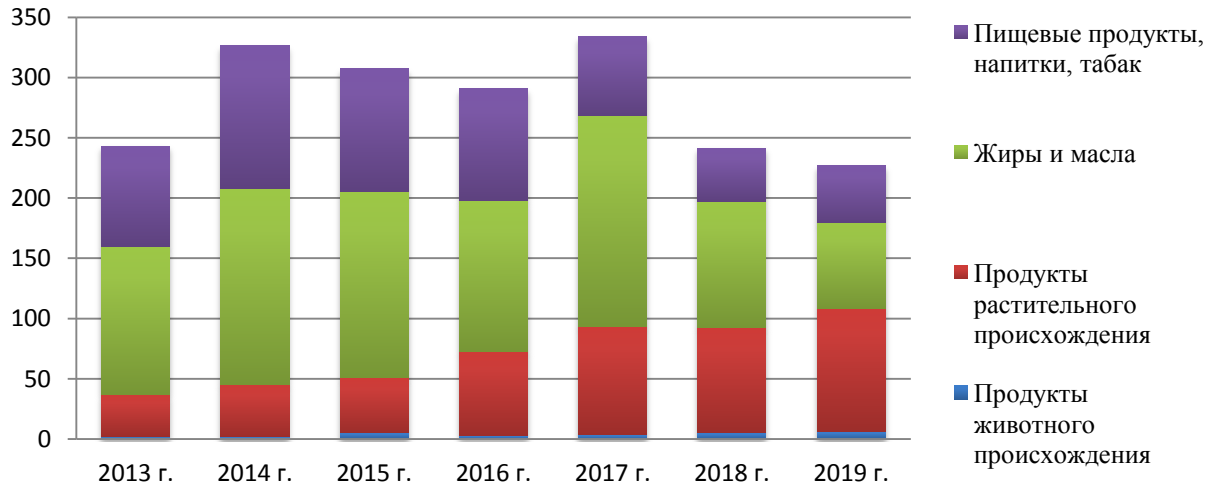


Рисунок 7 – Динамика экспорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья в Саратовской области, млн долл.

Таким образом, в структуре данных экспортируемых товаров средняя доля за рассматриваемый период у продуктов животного происхождения составляет 1,5% (4,19 млн. долл.). В основном, экспортировались молоко, яйца, сыр, масло, мёд (50%), и мясо, продукты из мяса (48%). В структуре экспорта по импортирующим странам на первом месте Казахстан (70%), на втором - Армения (18%). По лидерству среди регионов страны, экспортирующих данную продукцию, на первом месте Приморский край с 25.7% долей в общем экспорте, втором - Сахалинская область (15,8%), третьем - Камчатский край (15,3%), 42 место занимает Саратовская область (0,1%).

Средняя доля у продуктов растительного происхождения составляет 23,9% (67,43 млн. долл.). В основном экспортировались злаки (47%) и овощи (32%). В структуре экспорта по странам на первом месте Азербайджан (27%), втором – Турция (25%), третьем – Казахстан (10,8%). По лидерству среди регионов страны, экспортирующих данную продукцию, на первом месте Ростовская область (28,9%), втором – Москва (23,6%), третьем - Краснодарский край (19,8%), 12 место – Саратовская область (0,8%).

Средняя доля у жира и масел составляет 46,5% (131,03 млн. долл.). В структуре экспорта по странам на первом месте Турция (20%), втором - Узбекистан (14%). Саратовская область занимает 4 место среди остальных регионов по количеству экспорта данной продукции (5,3%), первое место – Ростовская область (28, 6%), второе - Калининградская область (18,7%), третье - Краснодарский край (7,8%).

Средняя доля у пищевых продуктов, напитков и табака составляет 28,1% (79,11 млн долл.). В основном экспортировались отходы пищевой промышленности, корма для животных (42%), и табак (37%). В структуре экспорта по странам на первом месте Латвия (34%), на втором -

Азербайджан (32%). По лидерству среди регионов страны, экспортирующих данную продукцию, на первом и втором месте Москва (13,4%) и Московская область (11,9%), третьем - Санкт-Петербург (11%), 17 место - Саратовская область (1,6%).

Динамика общего экспорта товаров России и Саратовской области имеет тенденцию сокращения его объемов в стоимостном выражении в текущих ценах, что ведёт к замедлению темпов роста национальной и региональной экономики, спаду спроса и конкурентоспособности продукции, негативно влияющей на рост предприятий тех или иных отраслей, образуя всё больше рисков производства и реализации товаров.

Но, динамика экспорта сельскохозяйственной продукции внутри общего экспорта имеет противоположную тенденцию к росту (увеличение за 10 лет больше чем в два раза, также более стабильный рост наблюдается в продукции растительного происхождения, экспорт зерна занимает одну из главных долей в структуре продукции и, соответственно, тесно коррелирует с общим объёмом регионального и национального экспорта), которая может давать предпосылки развития данной отрасли и, вследствие, положительные темпы роста национальной экономики, обеспечивая как государство, так и мировой рынок необходимой продукцией.

Таким образом, Саратовская область, не смотря на малую долю в общем национальном экспорте сельскохозяйственной продукции, может стремиться к развитию внешнеэкономических показателей региона, которые, вследствие, создают условия для привлечения инвестиций как внутренних, так и внешних. Следует учитывать то, что планирование и стремление к таким показателям будет реализовано и достигнуто только через обеспечение различного вида поддержек и мероприятий, стимулирующих экспортную активность экономических субъектов региона (субъекты сельского предпринимательства), расширение, развитие сотрудничества и партнёрства, усиливающего роль на внешних рынках, расширения и максимизации ассортимента и доли готовой продукции, развитие регионального АПК в целом. Основной формулой успеха такого развития является максимизация эффективности экспорта несырьевых и неэнергетических продуктов (например, производство и переработка агрокультур), и интеллектуальной, инновационной деятельности предприятий (наукоёмкое производство в том числе).

Список литературы

1. Правительство Саратовской области. Официальный портал. URL: https://saratov.gov.ru/ (дата обращения: 01.04.2020).
2. Приволжское таможенное управление. URL: https://ptu.customs.gov.ru/ (дата обращения: 01.04.2020).
3. Федеральная таможенная служба. ФТС России. URL: https://customs.gov.ru (дата обращения: 01.04.2020).

Карманова Д. О.
студентка экономического факультета 1 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского

ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ И ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ РИСКА

Важным фактором для оценки управленческой деятельности является не прибыль, а управленческие решения, которые способствуют стабильному получению этой прибыли. Основанием для управленческих решений можно назвать внешнюю среду, где в случае необходимости и наличия возможности формируются управленческие задачи. Постоянная неопределенность ситуации на рынке как в стране, так и в отдельных регионах вынуждает руководство организации принимать на себя риск [1]. Поэтому важно знать возможные тонкости при принятии управленческих решений в таких условиях.

Под риском понимают потенциальную угрозу потери ресурсов в виде непредвиденных затрат и неполучения дохода. Риск присутствует в любом принятом решении в большей или меньшей степени. Целью управления рисками является их прогнозирование, уменьшение вероятности появления и снижение отрицательных последствий [3].

В случаях, когда организация не располагает достаточной информацией для объективной оценки вероятности возможных событий, руководителям помогает опыт, показывающий, какой вариант произойдет с наибольшей вероятностью. В анализе принятия управленческих решений в условиях риска применяется вероятностный подход, предполагающий прогнозирование возможных исходов и присвоение им вероятностей. Помимо вероятностного способа величину риска принято измерять такими критериями, как среднее ожидаемое значение и возможность изменчивости ожидаемого результата. Среднее ожидаемое значение связано с неопределенностью ситуации [2].

Существует несколько типов рисков: страховой, отраслевой, региональный, инвестиционный и другие [5]. При принятии решений менеджер часто пользуется:

а) известными, типовыми ситуациями;

б) предыдущими распределениями вероятностей (например, из выборочных обследований или статистики предшествующих периодов известна вероятность появления бракованной детали);

в) субъективными оценками, сделанными аналитиком самостоятельно или с привлечением группы экспертов [4].

Все проблемы имеют определенный уровень риска. Всего их выделяется четыре основных (таблица).

Таблица - Уровни риска

Уровень риска	Характеристика
Низкий	подразумевает практически полное отсутствие каких-либо действий, особенно если все необходимые распоряжения были отданы заранее
Умеренный	чтобы с ним справляться, обычно достаточно необходимых знаний определенного подразделения
Высокий	при возникновении требуется своевременно привлекать внимание высшего руководства
Экстремальный	подразумевает незамедлительное воздействие без переговоров и совещаний

В условиях риска и неопределенности при принятии управленческих решений необходимо проведение анализа рисков. Исследование риска проводится по следующему алгоритму:

1) определение объективных и субъективных факторов, влияющих на данный вид риска;

2) проведение анализа данного вида риска с финансовых позиций, который позволит оценить финансовую состоятельность решения или его нецелесообразность с экономической точки зрения;

3) определение допустимого уровня риска;

4) разработка необходимого плана мероприятий по снижению степени риска.

После проведения исследования рисков и при принятии управленческого решения, используют специальные приемы управления риском. И этими вопросами занимаются риск - менеджеры. К основным моментам при приеме риск - менеджментом управленческих решений относятся:

- избежание риска - возможность отказа от мероприятия, где большая вероятность риска,

- удержание риска - перекладывание риска на инвестора (перенаправление погашения возможных убытков средствами инвестора),

- передача риска - возложение ответственности за риск, например, за счет страхования события, на страховую компанию, сокращение степени риска - снижение вероятности потерь [3].

Чаще всего при принятии решений в условиях риска используют матрицу риска и дерево решений. Такая матрица представляет собой специальную систему, позволяющую с достаточно большим процентом вероятности определять возникновение того или иного вида риска.

Методами реагирования на риск являются следующие:

-избегание, например, отказ от рискованных проектов;

-минимизация;

-принятие риска, разработка плана воздействия на последствия риска.

Методами снижения риска при принятии решения могут быть: тщательная проработка решения, страхование риска, использование

внешних консультантов для более точной оценки степени риска. Руководитель, наоборот тяготеющий к успеху, чаще всего предпочитает средний уровень риска. Выбор рискованных решений связывается и с фактором добровольности. Такой психологический фактор усиливает рискованность действий менеджеров в неопределенной обстановке.

В зависимости от стиля руководства, принятие управленческих решений в условиях риска также различается. Люди, использующие авторитарный стиль, стремятся к рациональному принятию и не приемлют ситуаций риска. Скорее всего, они попытаются избегать таких ситуаций. Либеральный стиль руководства характеризуется определенным уровнем возможностей для участия работников в принятии управленческих решений. Поскольку ответственность за принятие решений будет лежать не на самом руководителе, а на группе участников, то, скорее всего, если они и решатся на риск, то в его среднем уровне. Демократический стиль предполагает коллегиальное принятие решение в лице руководителя. Так коллективное решение отличается более высоким уровнем риска, то при данном стиле вероятность приверженности рискованным решениям будет максимальной.

Таким образом, при разработке и принятии управленческих решений в условиях риска учитываются следующие особенности:

1) стиль руководства, при котором учитываются его отношение к риску и тип поведения;
2) уровень риска в зависимости от наносимого ущерба организации;
3) методы реагирования на риск в зависимости от преследуемой цели;
4) тип риска.

Список литературы

1. Жуков В.А. Особенности принятия управленческих решений компаниями в условиях риска // Вестник университета. 2016. №12. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-prinyatiya-upravlencheskih-resheniy-kompaniyami-v-usloviyah-riska (дата обращения: 23.06.2021).
2. Романова, М. В. Управление проектами : учеб. пособ. / М. В. Романова. - М.: ИНФРА-М, 2015. 256 с.
3. Пиньковецкая Ю.С. Управление безопасностью регионального и муниципального развития. URL: https://ulsu.ru/media/documents/Методические_указания_СР_Управление_безопасностью_регионального_и_муниципального_развития_EL6bIvn.pdf (дата обращения 07.04.2021).
4. Влияние человеческого фактора на принятие управленческих решений URL: https://smekni.com/s/menedzhment/ (дата обращения 01.04.2021)
5. Кузнецова Н.В. Управление рисками. – Владивосток: Издательство Дальневосточного университета, 2004. 165 с.
6. Гужин А.А., Ежкова В.Г. Риск-менеджмент и методы управления рисками // Инновации и инвестиции. 2017. № 2. С. 44-52.

Каткова Д. А.
магистрантка экономического факультета 2 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского

УПРАВЛЕНИЕ КОРПОРАТИВНЫМИ КОНФЛИКТАМИ В РОССИЙСКИХ КОРПОРАЦИЯХ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ДВК ГРУПП»)

В настоящее время в российских реалиях корпоративные конфликты являются одним из составляющих проявлений противоречий. Взаимосвязь этапов и методов предупреждения и регулирования корпоративных конфликтов является непосредственной составляющей грамотной политики управления конфликтами, а роль каждого из участников организации остается «замкнутой» во власти цепей иерархии.

Основываясь на заключениях С. Б. Зайнуллина и А. Д. Осиновского [1, с. 12] возможно выделить трехэтапный универсальный алгоритм, способствующий управлению и разрешению корпоративных конфликтов (рисунок).

Рисунок – Алгоритм управления корпоративными конфликтами

Данный алгоритм выступает лишь одним из вариантов реализации процесса управления корпоративными конфликтами в организации. Простота и адаптивность к определенным ситуационными характеристикам дает ему возможность к существованию, а его регламентирование на уровне компании позволит сократить различного рода издержки, вызываемые конфликтами.

Рассмотрим реализацию данного алгоритма в ООО «ДВК Групп» (таблица 1).

Таблица 1 - Роль субъектов на различных этапах алгоритма управления корпоративными конфликтами в ООО «ДВК Групп»

Субъекты	Предконфликтная стадия	Непосредственный конфликт	Разрешение конфликта
Учредители / директор	Учредители и генеральный директор на данном этапе рассчитывают на «зрелость» сотрудников, не проявляя собственной инициативы предупреждения конфликта	Со стороны руководителей выдвигаются требования к Топ-менеджерам относительно основной информации, касающейся текущего конфликта	Происходит перекладывание ответственности на «крайнего», или, если вопрос напрямую касается взаимоотношений с руководством, то применяются административные или экономические методы управления с негативной окраской, штрафы, угроза увольнения, демотивация.
Топ - менеджеры	На данном этапе происходит зарождение конфликта, который проявляется лишь в единичных разговорах. Действия топ-менеджеров не скорректированы на предотвращение конфликта, а лишь на гашение, но данная тактика не дает положительных результатов	Менеджеры должны разобрать самостоятельно повод конфликта и его причины, определить предмет разногласий, приняв решение о возможностях его погашения. Но зачастую, переход на личностные особенности подогревает сложившуюся ситуацию	Большая часть конфликтов со стороны топ-менеджеров разрешается компромиссом, но это лишь промежуточный этап. Конфликт уходит в скрытую форму, и топ-менеджеры вынуждены лишь принять условия, дабы избежать негативных последствий
Персонал	Персонал чувствует, что на данном этапе происходят нестандартные ситуации, но учитывая иерархию и свое положение в компании не решается вмешиваться в ход событий	Эмоциональный фон, вызванный столкновениями интересов конфликтующих сторон, переносится и на самих сотрудников. Из-за недосказанности и неясности полной картины возникает бурное обсуждение в неформальной обстановке	Работники становятся наблюдателями. Часть из них, из-за категоричных мер выхода из конфликта со стороны руководства, покидают компанию, оставшиеся поддаются влиянию победившей стороны

На предконфликтной стадии действия учредителей и директора ООО «ДВК Групп» не выступают в роли предупреждения корпоративных конфликтов. В данном случае рекомендуется ряд инструментов,

применение которых будет способствовать взаимовыгодному разрешению еще даже не начавшимся конфликтам: разъяснение требований, координационные механизмы, четкое направление общеорганизационных целей, разработка системы вознаграждения. По отношению к руководителям стадии непосредственного конфликта и его разрешения, возможно, требуется делегировать.

Говоря о конкретных методах предупреждения и урегулирования корпоративных конфликтов в ООО «ДВК Групп» можно отразить их осуществление в таблице 2.

Таблица 2 - Реализация методов предупреждения и разрешения конфликтов в ООО «ДВК Групп»

Метод	Стадия	Нали-чие	Причины
Переговоры	Предконфликтная стадия/ Непосредственный конфликт	да	Данный метод используется в компании на всех стадиях конфликта и между всеми ступенями иерархии, но статусное различие является основным барьером для его грамотной реализации
Медиация	Непосредственный конфликт/ Разрешение конфликта	нет	Скептицизм и неоправданные растраты – 2 основных стоп фактора для применения медиации в ООО «ДВК Групп»
Корпора-тивный договор	Предконфликтная стадия/ Непосредственный конфликт/ Разрешение конфликта	нет	Разработка данного метода находится на первой ступени реализации, но регламентированного закрепления в настоящий момент не произошло
Матери-альное вознаг-раждение	Предконфликтная стадия/ Непосредственный конфликт	да	Данный метод имеет значительное отражение в реалиях ООО «ДВК Групп», но вопрос о грамотном распределении финансовых средств между филиалами организации, для прекращения данного рода конфликтов, еще остается открытым
Аудитор-ские проверки	Предконфликтная стадия	нет	Отсутствие применения данного метода является минусом в деятельности ООО «ДВК Групп» по отношению к предупреждению и регулированию корпоративных конфликтов
Правовое регулиро-вание	Предконфликтная стадия/ Непосредственный конфликт/ Разрешение конфликта	нет	Реализация данного метода несет в себе множество субъективных аспектов и остается по настоящее время в «подвешенном» состоянии

Исходя из особенностей причин корпоративных конфликтов, требуется анализировать подход топ-менеджеров относительно их роли в данном конфликте. Так как большую часть конфликтов можно

предупредить и преодолеть только лишь на этапе зарождения, обязанности по их устранению могут обойти топ-менеджеров. Также «зрелость» и компетентность данной категории сотрудников может способствовать управлению такими ситуациями, но возлагать полную ответственность по вопросу корпоративных конфликтов на топ-менеджеров неразумно.

Рассматривая роль персонала в конфликтах ООО «ДВК Групп» можно утверждать, что данная категория персонала лишь посредственно участвует в данном вопросе. Чаще их позиция остается в роле «наблюдателей», а при негативных вариантах разрешения корпоративных конфликтов, появляются и те, кто не готов переживать с компанией данные вопросы. Подрыв эмоционального фона и зарождение неформальных обсуждений, лишь подогревают нарастающее воздействие последствий корпоративного конфликта.

Таким образом, применение многих методов разрешения корпоративных конфликтов в ООО «ДВК Групп» до сих пор не осуществляется. Медиация, аудиторская проверка и корпоративный договор остаются незамеченными, и данное обстоятельство тормозит развитие компании по отношению к формированию благоприятной рабочей среды и комфортных условий труда для всех работников в целом.

Разрешение корпоративных конфликтов в ООО «ДВК Групп» требует особое внимание. Роль отдельных субъектов ООО «ДВК Групп» сугубо индивидуальна, и многие инструменты воздействия на управление корпоративными конфликтами не используются. Таким образом, зная слабые точки данного вопроса, можно реализовать ряд мероприятий, способствующих улучшению общей обстановки в компании и регулирующих процесс предупреждения и управления корпоративными конфликтами в ООО «ДВК Групп».

Список литературы

1. Зайнуллин, С. Б. Необходимость комплексного подхода к разрешению корпоративных конфликтов // Вестник евразийской науки. 2016. №3 (34). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/neobhodimost-kompleksnogo-podhoda-k-razresheniyu-korporativnyh-konfliktov (дата обращения: 29.03.2021).
2. Панасюк, Е. В. Отличия медиации от иных способов разрешения корпоративных. - М.: Законность и правопорядок в современном обществе № 25, 2015. С. 112 -114.
3. Леванова, Л. Н. Причины конфликтов интересов в современных корпорациях / Диалектика противодействия коррупции: материалы V Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, 20 ноября 2015 г. - Казань: Изд-во «Познание» Института экономики, управления и права, 2015. С. 83-87.
4. Устав ООО «ДВК Групп». URL: https://dvkgroupp.ru/ (дата обращения: 29.03.2021).

Каюпова Л. Г.
магистрантка экономического факультета 1 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского

ВЫГОДЫ ЛИЗИНГА ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ РОССИИ

В настоящее время сохраняются проблемы и пути для развития лизинга как в целом в России, так и в Саратовской области. Лизинг сравнительно молодой институт, который образован в России в 90х гг. прошлого столетия. Такой вид финансирования нашел отражение в нормативно-правовых актах, регулирующих отношения между участниками сделки. Понятие «лизинг» официально впервые закреплено в Указе Президента РФ от 17.09.1994г. № 1929 «О развитии финансового лизинга в инвестиционной деятельности». Но многие вопросы касательно работы лизингодателей и лизингополучателей не раскрыты с экономической и юридической точки зрения [1, с. 1].

Цель работы: показать выгоды лизинга для российских предприятий и проанализировать ситуацию на рынке.

Преимущества сотрудничества с лизинговой компанией для предприятия состоят в следующем:

- Лизингополучатель имеет возможность приобрести новое ТС именно с учетом своих потребностей;
- Организация по окончанию срока лизинга становится собственником ТС, то есть по сути вкладывает деньги в будущую собственность, далее сможет пользоваться ТС или продать;
- Компании не нужен залог и нет дополнительных расходов на страхование залога;
- Нет необходимости открывать расчетный счет в банке и платить РКО;
- ТС можно поставить на баланс лизинговой компании и привлекать кредитование на развитие бизнеса;
- Организация на общей системе налогообложения получает налоговые преимущества в большем объеме;
- Лизингополучатель может воспользоваться программой субсидирования [2, с. 35]

Первостепенное значение в выгоде лизинга имеет экономия благодаря вычету НДС. Юридические лица имеют право НДС, который они заплатили, приобретая товары и услуги поставить к вычету и оставить в бизнесе. При приобретении ТС в лизинг, НДС принимается к вычету не сразу, а в составе лизинговых платежей, то есть в течение срока договора лизинга. При этом, НДС к вычету ставится со всей суммы договора, включая переплату и оформленные автоуслуги.

На рисунке 1 отражены предметы лизинга по ключевым группам оборудования в 2020 г. Очевидно, что максимальную долю составляет автотранспорт, высокотехнологическое оборудование и остальное [7, с. 9].

Если организация приобретает один из указанных предметов лизинга для перевозки товара или для сотрудников, то стоимость ТС относится на расходы не сразу, и в этом случае, для корректного расчета используется понятие амортизации. Благодаря амортизационным отчислениям стоимость ТС (без НДС) полностью отнесется на расходы за срок полезного использования [4, с. 87]

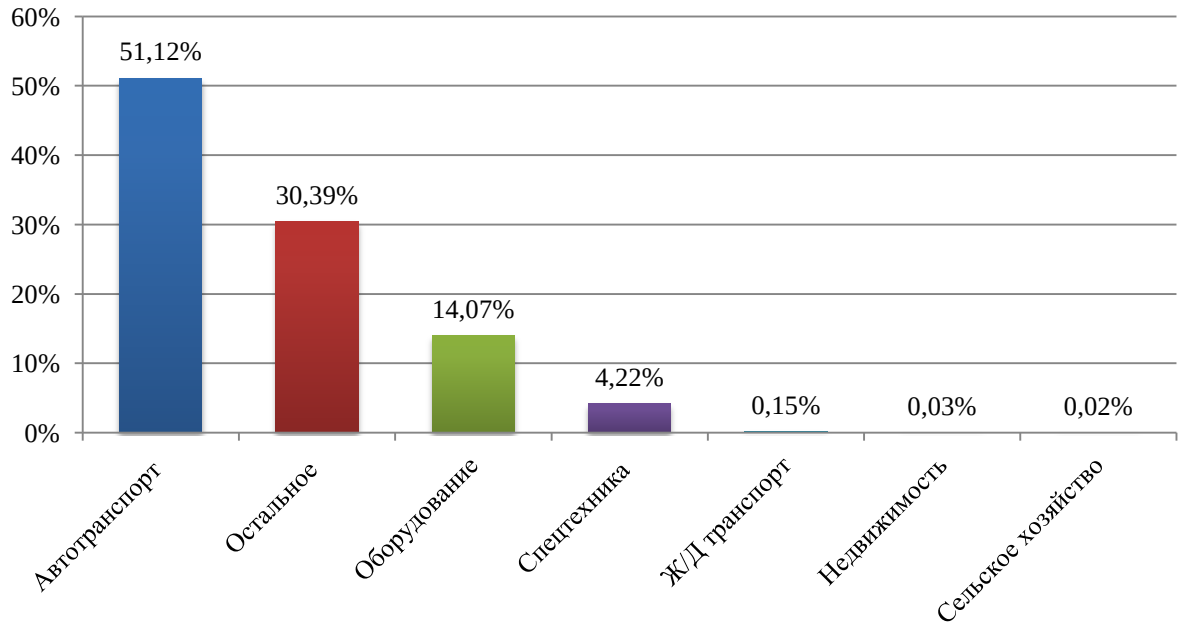


Рисунок 1 – Предметы лизинга по ключевым группам оборудования в 2020 г.

Важно, что при оформлении ТС в лизинг и при применении способа начисления амортизации линейным способом, организация – балансодержатель может применять коэффициент ускоренной амортизации (КУ) кратный 3.

В лизинге используется КУ=3. При этом СПИ сокращается втрое (для 4-10 групп). Значит, что предприятие может сократить НП уменьшая налогооблагаемую базу.

Вся сумма сделки (без НДС) относится на расходы организации, тем самым снижая налогооблагаемую базу на прибыль и предприятие имеет возможность законно экономить при уплате НП. В совокупности срок лизинга на затраты отнесется сумма договора лизинга [3, с. 62]

На данный момент рынок лизинговых услуг в России уже сформировался, однако доля лизинга в нашей стране пока на порядок ниже, чем в развитых странах. В Америке и Германии в лизинг приобретается в соотношении больше техники, чем за наличные и в

кредит. На рисунке 2 отражены корпоративные и лизинговые продажи автотранспорта за 2016-2020 г. [6, с. 2].

По графику наблюдается рост корпоративных продаж за этот период на 4%, а доля лизинговых сделок выросла более чем в 6 раз за последние 4 года. Проблема в том, что финансировать сделки в лизинг может любое юридическое лицо на территории РФ, осуществляющая деятельность по предоставлению оборудования и других объектов в финансовую аренду.

Рисунок 2 – Корпоративные продажи и лизинг нового автотранспорта по данным ГИБДД (в шт.)

В 2020 году функционировало более 112 лизинговых компаний. До сих пор нет единого регулирующего органа, контролирующего работу компаний и отсутствует государственный страховой фонд, который смог бы дать гарантию возврата уплаченных платежей по лизингу, в случае банкротства лизинговой компании.

Минувший год для лизинговых компаний оказался менее успешным в сравнении с предыдущими. При пандемии коронавируса в 2020 году крупные ЛК невольно стали экономическим буфером для лизингополучателей, а самим лизинговым компаниям банки-кредиторы не предоставили отсрочки платежей по кредитам. По данным рейтингового агентства Эксперт РА 65% ЛК реструктурировали договора из-за ограничений Ковид-19 (рисунок 3) [5, с. 2].

Важно отметить, не все компании смогли смягчить негативный эффект от пандемии на бизнес, соответственно, лизингополучатели были вынуждены возвращать ТС или уходить в просрочку. Сегментом, наиболее сильно пострадавшим от введенных ограничений, оказался авиализинг.

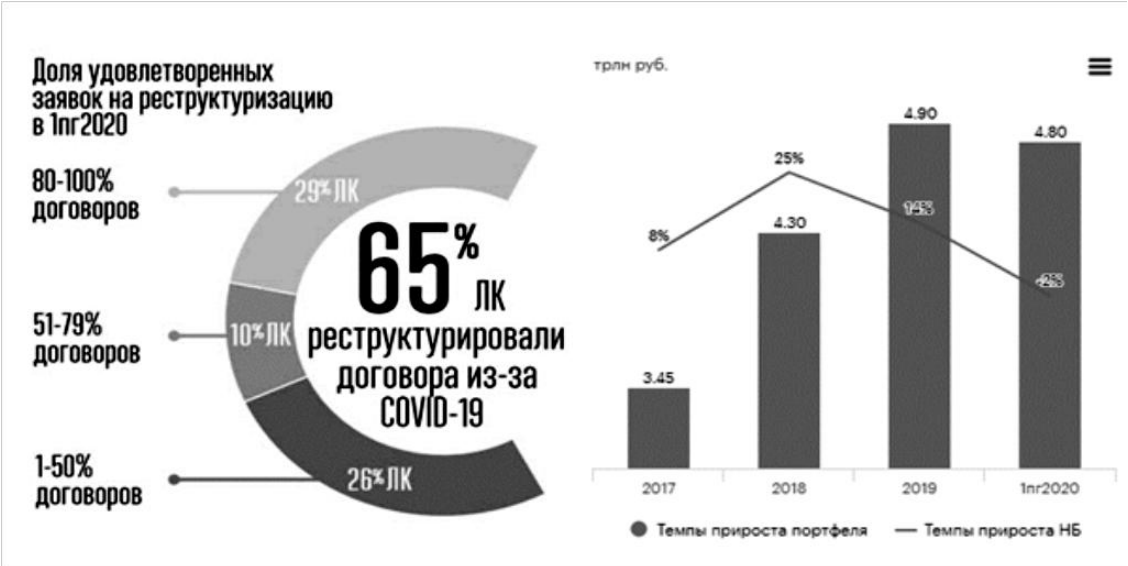


Рисунок 3 – Реструктуризация лизинговых договоров в 2020 г. [5]

Важно отметить, не все компании смогли смягчить негативный эффект от пандемии на бизнес, соответственно, лизингополучатели были вынуждены возвращать ТС или уходить в просрочку. Сегментом, наиболее сильно пострадавшим от введенных ограничений, оказался авиализинг.

Для максимизации выгод предприятия следует рассмотреть предложения:

- Создать государственный регулирующий орган по работе ЛК;
- Создать фонд по системе обязательного страхования государством в случае банкротства ЛК;
- Предоставить возможность лизингодателям платить по обязательствам банкам по гибкому графику (например, при пандемии). Благодаря этому ЛК смогут предоставлять отсрочку платежей российскому бизнесу.

Список литературы

1. Указ Президента РФ от 17.09.1994 г. № 1929. [Электронный ресурс]. Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Али-Аскяри С.А. Лизинг как средство экономического развития предприятия. - Новосибирск, 2009. С. 35.
3. Евстигнеева И. С. Современное правовое регулирование авиационного лизинга в Российской Федерации: Монография. Национальная ассоциация воздушного права. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. - 320 с. ISBN 978-5-394-02481-8. URL: https://znanium.com/catalog/product/513847 (дата обращения: 03.05.2021).
4. Вахитов Д.Р., Степанов В.И. Становление и развитие отечественного рынка лизинговых услуг как формы инвестиционной деятельности. - Казань: изд-во «Бриг», 2010. 324 с. URL: https://znanium.com /catalog/ product/358616 (дата обращения: 03.05.2021).

5. Эксперт Ра рейтинговое агентство. URL: https://www.raexpert.ru/researches/leasing/1h_2020/ (дата обращения: 28.04.2021).
6. Акра аналитическое кредитное рейтинговое агентство. URL: https://www.acra-ratings.ru/research/2300 (дата обращения: 28.04.2021).
6. Подкомитет по лизингу Совета ТПП РФ по финансово-промышленной и инвестиционной политике. URL: https://www.tpprf-leasing.ru/workdir/pages /00/statistika-lizing-2016-2020-1-3kv.pdf (дата обращения: 29.04.2021).

Килодченко А. С.
студентка экономического факульета 2 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ РАБОТНИКОВ НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В настоящие время квалифицированные кадры считаются основой успешного функционирования организации, именно поэтому в современных условиях существует необходимость в непрерывном обучении и развитии персонала. Одним из видов обучения персонала выступает понятие «повышение квалификации».

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что система повышения квалификации работников влияет на функционирование организации во внешней среде. Основные цели повышения квалификации – обеспечение высокого уровня профессионализма сотрудников предприятия.

Вопросы повышения квалификации сотрудников были затронуты такими учеными как: А.С. Афонин, А.Я. Кибанов, Е.А. Власова, И.И. Кельперис, Н.Л. Кабушкин.

Сначала определимся, что представляет собой понятие «квалификация работника». В Трудовом кодексе РФ дается следующее определение: квалификация работника – уровень знаний, умений, профессиональных навыков и опыта работы работника [1].

В силу своей специфики, малый бизнес функционирует в режиме жесткой конкуренции. Именно поэтому главной задачей такого бизнеса является выживание в долгосрочной перспективе, а также обеспечение достойного устойчивого развития и конкурентоспособности.

2020 год оказался сложным для многих секторов экономики. По данным Росстата по рынке труда в течение 2020 года малые предприятия уволили 1,2 миллиона человек. Общая численность работников в секторе сократилась до 9,3 млн человек, хотя до кризиса превышала 10,5 млн. На малый бизнес пришлось примерно три четверти всех рабочих мест, потерянных экономикой в ходе кризиса [2].

Необходимо отметить, что должность менеджера по кадрам на малых предприятиях вовсе отсутствует, чаще всего функции менеджера по кадрам выполняет руководитель отдела. Другая характерная черта малого предпринимательства – большая степень зависимости бизнеса от квалификации сотрудников. В крупных компаниях это не так опасно, как в малых.

Если сравнивать систему повышения квалификации на крупных и малых предприятиях, то можно сделать вывод, что на крупных предприятиях повышение квалификации проводится согласно определенным нормативным актам. Например, в ОАО «РЖД» существует Распоряжение ОАО "РЖД" от 17.04.2013 N 907р (ред. от 24.04.2018) "Об утверждении Положения об организации профессионального обучения в ОАО "РЖД". В данном распоряжении прописываются направления повышения квалификации, сроки проведения, периодичность проведения и т.д. На малых предприятиях подобной разработанной системы чаще всего нет.

Факторы, влияющие на необходимость повышения квалификации работников можно разделить на внешние и внутренние.

К внешним факторам относятся: каналы сбыта продукции (внутренние и внешние), изучение поведения клиентов и исследование путей реализации продукта, рынок труда. Кроме того, учитывается научно-технических прогресс производства, а также новые законы, влекущих за собой изменение правовых и общественных типовых условий.

Внутренние факторы включают в себя: усовершенствование системы обучения работников, рост образовательного ценза, текучесть кадров, показатель несчастных случаев на производстве. Использование новых технологий производства, внедрение современных концепций управления влияет на повышение эффективности производства, его динамичном и стабильном развитии и, в конечном итоге, на успехе.

Для многих предприятий малого бизнеса мероприятия по повышению квалификации недоступны по следующим причинам: недостаток средств на обучение, высокие транспортные расходы, долгая продолжительность обучения, невозможность прерывания трудовой деятельности сотрудников.

Ограниченность ресурсов, недостаток управленческой квалификации собственников являются препятствиями для дальнейшего профессионального развития работников. Специалисту на малом предприятии зачастую закрыт путь профессионального совершенствования, нет возможностей для карьерного роста и регулярного повышения квалификации [3].

Между тем, возможности профессионального развития и обучения являются значимыми мотивами трудовой деятельности современного работника [4].

Чаще всего на малых предприятиях система повышения квалификации либо вовсе отсутствует, либо развита слабо. работники большинства таких организаций лишены возможности повышать квалификацию с определенной периодичностью.

Руководство предприятия заинтересовано в повышении квалификации сотрудников, так как повышение уровня работников влияет на эффективность хозяйственной деятельности субъекта.

В настоящее время субъекты малого предпринимательства как никогда раньше нуждаются в широкопрофессиональных и высококвалифицированных кадрах.

Так как в большинстве случаев бюджет таких организаций ограничен, перед руководством стоит проблема выбора: внешнее привлечение специалистов необходимой квалификации или повышение квалификации собственных сотрудников.

Опыт малого предпринимательства показывает, что главная проблема – низкоквалифицированные кадры.

Выделим основные причины:

-недоступность платного образования для работников среднего и малого предпринимательства из-за ограниченных возможностей организации;

-несовершенство методик подготовки предпринимателей;

-сложность выбора учебного заведения при наличии множества альтернативных учебных структур без гарантий качества обучения.

Все вышесказанное подтверждает значимость профессиональных кадров для предприятий малого предпринимательства.

Проблема дефицита квалифицированных кадров для малого бизнеса можно решить благодаря повышению квалификации на предприятии.

В заключение можно с уверенность сделать вывод о том, что главной проблемой в повышение квалификации на малых предприятиях выступает ограниченность финансовых ресурсов и нехватка специализированных центров, занимающихся повышением квалификации работников.

Список литературы

1. Трудовой Кодекс РФ от 30.12.2001г. №197-ФЗ (действ. ред.) [Электронный ресурс]. Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Рынок труда, занятость и заработная плата: Федеральная служба государственной статистики. URL: https://rosstat.gov.ru (дата обращения 10.04.2021).
3. Баева О.Н. Особенности управления персоналом в малом и среднем бизнесе // Известия ИГЭА (БГУЭП): электронный научный журнал. 2010. № 6. С. 2.

4. Кононова И.В. Зарубежный опыт организации подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров // ФЭН-НАУКА. 2012. № 6. С. 4.
5. Стародубцев С.О. Необходимость повышения квалификации трудового персонала как фактор успешного развития организации // Молодой ученый. 2016. № 6. С. 559-561.
6. Таланова А.В. Лымарева О.А. Современная российская модель управления персоналом: особенности применения зарубежного опыта // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2013. № 12 (27). С. 23.

Комков И. В.
аспирант 2 курса экономического факультета СГУ им. Н.Г. Чернышевского

ВЛИЯНИЕ НЕФОРМАЛЬНЫХ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ НА ВНУТРЕННИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ РОССИИ

В 2020 году российская экономика пережила серьёзное испытание, вызванное распространением по всему миру коронавирусной инфекции. Последствия широких карантинных мер и падение мировых цен на нефть будут ещё долго влиять как на темп роста национального ВВП, так и на благосостоянии россиян. Резкое увеличение расходов на поддержку медицинских учреждений и субъектов малого и среднего бизнеса в условиях падения государственных доходов привели к неизбежному росту размеров государственных заимствований. При этом на государственный долг продолжают влиять различные институты, как формальные, так и неформальные. В данной статье рассматривается как неформальный институт коррупции и институт доверия государству влияют на динамику государственного долга.

Институты являются основными элементами каждой экономической системы. Любое общество состоит из институтов, и именно они является ключевыми факторами в реформировании экономики. Необходимость исследования данной категории науки определена той ролью, которую она играет в экономическом развитии [1, с. 12].

При определении институтов необходимо принимать во внимание достижения новой институциональной экономической теории, которая рассматривает институты как правила поведения, то есть как регулирующие принципы, предписывающие или запрещающие определенные способы действий. Эти правила одновременно ограничивают и стимулируют действия хозяйствующих субъектов, позволяют им совершать осознанный выбор и предусматривать реакцию окружающих.

В основу классификации институциональных факторов может быть положен ряд критериев.

Первый способ классификации институтов заключается делении институтов по степени формализации правил. С одной стороны, взаимодействие на основе четких законодательно установленных правил, норм, положений (формальные институты), а с другой стороны, институты, регулирующие отношения не путем жесткой регламентации, а базирующиеся на ценностных и нравственных нормах, традициях, обычаях (неформальные институты).

Второй способ классификации распределяет институты в соответствии с функциями, которые анализируемые институты выполняют в рамках объекта институционального анализа. По такому принципу экономические институты делятся на: правовые, регулирующие, институты развития человеческого капитала, институты распределения рисков и координации. Данная классификация применима к различным экономическим феноменам, в том числе и к государственному долгу.

В настоящей работе для классификации институциональных факторов динамики государственного долга применяется деление на формальные и неформальные институты. К формальным относятся правовые институты, экономическая ситуация в стране, инфраструктура и политическое устройство государства. К числу неформальных можно отнести явление коррупции, а также доверие населения к публичной власти, кроме того, не следует забывать о финансовой грамотности и экономической активности населения страны.

Одним из важнейших институциональных факторов является институт коррупции, так как в той или иной степени он затрагивает все элементы общества. Коррупция оказывает отрицательное влияние на политические устои государства, демократию, экономическое развитие страны, окружающую среду, здоровье людей и многое другое.

– Прямое влияние коррупция оказывает и на размер государственного долга. Российская экономика в 2019 году потеряла 55,1 млрд руб. из-за коррупции [3]. Об этом сообщает ТАСС со ссылкой на данные Генпрокуратуры. Даже эта огромная цифра не отражает реального ущерба от коррупции, ведь раскрытые коррупционные преступления, которые попадают в статистику – это лишь верхушка айсберга. Реальный ущерб российской экономике от коррупции подсчитать невозможно. Но, по мнению А. Кудрина, председателя Счётной Палаты РФ — это триллионы рублей, которые утекают из бюджета ежегодно [2]. Самый простой способ восполнить недостающие триллионы в бюджете – увеличить объём государственных заимствований.

Коррупция является как одной из основных причин, так и следствием нищеты во всем мире. Это происходит на всех уровнях общества, от местных и национальных правительств, гражданского общества, судебных

органов, крупных и малых предприятий, военных и других служб и так далее.

Проблема существования коррупции в российском государстве тесно связана с общемировыми проблемами. На глобальном уровне международная экономическая система сформировала нынешнюю форму глобализации в последние десятилетия, что требует дальнейшего изучения. Поскольку она создала условия, при которых коррупция может процветать и ухудшать положение людей во всем мире, которые уже мало могут повлиять на свою собственную судьбу. На национальном уровне эффективное участие людей в общественной жизни может быть подорвано коррупцией, в то время как на местном уровне коррупция может сделать повседневную жизнь наиболее опасной для всех затронутых ею лиц.

Можно однозначно сказать, что коррупция негативно влияет на экономическую ситуацию в стране, а именно:

– разрушает рыночную конкуренцию. Коррупция способствует тому, что преимущество получает не более конкурентоспособный участник рынка, а тот, кто дал взятку. Дискредитации идей свободной конкуренции свою очередь приводит к возникновению монополистических процессов и уменьшению эффективности распределения ресурсов;

– приводит к неэффективному распределению государственного бюджета и неэффективной реализации правительственных программ. Чаще всего выражается в низком качестве выполнения государственных заказов по завышенным ценам;

– способствует несправедливому распределению доходов, обогащая субъектов коррупционных отношений за счет законопослушных членов общества;

– становится причиной темпов инфляции в силу «коррупционных издержек» или «накладных расходов», которые в итоге всегда оплачивает потребитель;

– часто создает благоприятные условия для возникновения и укрепления теневой экономики и организованной преступности.

Все это приводит к снижению налоговых поступлений в государственный бюджет, оттоку капитала за рубеж и затрудняет возможность государства эффективно выполнять свои экономические, политические и социальные функции. Вследствие коррупции неэффективно используются бюджетные средства, в частности, при распределении государственных заказов и кредитов. Это еще больше усугубляет бюджетные проблемы страны. В такой ситуации государственный долг страны растет, а его минимизация становится все более проблематичной.

Другим важнейшим неформальным институциональным фактором я считаю институт доверия к власти. Без высокого уровня доверия к руководству страны сложно добиться стабильного потока инвестиций, в то

время как недостаток доверия зачастую становится причиной финансовых кризисов.

Только когда участники рыночных отношений (компании, домохозяйства) верят властям, они могут чувствовать себя увереннее в своём настоящем и будущем они готовы инвестировать на более длинные сроки, склонны активнее потреблять и реже нарушают закон (например, в части налогообложения). Все это способствует росту ВВП и уровня жизни людей. В свою очередь, стабильный экономический рост повышает уровень доверия к политикам. Таким образом, влияние института доверия и экономического развития взаимосвязано. Пример развитых стран доказывает, что чем выше уровень межличностного доверия, тем выше показатель доходов на душу населения.

Наоборот, дефицит доверия приводит к крупным кризисам — финансовым или экономическим, которые негативно сказываются на динамике государственного долга. Яркий пример — дефолт в России в 1998 году.

Несмотря на непростое прошлое, россияне обладают довольно высоким уровнем доверия к органам власти. В 2019 году эксперты из Pew Research Center проанализировали данные из 37 стран мира и пришли к выводу, что в той или иной степени 67% населения России одобряет действия правительства. Среди западных стран большее доверия к правительству только у жителей Нидерландов (71%) и Германии (69%) [4].

Но статистика также говорит о непостоянности этого показателя. Резкий рост доверия произошел в 2014 году, на него во многом повлияло вхождение Крыма в состав России, ухудшение отношений с Западом и рост патриотизма в результате внешних факторов. Обратный эффект падение доверия к президенту, и правительству в 2018 году мы наблюдали после непопулярных мер: повышения ставки налога на добавленную стоимость и пенсионного возраста. В 2020 году проведение голосования по поправкам в Конституцию РФ в период эпидемии коронавируса также стал серьёзным поводом усомниться в действиях власти.

Доверие к властям снижается на протяжении последних 6 лет, особенно сильно – в последние годы, и на то есть обоснованная причина. Реальные доходы населения падают шестой год подряд, долговая нагрузка увеличивается. Люди с каждым годом теряют уровень жизни, и именно поэтому уровень доверия к государству также падает.

Завышенные инфляционные ожидания, страх долгосрочных вложений в экономику, как со стороны физических лиц, так и бизнеса - все это следствие недоверия к государству. Отсутствие доверия со стороны населения, бизнеса и государства снижает уверенность в завтрашнем дне и сокращает горизонты бизнес-планирования. Бизнес старается заработать как можно больше «здесь и сейчас», что приводит к низким темпам роста экономики и менее эффективному использованию бюджетных средств.

Таким образом, из-за достаточно высокого уровня коррупции и снижающегося доверия к органам публичной власти в России неэффективно используются бюджетные средства. Это еще больше усугубляет бюджетные проблемы страны. Все это в совокупности оказывает негативное влияние на динамику государственного долга Российского государства.

Список литературы

1. Агапова И.И. Институциональная экономика: Учебное пособие. - М.: Магистр, 2017. 160 с.
2. МИА «Россия сегодня». Ущерб от коррупции в России можно измерять триллионами. URL:https://ria.ru/20200114/1563387576.html (дата обращения: 15.01.2021).
3. ИА ТАСС. Генпрокуратуре назвали сумму ущерба от коррупции в России в 2019 году. URL:https://tass.ru/ekonomika/8111929 (дата обращения: 15.01.2021).
4. Бахвалова М. Никому не верю. Как доверие связано с экономическим ростом. URL: https://www.banki.ru/news/daytheme/?id=10912898 (дата обращения: 15.01.2021).

Коробкин С. А.
студент 1 курса института истории и международных отношений
СГУ им. Н.Г. Чернышевского

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В САРАТОВЕ (на примере Волжского сталелитейного завода)

Период конца XIX – начала XX вв. характеризовался для экономики Российской империи быстрыми темпами промышленного роста, увеличением роли предпринимательства, ростом численности рабочего класса. Активное развитие тяжёлой промышленности во многом предопределило ускорение процесса урбанизации. По данным «первой всеобщей переписи населения Российской империи», проведённой в 1897 году, в городах проживало более 16,5 млн. жителей (13% всего населения). По сведениям данной переписи, в Саратове проживало 137 100 человек [1, с. 18], что ставит его на 12 позицию в списке крупнейших городов империи по численности населения.

В результате бурного развития Саратов в XIX веке совершил крупный технический, экономический и индустриальный прорыв. Во время промышленного подъёма 1890-х гг., вызванного усилением железнодорожного строительства и развитием внутреннего рынка в Саратовской губернии, в городах Саратове и Царицыне были построены крупные предприятия тяжёлой промышленности. В этот же период в

губернии были построены сразу два однопрофильных металлургических предприятия - Волжский стальной и Царицынский металлургический заводы, благодаря чему в губернии возникает сталелитейное производство (рисунок 1).

В 1895 году при активном участии Русского Торгово-промышленного и Петербургского Частного банков было учреждено «Общество Волжского стального завода» [2, с. 265]. Учредители Общества планировали построить южнее Саратова завод для производства инструментальной и высоких сортов мартеновской стали, фасонных стальных отливок, кованой и катаной стали специальных профилей и т.п. В качестве основного сырья для работы предприятия был выбран покупной чугун.

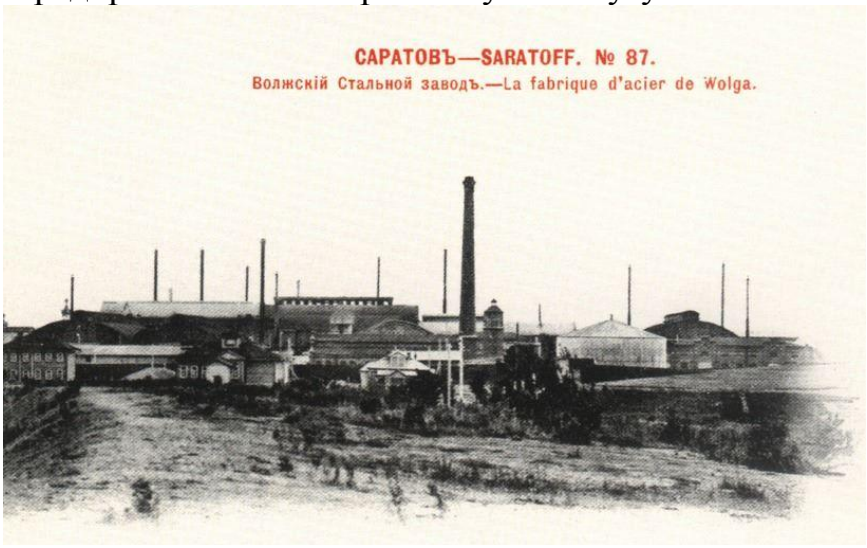


Рисунок 1 – Общий вид Волжского стального завода

Однако вследствие роста цен на чугун за время постройки завода было принято решение переориентировать его на разработку железной руды, обнаруженной около Саратова, Вольска и в Камышинском уезде, а также на использование дешевого топлива — мазута. Но когда новый завод был уже построен, выяснилось, что пласты руды слишком незначительны для промышленной разработки, да и к тому же цены на нефть выросли вдвое. Таким образом, мертворождённый промышленный гигант, начавший работу в 1898 г., был обречён на разорение. Предприниматели стали нести убытки, которые уже в 1898-1899 годах составляли 120 тысяч рублей. Всего за год цена акций упала со 187 рублей до одного рубля [3]. В 1898 г. сумма стоимости произведенной продукции составляла 500.000 руб., в 1899 г. – 450.000 руб., а в остальные годы – около 400.000 руб. Вскоре в результате сокращений количество рабочих на заводе уменьшилось вдвое. Если в 1898 г. на предприятии трудилось более 1000 человек, то уже в 1902-1903 гг. насчитывалось 600 рабочих, а в 1904 г. – 560 человек [4, с. 20].

"Спутниками" завода были поселки Юриш и Деконской, от 76% до 93% мужского населения которых трудилось на этом предприятии [5, с. 51].

Кроме того, завод имел свою нефтекачку и водокачку, электростанцию и железнодорожную ветку, а также больницу на 20 мест (в бараке). В 1900 году при заводе был освящен Петропавловский храм. Деревянное, обложенное кирпичом здание церкви было построено служащими и рабочими завода [6, с. 20].

Условия труда на предприятии были тяжёлыми. Мастер ремесленного училища В. Карев, воспоминания которого были опубликованы в газете «Коммунист» в 1946 году, вспоминал: «Работали за грошовую плату от 6 часов утра почти до самой ночи в адских условиях. Завалка мартеновских печей, подвозка сырья – всё делалось вручную. Недели не проходило, чтобы кто-нибудь из рабочих не получил ожога или увечья» [7]. 19 января 1905 года рабочие завода участвовали в забастовке вместе с рабочими заводов Беринга, Гантке, рабочими железнодорожных мастерских и депо.

Как отмечается в этой же публикации, конкуренция между Царицынским и Саратовским сталелитейными заводами была жёсткой, однако «Саратовская сталь была по качеству лучше» [7]. Но в отличие от царицынского завода, Саратовскому предприятию было суждено проработать недолго. Отсутствие постоянной сырьевой базы заставило владельцев завода 27 ноября 1897 г. провести собрание акционеров Общества Волжского стального завода, на котором было принято решение выпустить облигации на сумму 750 тыс. руб. (см. рис. 2). На собрании 23 января 1899 г. было решено построить доменную печь для выплавки чугуна из уральских руд на донецком коксе, для чего акционерный капитал общества увеличивался с 1,5 до 3 млн. руб. За несколько дней до этого Частный банк начал переговоры о создании «синдиката» для предоставления Обществу Волжского стальзавода аванса в размере 1 200 000 руб., в счёт нового выпуска его акций [2, с. 266]. Однако эти меры не смогли заметно улучшить ситуацию.

Рисунок 2 – Акция Общества «Волжский стальной завод»

В результате деятельность завода постепенно была свернута. Французское акционерное общество "Урал—Волга", которое являлось владельцем вышеупомянутого завода в Царицыне, в конечном счете предложило своим конкурентам сдать в аренду Волжский завод. Сложная экономическая ситуация на предприятии заставила «Общество Волжского стальзавода» принять это предложение. Однако арендаторы, завладев заводом, принялись не модернизировать, а распродавать «умирающее» предприятие. В 1906 году завод был окончательно закрыт. Вскоре начался демонтаж оборудования, пошли под слом корпуса. Остатки завода продали на слом богатому саратовскому купцу Калюбанову, который из вывезенных с промышленной площадки кирпичей построил 7 домов [8].

Крах крупнейшего предприятия в губернии стал первым печальным проявлением кризиса 1900-1903 годов, охватившего всю российскую промышленность. В России кризисные тенденции наблюдались уже в 1899 г. Кризис начался в легкой промышленности, но поразил в большей степени тяжелую. За годы кризиса в России темпы прироста составили в 1900 г. - 5 %, в 1901 г. - 4 %, в 1902 г. - 0,1 %, в 1903 г. - 6,5 %. В общей сложности в России закрылось до 3 тыс. предприятий [9, с. 21]. Саратовский край относился к числу районов, наиболее пострадавших от кризисных явлений.

И только в 1921 году на месте бывшего стальзавода началось строительство завода «Звезда» по выпуску сеялок, но строительство его так и не было завешено. В начале 30-х годов XX века на месте завода были построены завод комбайнов и завод тяжелых зубострогальных станков. В связи с угрозой военного нападения на СССР, 5 августа 1937 года в соответствии с решением Совета Труда и Обороны СССР Саратовский завод комбайнов был переориентирован на производство авиационной техники.

Легендарному Саратовскому авиационному заводу спустя столетие будет суждено повторить судьбу некогда существовавшего Волжского стальзавода. В 1990-е гг. предприятие, как и вся страна, столкнулось с невиданными экономическими трудностями, от которых ему было не суждено оправиться. В 2003 году САЗ окончательно прекратил производство самолётов Як-42 и перешёл на их техническое обслуживание. В 2012 году завод, просуществовавший 80 лет, окончательно прекратил своё существование.

В контексте реального примера из региональной истории мы можем рассмотреть актуальные вопросы, к которым относится и согласование целей и ресурсов предприятия. Разорение Волжского сталелитейного завода стало свидетельством многочисленных просчётов в стратегии его развития, в которой были допущены ошибки при выборе сырьевой базы производства, а также не рассчитаны альтернативные возможности, которые могли бы спасти завод. Подобный исторический опыт актуален и для современной предпринимательской деятельности, которая играет ключевую роль в развитии экономики Саратовского региона.

Список литературы
1. Первая всеобщая перепись населения Российской империи 1897 года / Изд. Центр. Стат. комитета М-ва вн. дел ; Под ред. Н. А. Тройницкого. - [СПб.], 1897 - 1905. Население городов по переписи 28-го января 1897 года.
2. Бовыкин В.И. Зарождение финансового капитала в России. - М.: Издательство Московского университета, 1967.
3. Клячко А.Х. Кризис перепроизводства 1900-1903 годов в Саратовской губернии // Труды Саратовского экономического ин-та. 1951. Т. 3.
4. Саар Г. Саратовская промышленность в 90-х и в начале 1900-х гг. - Саратов, 1928 г.
5. Очерки истории Саратовского Поволжья (1894 – 1917). Т. 2. Ч. 2. / Под ред. И.В. Пороха. – Саратов: Изд-во Саратовского университета, 1999.
6. Справочник Саратовской епархии. 1912 год.
7. Газета "Коммунист", 31 декабря 1946 г.
8. Саратовский листок. 1900. №25.
9. История России XX — начала XXI века / А. С. Барсенков, А. И. Вдовин, С. В. Воронкова; под ред. Л. В. Милова. — М.: Эксмо, 2007.

Коробов А. А.
магистрант 2 курса экономического факультета СГУ им. Н.Г. Чернышевского

ЗОЛОТО VS. ТРЕЖЕРИС: КРАТКОСРОЧНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В УСЛОВИЯХ ВЫСОКОЙ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Экономическая неопределенность вносит существенные коррективы в объем, направления и сроки финансового инвестирования большинства хозяйственных субъектов. Чем выше уровень неопределенности, тем меньше период инвестирования и выше требования к доходности, ликвидности инструмента инвестирования, его волатильности и т.п. Как показывает практика, в условиях высокой неопределенности внимание инвесторов направлено, в основном, на так называемые «защитные» активы, характеризующиеся низким значением коэффициента β, более устойчивые к резким падениям финансового рынка и высокой амплитуде его колебания. В роли этих «защитных активов» выступают такие инструменты, как золото, серебро и прочие драгоценные металлы, казначейские обязательства США под обобщенным названием «трежерис», и некоторые другие (главным образом «нециклические»), которые, по мнению экспертов, позволяют уйти от всевозможных рисков и защитить капитал от негативного влияния рыночных и нерыночных факторов [1, с. 144]. А поскольку в последнее время неопределенность стала имманентной характеристикой всей мировой экономической среды,

потребность в приращении новых научных знаний в данной области стала неуклонно возрастать, что и обусловило актуальность выбранной темы исследования.

Планирование финансовых инвестиций всегда основывается на прогнозировании результатов вложения временно свободных денежных средств в различные классы активов, будь то акции, облигации, паевые инвестиционные фонды и т.д. [2]. А прогноз результатов вложений жестко связан с прогнозом развития состояния соответствующего сегмента рынка. Условия неопределенности внешней среды складываются из нескольких слагаемых: отсутствия достоверной информации, непредсказуемого поведения финансового рынка и/или отдельных его сегментов, возрастающего количества случайных факторов, напрямую воздействующих на состояние рынков. Следовательно, высокий уровень неопределенности характеризуется практически полным отсутствием релевантной информации (а часто и понимания инвестора о происходящем) о дальнейшем изменении состояния экономики, движения финансовых рынков, которые становятся крайне неустойчивыми относительно флуктуаций. А при отсутствии достоверной информации о происходящем любое прогнозирование будущего состояния экономики и финансовой сферы будет иметь высокую степень погрешности; и чем больше будет период упреждения прогноза, тем выше будет степень его неточности. Поэтому экономический смысл прогнозирования и планирования финансовых инвестиций в такой ситуации есть лишь на горизонте до одного года (составление краткосрочного прогноза и финансового плана) или даже до одного месяца (составление оперативного прогноза и плана). Мы в данной статье остановимся на краткосрочном планировании.

Если применить процессуальную модель к финансовому планированию инвестиций, то его можно представить в качестве «процесса разработки совокупности взаимосвязанных и взаимообусловленных стратегических и тактических плановых документов, определяющих цели, направления, методы, сроки и средства инвестиционной деятельности хозяйственного субъекта» [3, с. 33]. Разработка плановых документов состоит из нескольких этапов: 1) идентификация возможностей хозяйственного субъекта вложиться в инструменты финансового или товарно-сырьевого рынка, 2) сбор информации для принятия оптимального инвестиционного решения с учетом внутренних и внешних факторов, 3) выбор наилучших альтернатив из широкого спектра финансовых инструментов и конкретных способов инвестирования, 4) контроль над инвестиционными вложениями и корректировка плана [4, с. 104].

Краткосрочное планирование финансовых инвестиций отличают от всех прочих видов планирования два важных обстоятельства:

•горизонт планирования не превышает одного года (за редким исключением) – о чем уже говорилось выше;

•планируемый объект инвестирования должен обладать высоколиквидным качеством.

Сосредоточим исследовательское внимание на планировании инвестиций в два класса активов, считающихся «защитными»: в золото и трежерис. Планирование инвестиций денежных средств в золото на третьем этапе включает в себя, во-первых, обоснование выбора конкретного способа вложения в данный актив: приобретение физического метала в виде мерных слитков или инвестмонет, покупка товарного фьючерса, соответствующих паев биржевых ETF и т.п.; во-вторых, определение объема и срока вложений денежных средств в данный класс актива.

По аналогии, планирование инвестиций денежных средств в трежерис на третьем этапе так же включает в себя, во-первых, обоснование выбора покупки одного из четырех основных типов инструмента или их комбинации:

•казначейского векселя («T-bills»), срок обращения которого может составлять четыре, тринадцать, двадцать шесть и более недель – но, непременно, меньше одного года;

•казначейской ноты («Treasury Notes», «T-notes») со сроком обращения в 1 – 10 лет;

•казначейской облигации («T-bonds») со сроком обращения от 10 до 30 лет;

•казначейской облигации с защитой от инфляции («Treasury Inflation-Protected Security», TIPS);

во-вторых, оценка целесообразности покупки самих долговых ценных бумаг или приобретение паев ETF казначейских обязательств; в-третьих, как и в случае с золотом, – обоснование объема вложения средств и сроков инвестирования.

В принципе, в краткосрочной перспективе можно рассматривать и приобретение опционов на золото и трежерис, однако данные сделки носят ярко выраженный спекулятивный (не инвестиционный) характер и поэтому выходят за границы предметного поля настоящего исследования.

Краткосрочное планирование финансовых инвестиций исходит из предположения, что и золото, и трежерис – инструменты сохранения денежных средств. Оба актива высоколиквидны, только уровень инвестиционного риска у них различается: золото обладает средним уровнем риска/доходности, казначейские обязательства США – низким (почти безрисковым) уровнем. В мировой практике бытует мнение, что трежерис являются «самыми безопасными и безрисковыми инвестициями в мире» [5], т.к. угроза дефолта по ним равносильна исчезновению возможности эмиссии долларов США. Но и доходность по казначейским

векселям и облигациям невелика, колеблется, как можно судить по ежедневной кривой доходности, представленной Ресурсным центром Казначейства США на их официальном сайте, в пределах 1,79 - 2,59% годовых в зависимости от срока выпуска [6]. Поэтому в условиях «экономической определенности», т.е. предсказуемого поведения финансовых рынков, инвестирование денег «в этот актив не является выгодным приобретением» [7, с. 83]. Зато с появлением неопределенности в экономической среде значимость трежерис начинает возрастать. Золото и любые производные от него ценные бумаги не дают инвестору никакой фиксированной доходности (не генерируют денежного потока) и подвержены более сильному ценовому колебанию, что обуславливает и более высокие риски инвестиционных вложений в данный металл. Получается, что вкладывая деньги в золото, инвестор как бы одновременно приобретает «защиту капитала» и «потенциальную доходность».

Важно отметить, что, когда речь идет о планировании финансовых инвестиций на короткий срок, на передний план выходит необходимость учета риска волатильности актива. Волатильность (англ. «volatility» - подвижность, изменчивость, непостоянство) представляет собой разброс, отклонение биржевой стоимости товара от его среднего ценового уровня за определенный промежуток времени. Волатильность – величина не постоянная: она то увеличивается (растет отклонение цены актива в обе стороны), то уменьшается (отклонения снижаются) под влиянием внешних факторов. Как правило, ситуация неопределенности детерминирует рост волатильности биржевых активов – об этом свидетельствуют многочисленные статистические данные. Согласно этим же данным, при одинаковых внешних условиях волатильность американских государственных долговых бумаг существенно ниже волатильности золота. По данным ирландской Управляющей компании FinEx Investment Management LLP, под управлением которой находится целый ряд биржевых инвестиционных фондов, волатильность в годовом выражении (апрель 2019 – февраль 2021) краткосрочных казначейсих векселей США T-bills составляет 0,11% [8], а волатильность в годовом выражении золота – 13,69% [9]. По результатам исследований Muenze Oesterreich AG и Всемирного совета по золоту, среднее значение волатильности золота на товарном рынке COMEX с 2011 по 2021 год была около 12% [10]. К этому необходимо добавить, что биржевая стоимость среднесрочных и особенно долгосрочных казначейских обязательств более волатильна по сравнению с краткосрочными векселями в силу высокой чувствительности первых к изменению процентных ставок; но все равно существенно ниже волатильности золота. Это указывает на значительные преимущества трежерис, главным образом T-bills, при краткосрочном планировании.

Кроме того, анализируя плюсы и минусы выбора одного или другого класса актива при краткосрочном планировании финансовых инвестиций в условиях неопределенности, важно оценить корреляцию между ними. Как

показали некоторые исследования, биржевая стоимость золота растет в период снижения реальной доходности 10-ти летних Treasury Notes, и, соответственно, снижается в период роста доходности последних [11], что явно продемонстрировала динамика обоих активов в 2020 году в разгар пандемии коронавируса. В то же самое время, ряд ученых на интервале 2007 – 2013 гг. зафиксировали обратную корреляцию между динамикой стоимости золота (равно как и других сырьевых активов) и 30-тилетними казначейскими облигациями США: в кризисные периоды, когда биржевые котировки на фьючерс золота падали, долгосрочные трежерис росли в цене (снижалась их доходность) [12, с. 28]. На биржевую цену золота часто (хотя и далеко не всегда) оказывает давление геополитика: обострение международной напряженности, эскалация «замороженных» межгосударственных конфликтов усиливают состояние экономической неопределенности. Схожий эффект воздействия на золото имеют и валютные войны. Но учет при разработке плана финансовых инвестиций геополитических рисков и последствий валютных войн относится, в большей степени, к среднесрочному и долгосрочному планированию, и в нашем исследовании существенной роли не играет.

В итоге получается, что в «противостоянии» двух классов активов в контексте краткосрочного планирования финансовых инвестиций в условиях неопределенности победу одерживают казначейские долговые обязательства США. Но «второстепенность» золота на горизонте до 12 месяцев никоим образом не означает полного отказа от него. Включение драгоценного металла в портфель (в меньшем объеме, чем трежерис) все же придает определенную прочность и устойчивость общей инвестиционной конструкции. Поэтому вполне оправданным выглядит ситуация, когда в условиях неопределенности краткосрочно планируются инвестиции одновременно в оба класса активов, – с креном, разумеется, в сторону долговых бумаг. Например, (но, естественно, не обязательно), в пропорции «золотого сечения»: 38,2% денежных средств отводится для вложения в золото, а 61,8% - в трежерис. Если же план краткосрочных финансовых инвестиций будет целиком нацелен на операции с бумагами на рынке государственного долга США, он окажется малоэффективным в ситуации полной непредсказуемости поведения внешней среды.

Список литературы

1. Халина М. В. Защитные активы как объекты инвестиций в современных условиях // Университетская наука. 2016. № 1 (1). С. 143 – 146.
2. Калашников А. Н., Карпухин И. В. Особенности планирования финансовых инвестиций // Региональная экономика: актуальные вопросы и новые тенденции: Сборник научных трудов Международной заочной научно-практической конференции в 2-х томах. Ульяновск: Ульяновский государственный технический университет, 2014. С. 180 – 183.

3. Мелай Е. А., Сергеева А. В. Планирование инвестиций: выявление условий // Научные исследования и разработки. Экономика. 2018. Т. 6. № 1. С. 33 – 37.
4. Ченг Ф. Ли, Джозеф И. Финнерти. Финансы корпораций: теория, методы и практика. Пер. с англ. – М..: ИНФРА-М, 2000. 686 с.
5. Трежерис (казначейские облигации) – самые безопасные инвестиции? // .finosnova. URL:https://finosnova.com/trezheris-kaznachejskie-obligacii-samye-bezopasnye-investicii/#.YBVQHTEzYdX (дата обращения: 30.01.2021)
6. Daily Treasury Yield Curve Rates / Resource Center: US. Department of the treasury. URL: https://www.treasury.gov/resource-center/data-chart-center/interest-rates/pages/textview.aspx?data=yield (дата обращения: 30.01.2021).
7. Томаев А. О. Казначейские облигации США как объект инвестиций // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2015. № 2. С. 82 – 86.
8. FinEx Cash Equivalents UCITS ETF (USD). URL:https://finex-etf.ru/products/FXGD (дата обращения: 04.02.2021)
9. FinEx Gold ETF. URL: https://finex-etf.ru/products/FXTB (дата обращения: 04.02.2021).
10. Золото как инвестиция // Золотой запас. URL:https://www.zolotoy-zapas.ru/why-gold-coins/useful/gold-as-investment/ (дата обращения: 30.01.2021).
11. Кой Питер. Bloomberg: за ростом цены золота стоит не инфляция, а дефляция. URL:https://www.profinance.ru/news/2020/06/01/bxzl-bloomberg-za-rostom-tseny-zolota-stoit-ne-inflyatsiya-a-deflyatsiya.html (дата обращения: 30.01.2021).
12. Ахмедов Ф. Н., Юзифович С. О. Сравнительный корреляционный анализ золота и некоторых других активов как альтернативных объектов инвестирования в условиях кризиса // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2013. № 4 (142). С. 25 – 35.

Кочарян А. А.
магистрант 2 курса Санкт-Петербургского горного университета
Степанов И. А.
магистрант 2 курса экономического факультета СГУ им. Н.Г. Чернышевского

МЕХАНИЗМЫ ПОВЫШЕНИЯ СТОИМОСТИ ПАО «ГАЗПРОМ» ЧЕРЕЗ СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ

На сегодняшний день «Газпром» является одним из крупнейших компаний в России. На более чем 470 тысяч счетов учитывается 23 673 512 900 акций, а Российская Федерация контролирует более

половины компании. Для того, чтобы устойчиво увеличивать стоимость такой компании необходима система механизмов, способная на стратегическом уровне управления оказывать долгосрочные положительные эффекты.

Не менее важное значение имеет и подход, который используется для определения стоимости компании, а также потенциала ее роста. Определение стоимости осуществляется с учетом всех факторов, существенно влияющих как на рынок в целом, так и на ценность рассматриваемых активов [7]. При расчете стоимости компании принято использовать три ключевых подхода: сравнительный, затратный и доходный.

В каждом подходе, в свою очередь, используются различные методы оценки. Выбор конкретных методов оценки осуществляется исходя из объема доступной информации и применимости каждого из методов для конкретной отрасли.

Финальный этап при процедуре оценки – сопоставление расчетов, полученных на основе используемых методов, и сведение полученных значений к единой стоимости объекта. Необходимо учитывать слабые и сильные стороны каждого метода и насколько они существенно отражают реальное состояние рынка и оцениваемой компании [7]. Таким образом, устанавливается окончательная стоимость объекта оценки.

Основное содержание доходного подхода основывается на предпосылке, что оценка доли собственности в компании равна текущей стоимости будущих доходов от этой доли собственности. В таблице 1 приведен расчет стоимости ПАО «Газпром» доходным подходом.

Таблица 1 - Расчет стоимости доходным подходом за 2015-2019 годы

Показатель	2015	2016	2017	2018	2019
Прибыль чистая, млрд. руб.	787,1	951,6	714,3	1 456	1 203
WACC, %	8,41				
Стоимость компании, млрд. руб.	**10 110,85**				

Сравнительный подход в оценке бизнеса предполагает, что ценность активов определяется тем, за сколько они могут быть проданы при наличии достаточно сформированного финансового рынка.

Теоретической основой сравнительного подхода, доказывающей возможность его применения, а также объективность результативной величины, является то, что в качестве ориентира используют реально сформированные рынком цены на акции компаний-аналогов. При наличии развитого финансового рынка фактическая цена купли-продажи предприятия в целом или одной акции наиболее интегрально учитывает многочисленные факторы, влияющие на величину стоимости компании. Сравнительный подход базируется на принципе альтернативных

инвестиций [7]. Цена акций компании отражает ее производственные и финансовые возможности, положение на рынке, перспективы развития. Следовательно, для аналогичных компаний должно совпадать соотношение между ценой и важнейшими финансовыми параметрами, такими как прибыль, дивидендные выплаты, объем реализации, балансовая стоимость собственного капитала. Далее приведен расчет стоимости бизнеса сравнительным подходом. В таблице 2 представлены результирующие показатели главных конкурентов ПАО «Газпром» [2-6].

Таблица 2 – Показатели деятельности основных конкурентов ПАО «Газпром»

Показатель, млрд. руб.	ПАО «Газпром»	ПАО «Сургут нефтегаз»	ПАО «НК «Роснефть»	ПАО «ЛУКОЙЛ»	ПАО «Татнефть»
Чистая прибыль	1 203	106	917	640	192,3
Выручка от продаж	7 659	1 815	8 676	7 841	932.3
EBITDA	1 860	464	2 105	1 236	290,8
Чистые активы	14 105	4 449	4 517	3 965	745,5
Капитализация	3 669	1 456	3 721	2 641	953

В таблице 3 приведен расчет коэффициентов, на основе которых будет произведена оценка бизнеса ПАО «Газпром» [2-6].

Таблица 3 - Расчет коэффициентов

Показатель	ПАО «Сургут нефтегаз»	ПАО «НК «Роснефть»	ПАО «ЛУКОЙЛ»	ПАО «Татнефть»	Среднее
М1=Капит/ЧП	13,736	4,058	4,127	4,956	6,719
М2=Капит/Выручка	0,802	0,429	0,337	1,022	0,648
М3=Капит/ЧА	0,327	0,824	0,666	1,278	0,774
М4=Капит/ EBITDA	3,138	1,768	2,137	3,277	2,580

Далее произведен расчет капитализации ПАО «Газпром» на основе средних значений мультипликаторов, определенных на основе главных конкурентов компании (табл. 4).

Таблица 4 - Расчет стоимости бизнеса сравнительным подходом

Показатель	Расчетная капитализация ПАО «Газпром», млрд. руб.	Среднее значение капитализации, млрд. руб.
$К_1$= ЧП*$М_{1ср}$	8082,959	**12717,75**
$К_2$= Выручка * $М_{2ср}$	4959,414	
$К_3$= ЧА * $М_{3ср}$	1439,387	
$К_4$= EBITDA * $М_{4ср}$	36389,22	

Затратный подход к оценке стоимости базируется на предположении, что у потенциального покупателя существует возможность приобрести или

создать аналогичные активы на рынке и создать бизнес, аналогичный оцениваемой компании.

Применение затратного подхода носит ограниченный характер, и данный подход, как правило, применяется, когда прибыль и (или) денежный поток не могут быть достоверно определены, но при этом доступна достоверная информация об активах и обязательствах организации, ведущей бизнес [7].

Динамика стоимости бизнеса на основе затратного подхода отражена в таблице 5.

Таблица 5 - Показатели для расчета стоимости затратным подходом ПАО «Газпром» за 2015-2019 годы [2]

Показатель	2015	2016	2017	2018	2019
Чистые активы, млрд. руб.	9 322	11 095	11 629	13 300	14 105

Рассчитав стоимость ПАО «Газпром» сравнительным, затратным и доходным подходами, необходимо определить, как стратегическое развитие инноваций может ее повысить. Для этого используется модель Ольсона (Edwards-Bell-Ohlson valuation model, EBO), или метод избыточного дохода (прибыли). Данная модель сочетает элементы доходного и затратного подходов, минимизируя их недостатки. Стоимость определяется посредством дисконтирования потока избыточных, отклоняющихся от среднеотраслевой величины доходов и текущей стоимости чистых активов. Значительную долю в этой модели занимают реальные инвестиции, а прогнозируется только остаточная прибыль, которая действительно увеличивает стоимость компании за счет инновационного развития. Хоть и эта модель не лишена некоторых сложностей в использовании, она очень полезна при выработке инновационной стратегии развития организации, связанной с максимизацией стоимости бизнеса.

Таблица 6 - Расчет стоимости по модели Ольсона за 2015-2019 годы

Показатель	2015	2016	2017	2018	2019	Среднее значение
Чистые активы, млрд. руб.	9 322	11 095	11 629	13 300	14 105	9 322
Прибыль чистая, млрд. руб.	787,1	951,6	714,3	1 456	1 203	787,1
WACC, %	8,41					
Стоимость компании, млрд. руб.	**11 986,84**					

Выполнив расчет и сравнив с рассчитанными показателями ранее, можно сделать вывод, что компания не реализует свой инновационный потенциал. Одним из основных факторов, снижающих оценку компании

является отсутствие ESG-стратегии. В таблице 7 отражены справедливые цены на акции российских компаний с учетом влияния ESG-фактора [1].

Таблица 7 - Справедливые цены на акции с учетом влияния ESG-фактора

Акция	Справедливая цена акции	Влияние ESG-фактора	Потенциал роста с учетом фактора
Лукойл	110 $	- 4%	+ 38%
Сургутнефтегаз оа	0,43 $	- 33%	- 11%
Татнефть оа	8,3 $	- 15%	+ 5%
Новатэк	205 $	- 8%	+ 6%
Газпром	3,9 $	- 11%	+ 30%

Несмотря на негативное влияние ESG-фактора на все российские компании, в том числе на Газпром, стоит отметить высокий рыночный потенциал компании при реализации мер стратегического управления инновационным развитием. Среди таких мер, способных нивелировать негативное влияние ESG-фактора можно выделить озеленение и цифровизация производственных объектов, коммерциализация водорода, а также расширение рынка газомоторного топлива.

Список литературы

1. Новые реалии в инвестициях: ответственное инвестирование. URL: https://esg.vtbcapital-am.ru/ (дата обращения: 01.05.2021).
2. Годовой отчет ПАО «Газпром» за 2019 год. URL: https://www.gazprom.ru/f/posts/77/885487/gazprom-annual-report-2019-ru.pdf (дата обращения: 01.05.2021).
3. Годовой отчет ПАО «Сургутнефтегаз» за 2019 год. URL: https://www.surgutneftegas.ru/investors/reporting/godovye-otchety/ (дата обращения: 01.05.2021).
4. Годовой отчет ПАО «НК «Роснефть» за 2019 год. URL: https://www.rosneft.ru/Investors/statements_and_presentations/annual_reports/ (дата обращения: 01.05.2021).
5. Годовой отчет ПАО «ЛУКОЙЛ» за 2019 год. URL: https://lukoil.ru/InvestorAndShareholderCenter/RegulatoryDisclosure/AnnualReport (дата обращения: 01.05.2021).
6. Годовой отчет ПАО «Татнефть» за 2019 год. URL: https://www.tatneft.ru/aktsioneram-i-investoram/raskritie-informatsii/godovie-otcheti?lang=ru (дата обращения: 01.05.2021).
7. Оценка бизнеса / Под ред. А.Г. Грязновой. - Москва: Финансы и статистика, 2009, 736 с.

Кудрявцева А. А.
студентка 4 курса экономического факультета СГУ им. Н.Г. Чернышевского

АНАЛИЗ ПОПУЛЯРНОСТИ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В РОССИИ

Цифровые технологии стремительно проникают во все сферы нашей жизни. Это обусловлено тем, что благодаря их использованию растет социальная и финансовая вовлеченность населения, а также повышается доступность, качество, эффективность получения услуг в таких важных отраслях, как медицина, образование, культура. Особую популярность набирает искусственный интеллект.

Искусственный интеллект (ИИ) - это одна из областей цифровых технологий, которая совмещает в себе способность выполнения задач, свойственных человеческому разуму, при этом исключая эмоции и действуя как машина.

Области применения ИИ постоянно расширяются, и уже сейчас искусственный интеллект отлично справляется с некоторыми задачами в следующих областях:

1. В области здравоохранения ИИ используется для выполнения диагностики, для выявления предрасположенности человека к определенным заболеваниям, для прогнозирования хронических заболеваний и распознавания болезни на очень ранних стадиях. Также, ИИ применяется в различных тестерах, измерителях различных показателей организма в домашних условиях. С помощью голоса, они способны делать опрос пациента о состоянии его здоровья, а далее давать рекомендации, либо направлять пациента к врачу [2, с. 17].
2. В сфере образования ИИ применяется для решения двух основных задач. Первая – подбор индивидуального курса обучения благодаря изучению знаний и навыков учащегося. Вторая - контроль сдающих экзамены. В системе прокторинг-робот следит за процессом, учитывая множество факторов, которые веб-камера может не зафиксировать [3, с. 43].
3. В промышленности ИИ применяется для как автоматизация рабочих процессов. В сельском хозяйстве роботам поручено выявлять среди урожая сорняки, удалять их, а также выявлять заболевания растений, опознавать вредителей и экономно вносить пестициды и удобрения [4, С. 96-97].
4. В транспорте и логистике ИИ применяется для обработки больших объемов данных. Искусственный интеллект собирает данные о количестве аварий, плотности движения и погодных условиях, анализирует собранную информацию и на основе этого регулирует дорожное движение, что позволяет избежать пробок и аварий.

5. Применение ИИ в быту основано на использовании систем поддержания жизнеобеспечения домов. Кроме того, «умный дом» способен экономить энергоресурсы и расходные материалы.

Основной проблемой работы является изучение и выявление популярности искусственного интеллекта среди населения России.

Заинтересованность населения в данной цифровой технологии можно проследить благодаря использованию такого сервиса как Google Trends.

Используя эконометрическую модель ARIMA, проанализируем и спрогнозируем данные на популярность поискового запроса «Искусственный интеллект». Для этого проанализируем данные за последние 5 лет (2016-2021 гг.).

Визуальный анализ графика позволяет предположить отсутствие сезонности и наличие возрастающего тренда. Это говорит о том, что интерес людей по данному запросу со временем имеет тенденцию увеличиваться.

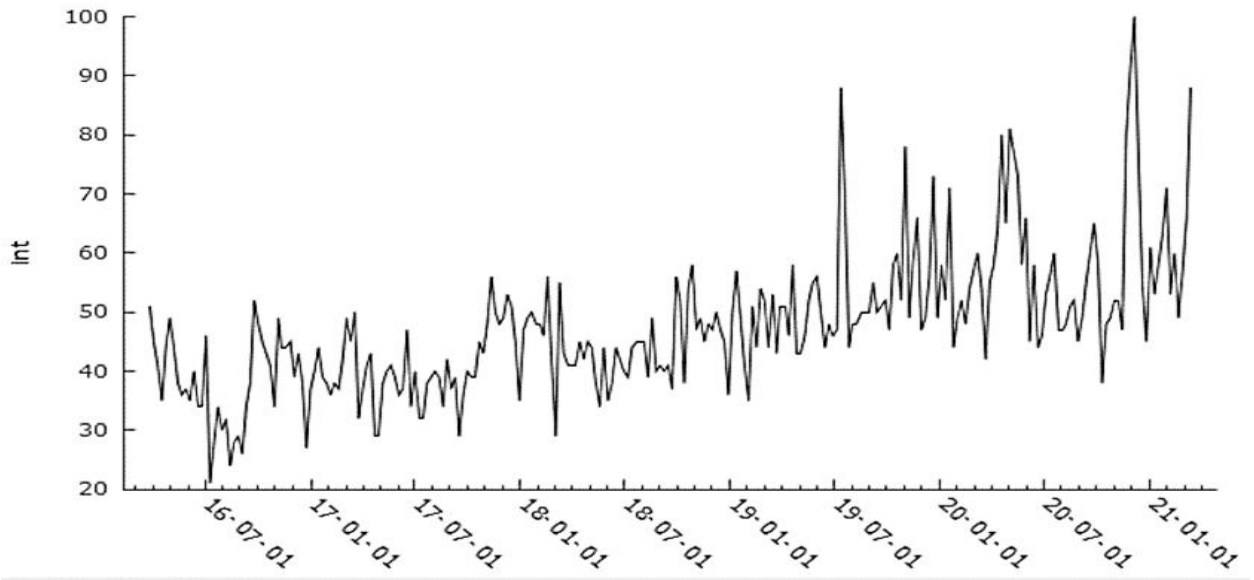


Рисунок 1- Динамика запроса Искусственный интеллект (int) за 2016-2021 гг. в Google Trends

Проведя определенные манипуляции с данными, были построены 3 модели ARIMA. Характеристики качества всех трех рассмотренных моделей представлены в таблице 1.

В таблице 1 жирным шрифтом выделены минимальные значения в каждой строке. Это говорит о том, что по всем критериям преимущество имеет модель ARIMA (1,1,1). Следовательно, для прогноза выберем модель ARIMA (1,1,1) (рисунок 2). Прогнозируемый период 3 месяца (28.03.2021- 27.06.2021).

Таблица 1 - Характеристики качества построенных ARIMA -моделей*

Показатели качества модели	Обозначения	Модель		
		ARIMA(1,1,0)	ARIMA(0,1,1)	ARIMA (1,1,1)
Критерий Акаике	AIC	1879,27	1859,48	**1827,89**
Критерий Шварца	BIC	1889,94	1870,15	**1842,12**
Критерий Хеннана-Куинна	HQC	1883,56	1863,77	**1833,61**
Средняя ошибка	ME	-0,006	-0,037	**-0,56**
Среднеквадратичная ошибка	MSE	9	8,65	**8,04**
Средняя абсолютная ошибка	MAE	6,46	6,02	**5,78**
Средняя процентная ошибка	MPE	-2,16	-2,57	**-4,05**
Средняя абсолютная процентная ошибка	MAPE	13,75	12,8	**12,23**
U-статистика ТейлаTheil's	U	0,93	0,87	**0,83**

*Таблица 1 составлена автором на основе построения моделей ARIMA в Gretl

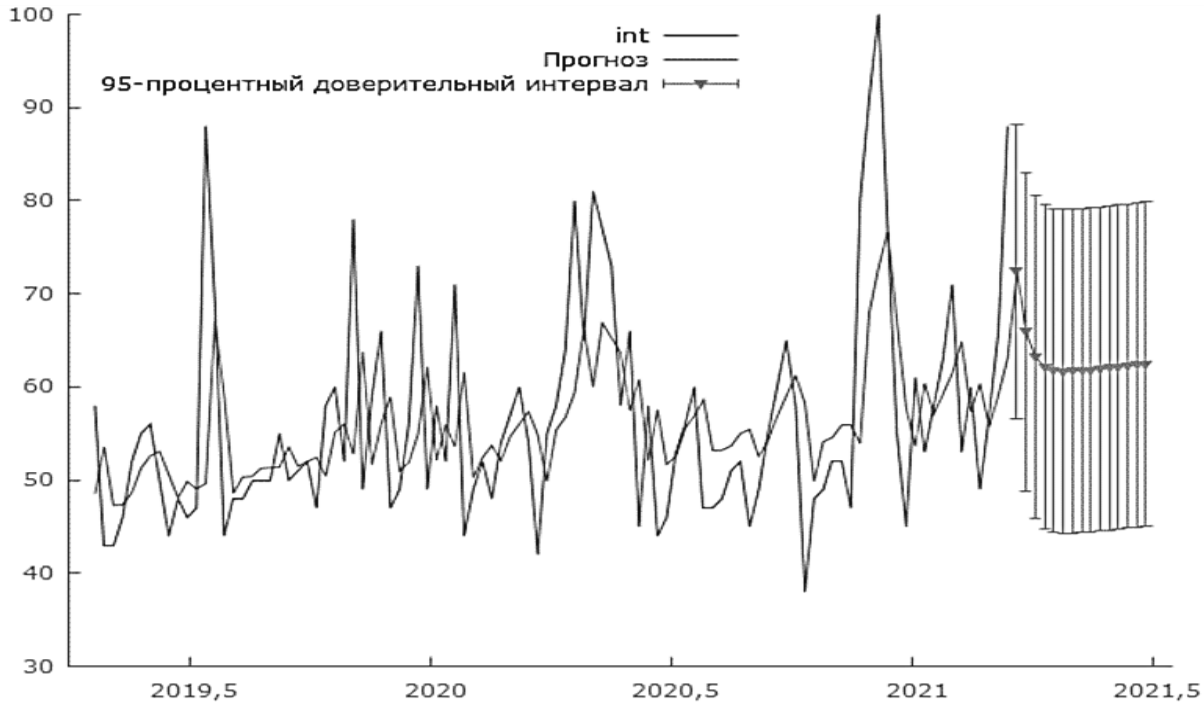


Рисунок 2 - Прогноз для модели ARIMA (1,1,1).

Таким образом, согласно прогнозу, до конца прогнозируемого периода данные показателя окажутся скачущими, но к концу периода данные уменьшатся. К концу прогнозируемого периода показатель будет равен 62,46, или с надежностью 95% будет находиться в интервале 45,07-79,84.

Список литературы
1. Ефимова С.А. Развитие искусственного интеллекта // Цифровая наука. 2020. № 6. С. 49- 58.
2. Поряева Е.П., Евстафьева В.А. Искусственный интеллект в медицине // Вестник науки и образования. 2019. Ч. 2. № 6 (60). С. 15-18.
3. Пырнова О.А, Зарипова Р.С. Технологии искусственного интеллекта в образовании // Russian Journal of Educationand Psychology. 2019. Т. 10. № 3. С. 41-44.
4. Скворцов Е.А., Набоков В.И., Некрасов К.В., Скворцова Е.Г., Кротов М.И. Применение технологий искусственного интеллекта в сельском хозяйстве // Аграрный вестник Урала. 2019. № 8 (187). С. 91-98.

Кудрявцева А. А., Заева К.С.
студентки 4 курса экономического факультета СГУ им. Н.Г. Чернышевского

АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО РЫНКА ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ

Значительные изменения, протекающие в мировой экономике, обусловлены изменениями потребностей и необходимостью наиболее эффективного применения финансовых средств. Лизинг превратился в один из наиболее важных инвестиционных инструментов. Актуальность его развития обусловлена тем, что лизинговый механизм способен в достижении целей не только участников лизинговой сделки, но и экономики страны в целом.

Становление лизинга пришлось на 1962 год. Бизнесмену Генри Шонфилду, осуществлявшему свою предпринимательскую деятельность в сфере питания, в штате Калифорния (США), необходимо было выполнить крупный военный заказ. Новое оборудование, необходимое для выполнения заказа, было решено арендовать. Учредив целую корпорацию для осуществления лизинговой сделки, было выявлено, что данный вид деятельности оказался очень прибыльным, что побудило бизнесмена развивать лизинговый механизм и дальше [1, с. 17].

Согласно консалтинговой компании «White Clark Group», которая ежегодно составляет отчеты о развитии лизинговой отрасли по всему миру, был составлен рейтинг стран, входящих в первую двадцатку по объему лизинговых сделок.

Анализируя данные таблицы 1, можно сделать вывод о том, что на протяжении рассматриваемого периода лидерами на мировом рынке лизинговых услуг являются США и Китай. На протяжении 2012-2016 гг. эти страны демонстрируют рост объемов лизинговых услуг. Также можно выделить Великобританию, Германию и Японию, которые заключают пятерку стран с наибольшими объемами лизинговых услуг.

В целом, лидирующую позицию занимают США, являясь ключевым участником лизинговых сделок в североамериканском регионе. В этой стране лизинг является одним из важнейших механизмов финансирования обновления основных средств.

Крупнейшим сегментов рынка в США является лизинг транспортных средств, доля которого на 2016 год занимает 26%. Также значительную долю в объеме лизингового бизнеса - 23% - занимают информационные технологии (ПО, персональные компьютеры, смартфоны и прочие мобильные устройства) [3].

Конкуренцию североамериканскому региону по объему лизинговых сделок составляют европейские страны, входящие в 10 стран мира по объемам лизингового бизнеса.

Таблица 1 - Рейтинг стран по объему лизинга в 2012-2016 гг.*

Место страны в рейтинге		Страна	Годовой объем лизинга, млрд.долл. США					Доля лизинга в инвестициях, %	
2012	2016		2012	2013	2014	2015	2016	2012	2016
1	1	США	294,34	336,95	336,95	374,35	383,87	22	21,50
2	2	Китай	88,66	114,85	108,68	136,45	206,70	3,80	6,00
5	3	Великобритания	61,66	78,16	76,42	87,13	81,77	23,80	33,70
4	4	Германия	66,34	68,19	58,86	63,82	64,26	5,80	17,00
3	5	Япония	69,95	55,85	55,85	60,84	59,42	7,20	8,40
7	6	Франция	33,81	31,86	28,13	30,92	38,94	12,80	15,30
11	7	Австралия	15,69	35,27	30,85	30,85	28,44	27,50	40,00
6	8	Канада	37,00	30,89	25,35	26,21	25,86	20,80	32,00
10	9	Италия	18,17	17,78	15,70	17,67	25,28	10,00	14,10
9	10	Швеция	20,33	18,94	16,26	18,22	20,09	24,60	26,00
14	11	Польша	9,38	12,23	10,79	12,56	14,00	11,90	21,60
12	12	Швейцария	11,81	13,05	13,10	13,79	12,12	12,30	11,90
13	13	Корея	10,22	11,11	10,54	11,39	10,77	8,50	8,70
8	14	Россия	25,50	16,42	10,84	8,69	10,52	-	-
16	15	Дания	7,76	8,26	7,29	9,04	10,43	20,60	30,50
15	16	Тайвань	7,80	9,45	9,67	10,62	10,03	8,20	9,10
22	17	Испания	5,57	7,25	6,37	7,64	8,63	4,10	6,10
24	18	Турция	5,36	8,53	8,53	7,69	7,27	5,90	-
18	19	Австрия	6,60	6,53	5,75	6,09	7,16	11,10	13,20
25	20	Мексика	5,08	0,57	5,45	7,19	7,10	-	-

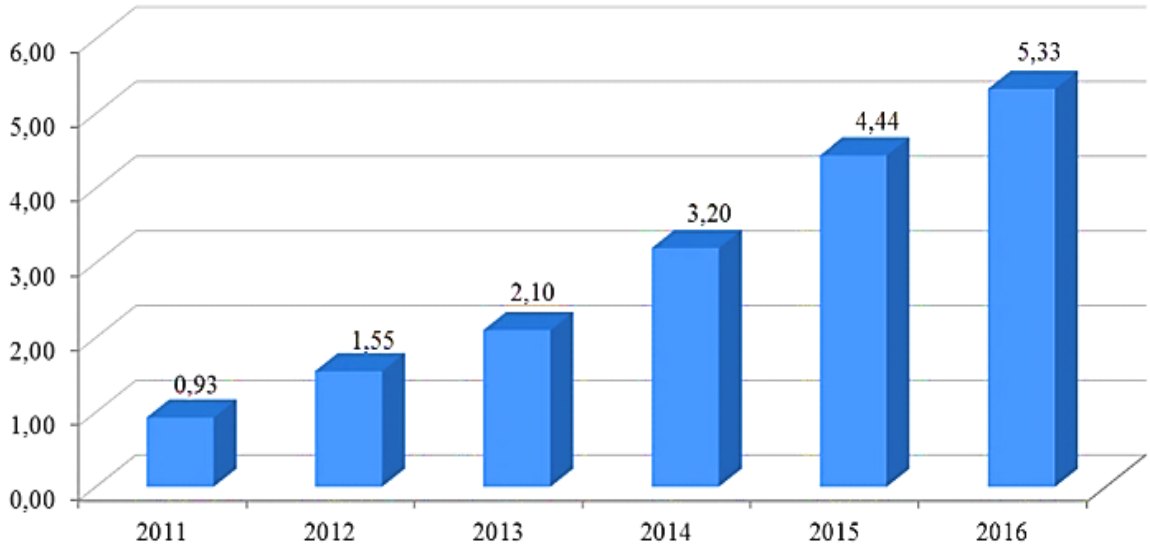
Таблица 1 составлена на основе следующих источников: Global leasing report 2017. URL: http://www.whiteclarkegroup.com/ (дата обращения: 15.03.2021).

Крупнейшим европейским лизинговым рынком в 2016 г. является Великобритания, Германия и Франция.

В течение 2016 года в европейских странах крупнейшим сегментов оставался транспорт. Только легковой и коммерческий транспорт на 2016 г. составил 67% [4].

Крупнейшими лизинговыми рынками азиатского региона являются Китай и Япония.

Лизинговая индустрия в Китае сформировалась за очень короткое время. После того, как в 2001 г. Китай вступил во Всемирную торговую Организацию (ВТО), в стране постоянно расширялся рынок лизинга благодаря притоку инвестиций [5].



Составлено на основе следующих источников: Fales, J.L. Update: The China equipment leasing market. URL: http://thealtagroup.com/ (дата обращения: 20.03.2021).

Рисунок 1 - Динамика объемов лизинга в Китае в 2011-2016 гг., трлн юаней*

Как видно из графика, за 5 лет лизинговый портфель Китая увеличился в 473,1%. В 2011 году в Китае насчитывалось порядка 300 лизинговых компаний, при том как в 2016 их было уже более 7000. Это еще раз подтверждает тот факт, что лизинговый рынок в Китае растет неимоверно быстрыми темпами.

Крупнейшими секторами использования лизинга в Китае являются: сектор медицинского обслуживания, строительного оборудования и авиационной отрасли.

Лизинговая отрасль Японии является пятой по величине в мире. Особенность рынка лизинговых услуг является то, что в Японии лизинг стал инструментом продвижения и развития новейших технологий [6].

Следовательно, крупным сегментом, в котором используется лизинг является сегмент информационных технологий (31,2%).

Список литературы

1. Иванов Ю. В. История развития лизинга в условиях рыночной экономики // Проблемы региональной экономики. 2014. № 16. С. 16-25.
2. Global leasing report 2017. URL: http://www.whiteclarkegroup.com/ (дата обращения: 15.03.2021).
3. U. S. Equipment finance market study: 2016-2017. URL: https://www.leasefoundation.org/ (дата обращения: 15.03.2021).
4. Leaseurope. URL: http://www.leaseurope.org/ (дата обращения: 17.03.2021).
5. Fales, J. L. Update: The China equipment leasing market. URL: http://thealtagroup.com/ (дата обращения: 20.03.2021).
6. Japan Leasing Association. URL: https://www.leasing.or.jp/ (дата обращения: 21.03.2021).

Кулик С. Д.
студент 1 курса экономического факультета СГУ им. Н.Г. Чернышевского

ПРОБЛЕМЫ И ПРЕИМУЩЕСТВА ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА

Квалификации и компетенции сотрудника, можно назвать тем самым двигателем, который позволяет сотруднику покорять карьерные высоты. С первого взгляда может показаться, что в развитии профессиональных навыков должны быть заинтересованы в большей степени сотрудники, так-как это влияет на их социальное положение и доход, что в свою очередь сказывается на благосостоянии, но если рассмотреть данный вопрос более детально, то оказывается, что в развитии сотрудника организация заинтересована гораздо больше.

Профессионалы с высоким уровнем подготовки лучше вникают в процесс работы организации и работают более результативно, что позволяет компании эффективно адаптироваться к изменениям внешней и внутренней среды и оставаться конкурентноспособной.

В современной быстроменяющейся экономике важность обучения и повышения квалификации принимает новое значение, как для персонала, так и для организации в целом.

В первую очередь стоит отметит, что сейчас для рядового работника, не занимающего руководящие должности, помимо так называемых Hard-skills (технических навыков, связанных с выполняемой деятельностью в области формализованных технологий), требуется обладать и Soft-skills-дополнительными знаниями, навыками и личными качествами. Они не так сильно зависят от специфики конкретной работы, но помогают строить карьеру.

За последние годы корпоративное образование набирает все большую популярность, некоторые крупные организации имеют свои собственные университеты и учебные центры. Организации реже отправляют своих сотрудников на курсы повышения квалификации. Но события предыдущего года полностью изменили подход не только к классическому, но и корпоративному образованию и повышению квалификации. В связи с эпидемиологической ситуации множество людей были вынуждены работать и обучаться дистанционно. Является дистанционное обучение сотрудников препятствием в получении качественного корпоративного образования или же это наоборот?

Для начала стоит разобраться, что же означает понятие дистанционное обучение. Дистанционное обучение – это форма образовательного процесса, при которой взаимодействие преподавателя с учащимися (обучающимся) осуществляется на расстоянии посредством различных видов опосредованных коммуникаций. Опосредованная коммуникация представляет собой двусторонний обмен информацией в форме текстов, аудио или видеозаписей, таблиц, картинок. [1]

Формами дистанционного обучения являются [2]:

1. чат-занятия, они проводятся в режиме реального времени с одновременным доступом к нему всех участников учебного процесса, общение происходит одновременно и параллельно;

2. веб-занятия осуществляются с помощью форума на интернет-сайте, где каждый участник учебного процесса оставляет записи на определенную тему, обмен информацией может происходить асинхронно в отличие от чат-занятий;

3. телеконференции (видеоконференции) основаны на рассылке образовательных материалов в цифровом виде на электронную почту каждого сотрудника или на различных носителях с помощью почтовых отделений или перевозчиков.

К преимуществам дистанционного обучения персонала можно отнести [3]:

- Гибкий график обучения. Сотрудники компании могут обучаться в любое время: на рабочем месте, дома или на отдыхе. Достаточно иметь доступ к сети интернет.
- Качество обучения. Существенно повышается качество обучения персонала за счет применения современных средств подачи информации, объемных электронных библиотек.
- Экономия. Бюджет системы дистанционного обучения сокращается по сравнению с очными курсами на 30-40%. Это достигается за счет экономии на полиграфии, аренде помещений, логистике и услугах тренеров.
- Скорость обучения. Система дистанционного обучения позволяет значительно ускорить образовательные процессы.

•Доступность. Образовательные материалы доступны персоналу из любых филиалов, а видеоконференции могут проводиться с участием большего количества людей, а не ограничиваться размерами аудитории.

Несмотря на перечисленные преимущества перед очным образованием, дистанционная система обучения имеет и ряд проблем. К ним можно отнести следующие:

1. Техническая составляющая является основой дистанционного обучения, без хорошо настроенной и отлаженной техники невозможно производить эффективный процесс обучения, это требует присутствия в штате организации, сотрудников, обеспечивающих техническую организацию и проведение процесса дистанционного обучения.

2. Необходимость персонала обладать навыками обращения с персональными компьютерами, так-как некоторые более взрослые сотрудники испытывают сложности в обращение с персональным компьютером, что приводит к барьерам в получении информации и поддержании связи с преподавателем.

3. Курсы и программы могут быть плохо разработаны из-за того, что на сегодняшний день мало высококвалифицированных специалистов, которые создают учебные пособия**.**

Для решения данных проблем необходимо формирование в организации специализированного департамента, задачами которого будут заключаться: в техническом обслуживании образовательной платформы и видеоконференции; создании системы кураторства для помощи и информационного сопровождения по эксплуатации и работе с образовательными платформами, сопутствующими программами; повышения уровня мотивации к участию в образовательном процессе путем бонусных программ; в привлечении действующих профессионалов к процессу разработки учебных материалов, проведению лекции и мастер классов.

Подводя итоги вышеизложенного, стоит отметить, что дистанционное образование имеет ряд весомых преимуществ перед очным, но если на западе дистанционное обучение, уже плотно интегрирована в систему корпоративного образования и имеет широкое применения в большинстве организации, то в России это система является новинкой и используется недавно. Несмотря на то, что в нашей стране дистанционное обучение персонала еще малоизучено и имеет ряд проблем, по нашему мнению, оно в большинстве профессии является образованием будущего.

Список литературы

1. Качалин А. Что такое дистанционное обучение? URL: //https://sovetclub.ru/chto-takoe-distancionnoe-obuchenie (дата обращения: 10.04.2021).

2. Преснякова М. Обзор главных форм и инструментов дистанционного обучения. Центр высшего дистанционного образования «vuz24.ru».

URL://https://vuz24.ru/news/o-distantsionnom-obrazovanii/obzor-glavnyh-form-instrumentov-distancionnogo-obucheniya (дата обращения: 10.04.2021).
3. Система дистанционного обучения персонала: задачи и преимущества URL://https://hr-elearning.ru/sistema-distancionnogo-obucheniya-per(дата обращения: 10.04.2021).

Куренкова В. Ю.
учащаяся 9 «П» класса, МАОУ Лицей №4 (ТМОЛ) г. Таганрога

МИНИМИЗАЦИЯ ЗАТРАТ ПРИ СБОРКЕ NETWORK ATTACHED STORAGE ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Всего лет пятнадцать назад типовой российский малый бизнес мечтал иметь хоть какой-то компьютер в офисе. В настоящее время ситуация изменилась, у одного предприятия в офисе в совокупности может находиться нескольких устройств. Это может быть системный блок, пара ноутбуков, планшет, несколько смартфонов, телевизор с доступом в интернет, мультимедийная система, несколько видеокамер, пара принтеров и маршрутизатор для доступа в интернет. Достаточно внушительный список.

Когда речь заходит о серверах, мы представляем огромную металлическую стойку с множеством устройств, переливающихся желтыми и зелеными огоньками и опутанных метрами кабелей. Необходимость одновременного использования всего этого набора техники периодически порождала различные трудности и конфликты внутри малого предприятия. Но теперь есть возможность это все избежать – поставить сервер для малого бизнеса. На сегодняшний день производители предлагают достаточно компактные сервера, которые не займут много места, имеют тихие бесподшипниковые вентиляторы, низкий уровень шума и низкое энергопотребление, однако, данное решение неэкономично с точки зрения первичных финансовых затрат [4].

Цель настоящего исследования - обосновать подход к созданию структуры сетевой системы хранения данных Network Attached Storage (NAS) для малого бизнеса с минимизацией затрат.

Задачи исследования:

- изучить теоретические аспекты устройства NAS;
- апробировать практические аспекты создания NAS с минимальными финансовыми затратами;

Гипотеза исследования: сетевое хранилище NAS можно собрать самостоятельно с минимальными финансовыми затратами.

Теоретические аспекты создания NAS (Network Attached Storage) состоят в следующем. Сервер — программно-аппаратный комплекс, включающий в себя компьютер и специальное программное обеспечение,

подключенный к сети, к которому периодически обращаются другие компьютеры, именуемые клиентами. Не на каждом сервере стоит серверное программное обеспечение, и он собран из серверных комплектующих, но каждый сервер находится в одной сети с другими компьютерами. Не каждый сервер стоит на серверном программном обеспечении и состоит из серверных комплектующих, но каждый сервер находится в одной сети с другими компьютерами. Серверные системы отличаются от стационарных ПК, и служат для выполнения иных задач [6].

Для корпоративных и коммерческих целей собираются полноценные серверные платформы. Такие сборки отличаются от настольных компьютеров серверными процессорами, материнскими платами, оперативной памятью и системой охлаждения.

Серверные процессоры отличаются от настольных компьютеров по нескольким показателям:

1. Поддерживают большие объемы оперативной памяти.
2. Поддерживают больше каналов доступа к оперативной памяти.
3. Пропускная способность памяти значительно выше.
4. Тактовые частоты процессоров ниже настольных компьютеров моделей.
5. Количество потоков и ядер обычно больше чем у процессоров для настольных компьютеров [2].

Одной из разновидностей серверов являются серверы, предназначенные для хранения данных. Одним из видов этих серверов являются сетевые хранилища Network Attached Storage. Они, как правило, обеспечивают доступ к данным различными способами и с помощью разных протоколов. К примеру, через браузер, файловый менеджер и другими способами.

Согласно определению Википедии, NAS (англ. Network Attached Storage) — сетевая система хранения данных, сетевое хранилище. Представляет собой компьютер, подключенный к сети и предназначенный для предоставления сервисов хранения данных другим устройствам. Операционная система и программы NAS-модуля обеспечивают работу хранилища данных и файловой системы, доступ к файлам, а также контроль над функциями системы. Устройство не предназначено для выполнения обычных вычислительных задач, хотя запуск других программ на нем может быть возможен с технической точки зрения. Обычно NAS устройства не имеют экрана и клавиатуры, а управляются и настраиваются по сети, часто с помощью браузера [1].

Есть виды серверов, которые решают определенные задачи, включая:

- Сервер печати — через него сотрудники удаленно контактируют с оборудованием, и могут начать печать с любого рабочего компьютера.
- Файловый сервер — пространство, в котором сотрудники могут обмениваться файлами и документами.

- Веб-сервер — платформа, где разворачивается программа, либо веб-сайт, которым требуется массовый доступ из внешней сети.
- Сервер баз данных — компьютер в сети, на котором установлена программа создания и управления базами данных.
- Сервер виртуализации — физический компьютер, на котором работают виртуальные машины.
- VPS-сервер — виртуальная машина, развернутая на сервере виртуализации и потребляющая часть его мощностей.
- VPN-сервер — сервер с установленным на нем программным обеспечением для обеспечения доступа к внутренним ресурсам корпоративной или домашней сети [3].

Существуют серверы и для других разнообразных задач, например, для обработки изображений, для вещания видео и аудио информации, для управления различными процессами на производстве, разнообразных облачных технологий и научных исследований. Каждый сервер требует индивидуальной конфигурации, подбора оборудования и комплектующих.

Таким образом, чаще всего NAS используются в роли файлового сервиса, хранилища резервных копий. Кроме того, программное обеспечение большинства NAS имеет систему плагинов, которые расширяют функционал NAS. Например, облачное хранилище, медиа-сервер.

Практические аспекты создания NAS с минимальными затратами зключаются в возможности его сборки из излишков комплектующих компьютерной техники с покупкой недостающих элементов. Для этого экспериментов по созданию офисного NAS с минимальными требованиями необходим корпус компьютера с блоком питания, материнской платой, процессором и жестким диском. Нобходимо провести операции по их сборке. Работы по установке жесткого диска в корпус и подключение к нему кабеля не вызвают трудностей. А конфигурирование FreeNAS проводится по имеющейся документации [5].

Установка FreeNAS трудностей не вызывает. Для загрузки ОС используем два SSD по 60 ГБайт в зеркале (RAID1), которые соизмеримы по цене с обычными USB флэш накопителями. Чтобы не занимать много места, для них возможно купить держатели для установки в слоты расширения в корпусе. Подключаем загрузочные SSD в SATA порты материнской платы. Чтобы увеличить количество мест для установки жестких дисков, там же, на AliExpress, можно купить корзину, позволяющую в три внешних отсека 5.25” установить пять жестких дисков 3.5” (таблица 1).

Для сравнения ниже в таблице представлены цены на некоторые модели NAS промышленной сборки (таблица 2).

Таблица 1- Финансовые затраты по сборке NAS

Наименование	Количество	Цена	Стоимость
Шлейф питания	3 шт.	244 руб.	732 руб.
Кабель SFF-8087	4 шт.	215 руб.	860 руб.
Контроллер Dell H200 PERC SAS/SATA	2 шт.	1637 руб.	3274 руб.
Держатель диска 2,5”	2 шт.	298 руб.	596 руб.
Корзина для 5 дисков 3,5”	1 шт.	994 руб.	994 руб.
Вентилятор 120мм	3 шт.	370 руб.	1110 руб.
		Итого:	7566 руб.

Таблица 2 – Затраты на моеди NAS промышленной сборки

Модель	Количество дисков	Цена
QNAP TS-853BU-RP	8 дисков	257950 руб.
QNAP TS-653D-4G	6 дисков	131140 руб.
QNAP TS-453DU-4RP-4G	4 диска	228560 руб.
QNAP D4	4 диска	28390 руб.
ZYXEL NAS542-EU0101F	4 диска	18290 руб.

Из таблицы видно, что сетевое хранилище NAS собрано с минимальными финансовыми затратами.

Таким образом, были рассмотрены теоретические и практические аспекты устройства офисного NAS и его создания с минимальными затратами и представлена структура сетевой системы хранения данных NAS для малого бизнеса. Было обосновано, что сетевое хранилище NAS для малого бизнеса можно собрать в офисе самостоятельно с минимальными финансовыми затратами.

Список литературы

1. Network Attached Storage. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/NAS (дата обращения: 15.04.2021).
2. NAS для дома своими руками. URL: https://www.ixbt.com/storage/nas-howto-part1.shtml (дата обращения: 15.04.2021).
3. Домашнее сетевое хранилище NAS: пять главных сценариев использования. URL: https://zoom.cnews.ru/publication/item/46800 (дата обращения: 15.04.2021).
4. Зачем нужен домашний сервер. URL: https://shopcarry.ru/top/editorial/zachem-nujen-domashniy-server/ (дата обращения: 15.04.2021).
5. Куренков Ю.В. Мой опыт домашнего NASостроительства. URL: https://yuri-kurenkov.livejournal.com/549350.html (дата обращения: 15.04.2021).
6. Что такое сервер и для чего он нужен. URL: https://club.dns-shop.ru/blog/t-98-drugie-kompyuteryi/33129-chto-takoe-server-i-dlya-chego-on-nujen/ (дата обращения: 15.04.2021).

Курочкин Е. А.
магистрант 1 курса экономического факультета СГУ им. Н.Г. Чернышевского

УПРАВЛЕНИЕ КОМПАНИЕЙ С ПОМОЩЬЮ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Технология включает практики, навыки, знания, методы и процедуры, которые люди используют в производстве товаров и услуг, или для достижения определенной цели более простым способом. Текущая технологическая эра называется «информационной» или «цифровой» эпохой. Эта эра началась в 1970-ых годах прошлого века. Информационная эпоха характеризуется сдвигом в сторону экономики основанной на быстрой передаче большого количества информации и ростом индустрий, основанных на информации.

Технологии изменили операции в больших и малых организациях. Организации постоянно ищут способы улучшить свое производство и расширить бизнес. С появлением компьютеров компании также изменили свою инфраструктуру, чтобы воспользоваться преимуществами компьютеров. Например, авиакомпании начали использовать компьютеры для бронирования рейсов для своих клиентов, а банки автоматизировали свои системы снятия средств и депозита, а также многие другие операции.

В настоящее время многие предприятия в мире проводят свои операции с использованием персональных компьютеров, интернета и устройств мобильной связи. Компьютеры предоставляют организациям возможность повысить эффективность бизнес-операций и защитить конфиденциальную корпоративную информацию.

Технологии позволяют людям работать откуда угодно, в том числе дома, в офисе, в дороге, в ресторанах и даже за границей. Электронная почта, видеоконференцсвязь и чат-группы позволяют сотруднику или работодателю постоянно быть в курсе событий, связанных с бизнес-операциями, а также получать и отправлять ежедневные отчеты. Кроме того, с помощью онлайн-рекламы компании получают доступ к международным рынкам труда, что помогает повысить их конкурентоспособность в глобальном мире.

Примерами популярных интернет-магазинов являются: Amazon, Tesco, Argos и др. Потребители все чаще используют онлайн-платформы для поиска обзоров таких товаров, как электроника, одежда и продукты, прежде чем совершать какие-либо покупки. Многие предприятия и поставщики услуг ценят тот факт, что на этапе сбора информации в процессе покупки можно привлечь много потенциальных потребителей. В результате производители, оптовые и розничные торговцы открывают интернет-магазины, которые имеют более низкие эксплуатационные расходы по сравнению с обычными магазинами.

Интернет-магазин позволяет бизнесу расширять свое присутствие и

выходить на рынки за пределами ближайшего окружения. Критики интернет-магазинов утверждают, что интернет-магазины имеют несправедливое преимущество перед обычными магазинами, учитывая низкие накладные расходы. Например, Amazon продает книги по более низкой цене по сравнению с физическими магазинами, которые должны учитывать такие расходы, как аренда и электричество.

Технология позволяет организациям передавать часть или всю свою деятельность на аутсорсинг национальным или международным организациям. Аутсорсинг позволяет предприятиям сосредоточиться на основной деятельности, снижая затраты, связанные с накладными услугами. Общие операции, которые передаются на аутсорсинг, включают наем, обслуживание клиентов и техническую поддержку.

В некоторых случаях крупные компании, такие как производители электроники, передают производственные функции на аутсорсинг в области с наименьшими производственными затратами, в том числе в иностранных компаниях. Аутсорсинг – спорная практика, особенно когда операции переносятся в зарубежные страны. Критики аутсорсинга утверждают, что перенос заводов в другие страны сокращает количество рабочих мест, доступных в родной стране. Кроме того, различия в организационной культуре материнской и сторонней организации могут привести к дальнейшим сложностям.

По мере появления новых технологий компания должна вкладывать значительные средства в обучение, чтобы воспользоваться преимуществами новой технологии. В то время как молодые сотрудники легко адаптируются, старшие сотрудники могут сопротивляться вовлеченным изменениям, которые, в свою очередь, потенциально могут снизить производительность. Более того, обучение может быть дорогостоящим мероприятием, особенно если после обучения сотрудник увольняется из компании.

Широкая интеграция технологий делает компании уязвимыми для злонамеренных действий, например, рассылки спама. Под спамом понимается отправка и получение нежелательных электронных сообщений. Спам широко распространен и потенциально опасен для получателей спам-писем. Большинство организаций используют спам-фильтры. Однако фильтры спама не всегда эффективны и иногда отклоняют законное сообщение как спам. Посредством рассылки спама злоумышленники получают доступ к конфиденциальной корпоративной информации и, таким образом, могут преследовать свои злонамеренные цели, например, отслеживать платежи, прекращать обычные операции и т. д.

Практически каждый потребитель ведет активную онлайн-жизнь на той или иной платформе социальных сетей. Часто клиенты с определенными характеристиками предпочитают одну платформу социальных сетей другой. Например, LinkedIn тесно связан с профессионалами. Поэтому люди, которые активно работают в LinkedIn,

стремятся к сотрудничеству с профессионалами.

Соответственно, чтобы компания могла охватить своих клиентов, организация должна определить платформу с наибольшим числом ее целевой аудитории. Компании, которые создают учетную запись в социальных сетях без предварительного исследования целевой аудитории, часто впустую тратят ресурсы.

Изменились и ожидания потребителей. Например, потребители ожидают, что розничные торговцы знают потребности клиентов и предлагают соответствующие решения. Это не так сложно, как кажется. С появлением цифровых технологий продавцы могут отслеживать онлайн-действия потребителей с помощью таких инструментов, как цифровые «файлы cookie», и предлагать решения, основанные на шаблонах просмотра.

Трудно представить себе деловой мир без интернета, персональных компьютеров, ИТ-серверов, облачных вычислений, электронной почты, Wi-Fi и многих других технологий, используемых сегодня в бизнесе. Мир бизнеса динамичен. Технологии положительно повлияли на бизнес-операции, начиная от обслуживания клиентов и заканчивая операциями вспомогательного офиса. Хотя критики утверждают, что технологии привели к потере рабочих мест, в конечном итоге исследователи обнаружили, что технологии создают больше рабочих мест.

Технологии также влияют на поведение клиентов, их ожидания и компании должны идти в ногу с меняющимися предпочтениями, чтобы оставаться актуальными. Такие компании, как Dell, Blockbuster и Yahoo, «зарылись в песок» в пору своего расцвета. Сегодня эти компании играют в догонялки с компаниями, которые учли свое окружение и приняли новаторский подход к бизнесу.

Что касается России, в качестве отраслевых лидеров, находящихся в процессе реализации стратегии цифровой трансформации, можно выделить банковский сектор и финансовые услуги, IT и разработку программного обеспечения, а также промышленное производство. Промышленное производство стремительно развивается с преобладанием высокотехнологичных отраслей. Появляются, развиваются и внедряются новые производственные технологии. Под передовыми производственными технологиями (ППТ) мы понимаем технологии и технологические процессы (в том числе используемое оборудование), управляемые с помощью ПК или основанные на микроэлектронике и используемые при производстве товаров и услуг.

Благоприятную тенденцию роста показывают статистические данные по разработанным ППТ (рост в 2018 году на 12% по сравнению с 2017 г.) и по используемым ППТ (рост в 2018 году на 6% по сравнению с 2017 г.) в целом по Российской Федерации. В 2018 г. консалтинговая компания в области цифровой стратегии и трансформации бизнеса – KMDA, сформировала аналитический отчет на тему цифровой трансформации,

опросив представителей российских компаний. Респонденты были отобраны из пятнадцати отраслей (численное преимущество имели представители отрасли IT и разработки ПО – 12,1%, промышленного производства – 11,4%, услуг бизнесу – 11,0%). На основании представленных в отчете данных можно сделать следующие выводы: вопросами цифровизации и непосредственной реализации стратегии цифровой трансформации занимаются 35% компаний; более 55% – проявляют интерес и планируют разрабатывать новую стратегию; около 10% опрошенных не занимаются вопросами цифровой трансформации [1].

Отрасли, в рамках которых цифровизация развивается хуже всего, – это сфера услуг бизнесу (обслуживание и сопровождение), индустрия развлечений и строительство. По экспертным оценкам среди факторов, препятствующих цифровой трансформации в РФ, можно указать следующие: отсутствие выстроенной стратегии, дефицит квалифицированных кадров, низкий уровень компетенций и знаний у работников предприятий, отсутствие интеграции новых и существующих технологий и данных, негибкие или медленные процессы, устаревшие технологии, отсутствие тесных связей между ИТ и бизнесом, неготовность к переменам и недостаточное финансирование [2].

В современных условиях цифровизации промышленным предприятиям приходится проводить реорганизацию своей деятельности, в том числе в связи с внедрением информационных систем. Это связано с серьезными рисками, так как внедрение готовых или разработанных не под заказ проектов зачастую оканчиваются неудачей. Существующие методики и инструментальные средства не всегда позволяют снизить риски и решить вопросы реорганизации бизнес-процессов предприятия на различных этапах. Большое значение имеет методология построения сложной системы деятельности предприятия [3].

Таким образом, можно отметить, что решение о применении современных технологий в управлении отразится на деятельности всего предприятия и необходимо учитывать связанные с этим риски. Получение желаемого эффекта возможно только при тщательном планировании и всесторонней проработке перспективных технологий, их положительных и отрицательных сторон, а также необходимо учитывать особенности управления предприятием в условиях цифровизации. Построение гибких организационных структур возможно с применением цифровых информационных технологий. Управление промышленным предприятием в эпоху цифровизации накладывает на руководителя организации требования к профессиональным знаниям, умениям и навыкам в области как менеджмента, управления персоналом, так и в области IT-технологий.

Список литературы

1. Цифровая трансформация в России – аналитический отчет на основе результатов опроса российских компаний 2018. URL:

https://drive.google.com/file/d/1k9SpULwBFt_kwGyrw08F0ELI49nipFUw/ view (дата обращения: 05.05.2021).
2. Всемирное исследование Digital IQ за 2017 год. Цифровое десятилетие. В ногу со временем. URL: https://www.pwc.ru/ru/publications/ global-digital-iq-survey-rus.pdf (дата обращения: 07.05.2021).
3. The new digital economy. How it will transform business / Oxford Economics (June 2011). URL: http://www.citibank.com/ transactionservices /home/docs/the_new_digital_economy.pdf (дата обращения: 08.05.2021).

Лысенко Ф. А.
магистрант 2 курса экономического факультета СГУ им. Н.Г. Чернышевского

ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ НА СИСТЕМУ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА КОРПОРАЦИИ

Указы Президента РФ от 09.05.2017 №203 «О стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017-2030 годы», №204 от 07.05.2018 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» и постановление Правительства РФ от 02.03.2019 №234 «О системе управления реализации национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации» подтолкнули многие Российские корпорации и организации к разработке и реализации стратегии «Цифровой трансформации» с целью повышения конкурентоспособности и выполнения главной стратегической задачи – выживание на рынке.

Интегрирование процессов «Цифровой трансформации» оказывает влияние не только на производственную деятельность организации, но и на управление этой организации, что взывает потребность актуализации целей развития организаций и пересмотра способов их достижения. И как следствие возникает необходимость разработки стратегии управления развитием организаций, в том числе с позиции менеджмента качества, учитывая процессы «цифровой трансформации».

В научных источниках применяется понятие «цифровизация» и трактуется как перевод информации в цифровой вид, приводящий к существенному снижению издержек и открытию новых перспектив для технологического, экономического и социального развития общества. В экономике «цифровизация» рассматривается с точки зрения драйвера повышения эффективности производства и повышения качества продукции и услуг за счет эффектов от применения цифровых технологий. [1] , что делает организацию цифровой.

Цифровая организация - это организация, использующая информационные технологии для создания конкурентных преимуществ, охватывая все сферы деятельности: производство, бизнес-процессы,

маркетинг и взаимодействии с клиентами и заинтересованными сторонами [2].

Как известно, современные международные стандарты ISO серии 9000 производилась на базе концепции TQM (Total Quality Management). TQM имеет большую популярность и признается наиболее лучшей системой управления качеством продукции на предприятиях и вполне удачно интегрированы в организационные процессы многих Российских организаций.

Однако стоит задаться вопросом, как повлияют процессы «цифровой трансформации» на систему менеджмента качества (СМК) организации? СМК организации сохранится и будет стержнем вокруг, которого будет происходить «цифровая трансформация», эффект «цифровой трансформации» изменит подходы ко всем аспектам хозяйственной деятельности организации или СМК организации и процесс «цифровой трансформации» будут напрямую взаимосвязаны.

А. Маклаков справедливо замечает, что «результативность функционирования СМК зависит от постоянного контроля и чёткого управления процессами, правильной оценки их эффективности, грамотного использования инструментов менеджмента качества и реализации принципов их постоянного улучшения» [3, с. 79].

Одновременно следует подчеркнуть, что цифровая трансформация организации инициируется и реализуется под действием факторов внешней среды, где главным является постоянно обновляющийся положительный потребительский опыт, расширяющийся спектр разнообразия интересов и потребностей, повышающаяся требовательность к их удовлетворению со стороны заинтересованных сторон, являющимися для цифровой организации не только ключевым преимуществом, но и драйвером менеджмента качества, переходящего в применение цифровых облачных и нейролингвистических технологий, блокчейна, технологии искусственного интеллекта, интернета вещей и т. п., учитывая ключевые принципы менеджмента качества [4].

Эксперты консалтинговой компании «Делойт» среди направлений «цифровизации» организации отмечают следующие [5]:

1) усиление человеческих ресурсов (роботизация, искусственный интеллект, автоматизация);

2) осуществление когнитивного подбора персонала (мобильный способ взаимодействия с кандидатами, укрепляющий HR-бренд);

3) развитие цифрового лидерства (цифровой лидер, который может формировать команды, обеспечивать постоянное взаимодействие и вовлеченность сотрудников, развивать культуру инноваций, контролировать риск-аппетит и создавать условия для непрерывного совершенствования);

4) непрерывное обучение сотрудников

С этим соглашается К.В. Левченко, утверждая, что «цифровизация» компаний ведет к кадровым, технологическим и инновационным эффектам развития СМК. Однако с развитием теории и практики изучения процесса «цифровизации» ученые обращают внимание на возможное возникновение рисков «цифровизации» компаний, что вызывает трансформационные процессы в самой СМК. Можно выделить ряд направлений, подвергающихся изменениям: взаимоотношения со стейкхолдерами, принципы СМК, процесс анализа и целевые показатели результативности СМК.

При «цифровизации» СМК выделяются следующие риски:

- организационные риски, которые выражаются в нестабильности цифрового развития компании и дисбаланса взаимоотношений стейкхолдеров внутри СМК;
- кадровые риски, которые выражаются в снижении профессионального мастерства и рисков, связанных в образовательной части;
- технологические риски, которые выражаются в безопасности ввода, обработки и хранения информационных данных.

В целом новая СМК, по мнению К.В. Левченко, в условиях «цифровизации» компаний имеет следующий вид (рисунок) [6, с 10-14].

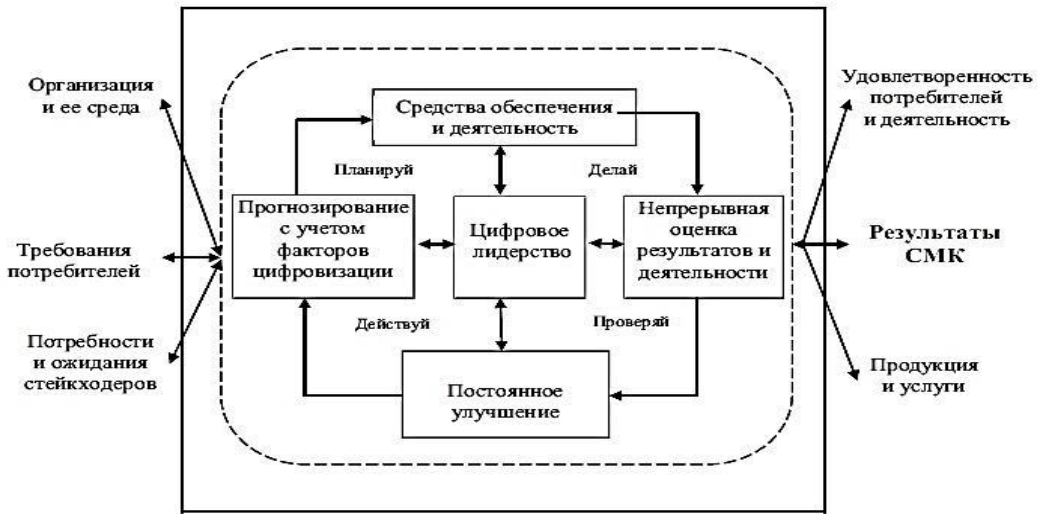


Рисунок - Система менеджмента качества в цифровизации компаний

Подводя итоги можно сделать вывод, что «Цифровая трансформация» это длительный процесс, который на сегодняшний день напрямую влияет на подходы к СМК, однако можно предположить, что «цифровая трансформация» станет новой парадигмой СМК.

Также «цифровая трансформация» должна повлиять на развитие корпоративного управления и корпоративных отношений в России, т.к. «цифровизация» сделает хозяйственную деятельность организации открытой и прозрачной для инвесторов и внутренних стейкхолдеров, которые смогут воспользоваться совокупностью подходов, инструментов и

методов обработки и структурированной и неструктурированной информации, поступающих из различных, в том числе разрозненных или слабосвязанных источников информации, в объемах, которые невозможно обработать вручную или за разумное время.

Список литературы

1. Козырев А.Н. Цифровая экономика и цифровизация в исторической ретроспективе. URL: http://digital-economy.ru/stati/tsifrovaya-ekonomika-i-tsifrovizatsiya-v-istoricheskoj-retrospektive (дата обращения: 27.03.2021).
2. McKinsey & Company. Цифровая Россия: новая реальность. URL: https://www.mckinsey.com/ru/~/media/McKinsey/Locations/Europe%20and%20Middle%20East/Russia/Our%20Insights/Digital%20Russia/Digital-Russia-report.pdf (дата обращения: 27.03.2021)
3. Маклаков, А. Система менеджмента качества компании Fastwel: опыт внедрения и сертификации // Стандартизация и сертификация. 2004. № 1. С. 79.
4. Ананьин В.И., Зимин К.В., Лугачев М.И., Гимранов Р.Д., Скрипкин К.Г. Цифровое предприятие: трансформация в новую реальность // Бизнес-информатика. 2018. № 2 (44). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovoe-predpriyatie-transformatsiya-v-novuyu-realnost (дата обращения: 27.03.2021). Новые правила игры в цифровую эпоху. Исследование «Делойта» «Международные тенденции в сфере управления персоналом» за 2017 год. URL: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/human-capital/russian/hc-2017-global-human-capital-trends-gx-ru.pdf (дата обращения: 27.03.2021).
6. Левченко Е.В. Влияние цифровизации на развитие системы менеджмента качества // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2018. № 4. С. 10-14.

Машенцева П. Д.
студентка 3 курса экономического факультета СГУ им. Н.Г. Чернышевского

ИНСАЙДЕРСКАЯ ТОРГОВЛЯ И ЕЁ ОСОБЕННОСТИ НА РОССИЙСКОМ ФОНДОВОМ РЫНКЕ

В мировой практике торговля на фондовой бирже с использованием недоступной для большинства участников рынка закрытой внутрикорпоративной информации получила название инсайдерской, а соответветствующие сведения – внутренней или инсайдерской информации. Цель работы состоит в определении специфики инсайдерской торговли в России и исследовании механизмов по её выявлению и регулированию.

Согласно статье 1 Закона № 224-ФЗ, инсайдерская информация – это

точная и конкретная информация, которая не была распространена или предоставлена (в том числе сведения, составляющие коммерческую, служебную, банковскую тайну, тайну связи (в части информации о почтовых переводах денежных средств) и иную охраняемую законом тайну), распространение или предоставление которой может оказать существенное влияние на цены финансовых инструментов, иностранной валюты и (или) товаров (в том числе сведения, касающиеся одного или нескольких эмитентов эмиссионных ценных бумаг, одной или нескольких управляющих компаний инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов) [6].

Инсайдерская торговля – это торговля акциями или другими ценными бумагами (например, облигациями или опционами на акции) частными лицами, имеющими доступ к конфиденциальной информации об эмитенте указанных ценных бумаг (инсайдерами) [5].

Инсайдер – это физическое лицо, организация или государственный орган, имеющие доступ или обладающие закрытой необщественной информацией о компании. Полный перечень инсайдеров указан в статье 4 Закона № 224-ФЗ.

Незаконная инсайдерская деятельность нарушает такие важные принципы корпоративного управления как равные права акционеров одной категории, а также запрет на операции владельцев акций или менеджеров компании с использованием служебного положения. У акционеров создается возможность заработать на помощи со стороны менеджеров, а не на оценки и прогнозировании их действий [3, 8].

Тем не менее, некоторые ученые выделяют позитивное влияние инсайдерской торговли на фондовый рынок. Оно состоит в том, что инсайдерская торговля способствует более быстрому выявлению справедливой стоимости акций, то есть цена изменяется в правильном направлении [1].

Законодательство в странах с развитыми и формирующимися финансовыми рынками содержит нормы, ограничивающие использование инсайдерской информации. В России соответствующее регулирование было введено Федеральным законом от 27 июля 2010 г. № 224-ФЗ «О противодействии неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Также различные виды наказаний за умышленное использование инсайдерской информации приводятся в статье 185.6 УК РФ «Неправомерное использование инсайдерской информации»

Неправомерное использование инсайдерской информации на законадательном уровне, а именно введением уголовной ответственности, признается общественной опасностью, а также устанавливается негативное влияние на развитие фондового рынка и его экономическую безопасность. Согласно ФЗ №224 одной из функций Банка России является контроль за

соблюдением требований, закрепленных в законодательстве, нормативных актах органов и организаций, юридических и физических лиц, самого Банка России, принятых для противодействия неправомерному использованию инсайдерской информации [6].

Согласно пункту 1 части 1 статьи 14 Федерального закона № 224-ФЗ Банк России имеет право проводить проверки органов, организаций, физических лиц на соблюдение требований законодательства о противодействии неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком. Порядок проведения таких проверок установлен Инструкцией Банка России от 13 января 2020 г. N 201-И [6].

На базе Банка России существует Департамент противодействия недобросовестным практикам, который в рамках своих полномочий осуществляет дестимулирование, выявление, ограничение и пресечение недобросовестных практик поведения на финансовом рынке. Созданный на базе департамента Ситуационный центр мониторинга биржевых торгов ведет оперативное наблюдение за ситуацией на организованных торгах, выявляет торговую активность с признаками недобросовестного поведения, обеспечивает оперативной информацией руководство Банка России [2].

Для диагностирования инсайдерской торговли применяются два метода – метод анализа события и метод избыточного объема. Метод анализа события является одним из наиболее распространенных методов анализа финансовых данных. Данный подход используется SEC (The United States Securities and Exchange Commission – Комиссия по ценным бумагам и биржам, орган для надзора и регулирования американского рынка ценных бумаг) при выявлении случаев инсайдерской торговли. Такой метод использует анализ отклонения наблюдаемой доходности акций компании в период до публикации новости от ожидаемой инвесторами доходности [11, 12].

Анализ избыточного объема – метод, в котором используются значения объема торгов акций на конец дня, которые сглаживались при помощи скользящего среднего (один из старейших и наиболее распространённых индикаторов технического анализа, относящийся к трендовым индикаторам) с некоторым интервалом [9].

Акционерные общества – это участники рынка ценных бумаг, уставный капитал которых образовывается на этапе учреждения, путём оплаты размещаемых ими акций. Важным условием для деятельности участников рынка и налаживания их взаимоотношений друг с другом является их честность и прозрачность. На законодательном уровне на эмитентов возлагается обязанность регулярно и в полном объёме информировать о своей деятельности. Раскрытие информации может осуществляться следующими путями посредством публикации сведений в ленте новостей, сети Интернет, средствах массовой информации;

направления информации в соответствующие органы государственной власти; направления информации в адрес акционеров эмитента.

Одним из ресурсов, предоставляющих раскрытую корпоративную информацию, является «Интерфакс». В апреле 2001 года решением Конкурсной комиссии Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг России победителем конкурса в оказании услуг по публичному предоставлению информации, раскрываемой на рынке ценных бумаг, был признан ЗАО «Интерфакс» и он получил право оказывать услугу по публичному предоставлению информации, которая раскрывается на рынке ценных бумаг. Также «Интерфакс» с 2003 года производит публикацию сведений эмитентов эмиссионных ценных бумаг [13].

Раскрытие оперативной информации и документов компаний производится через специализированный общедоступный информационный ресурс – Центр раскрытия корпоративной информации www.e-disclosure.ru, включающий Ленту новостей, которая распространяется как через Интернет, так и через системы доставки информации «Интерфакса», и страницы эмитентов, на которых ими размещаются все обязательные для опубликования документы [7].

На официальном сайте Банка России представлен перечень выявленных случаев неправомерного использования инсайдерской информации [4] (таблица).

Таблица – Выявленные случаи инсайдерской торговли в РФ

Год	**ФИО /Компания**	**Принятые меры**	**Инструмент**
2019	Плешаков А.П. Анодина Т.Г.	Материалы направлены в правоохранительные органы	Обыкновенные акции ОАО «АК ТРАНСАЭРО»
2018	Семешкин К. А., Бессонов А. Н.	Направление материалов проверки в правоохранительные органы	Валютные инструменты USDRUB_TOM и USDRUB_TOD
2018	Марламов Э. Т.	Направление материалов проверки в правоохранительные органы. Направление предписания о недопущении совершения аналогичных нарушений в дальнейшем	26 ценных бумаг (обыкновенные и/или привилегированные акции)
2017	Буянов А.Н. Гончарук А.Ю. Носова Н.К.	Направление материалов проверки в правоохранительные органы. Направление предписаний о недопущении совершения аналогичных нарушений в дальнейшем.	Обыкновенные акции ПАО АФК «Система»
2014	Горский С.С.	Направление предписаний о недопущении совершения аналогичных нарушений в дальнейшем	ОАО «Открытые инвестиции»

В России большинство случаев, связанных с использованием инсайдерской информации, заканчивается предписаниями регулятора. По данным Банка России, установлением факта неправомерного использования инсайдерской торговли заканчивается меньше половины выявленных случаев. В оставшихся факта наушения закона не устанавливается. Несмотря на слабые результаты, российский Центробанк борется с инсайдерской торговлей и манипулированием рынком, так как повышение прозрачности биржевых торгов в России автоматически будет означать повышение привлекательности российского рынка ценных бумаг. Поправки в закон ФЗ №224 уточняют определение инсайдерской информации, вводят некоторые новые понятия, включая понятие иностранного эмитента.

Банк России наделяется полномочием определять исчерпывающий перечень действий, относящихся к манипулированию рынком, а правительство РФ — правом определять случаи, когда инсайдерская информация раскрывается или предоставляется в ограниченном объеме либо вовсе не подлежит раскрытию или предоставлению. Внесенные дополнения в закон определяют, как Банк России принимает решения о расследовании дел, связанных с неправомерным использованием инсайдерской информации, а также дает регулятору право осматривать помещения и документы тех, в отношении кого проводятся проверки в связи с нарушением законодательства. Указанный закон серьезно повышает уровень защищенности как участников рынка, так и лиц, включенных в списки инсайдеров [10].

Таким образом, объем инсайдерской торговли в стране во многом зависит от законодательных ограничений и судебных прецедентов по пресечению такой торговли. В России на данный момент практически все корпоративные события так или иначе сопровождаются инсайдерской торговлей. Это вызвано тем, что в России развивающийся финансовый рынок, законодательство находится в процессе совершенствования и суды редко выносят обвинительные заключения по такой торговле.

Список литературы

1. Бекряшев А. К. Инсайдерская торговля и проблемы экономической безопасности в сфере фондового рынка // Научный вестник Омской академии МВД России. 2012. № 2.
2. Департамент противодействия недобросовестным практикам. Банк России. URL: http://cbr.ru/about_br/bankstructute/dpnp/ (дата обращения 29.04.2021)
3. Инсайдерская информация. URL: https://economic-definition.com/Exchange_Terminology/Insayderskaya_informaciya_Insider_information__eto.html (дата обращения 29.04.2021)
4. Перечень выявленных случаев неправомерного использования инсайдерской информации и манипулирования рынком. Банк России. URL: https://www.cbr.ru/inside/inside_detect/table/ (дата обращения 29.04.2021)

5. Савчук И. А., Медведева Г. Т. Инсайдерская торговля // Universum: экономика и юриспруденция. 2016. № 9 (30).
6. Федеральный закон "О противодействии неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" от 27.07.2010 N 224-ФЗ [Электронный ресурс]. Доступ из справочно-правовой системы «КонсультатнПлюс»
7. Центр раскрытия корпоративной информации. URL: https://www.e-disclosure.ru/servisy-dlya-kompanij/raskrytie-v-lente-i-na-sajte?attempt=1 (дата обращения 30.04.2021)
8. Чиркова Е. В., Агамян Г. Р. Инсайдерская торговля на российском фондовом рынке перед объявлениями о сделках по слияниям и поглощениям // Экономический журнал ВШЭ. 2015. № 3.
9. Чиркова Е. В., Петров В. В. Диагностирование инсайдерской торговли акциями и депозитарными расписками российских компаний // Экономический журнал ВШЭ. 2017. № 3.
10. Что стоит ждать от нового закона по урегулированию инсайдерской торговли. URL: https://www.kommersant.ru/doc/3917288 (дата обращения 29.04.2021).
11. Файзлиев А. Р., Коробов Е. А. Исследование корреляционной зависимости между объемом торгов акций страховых компаний и новостной интенсивностью // Страховые интересы современного общества и их обеспечение. Материалы XIV Международной научно-практической конференции. 2013. С. 303-307.
12. Sidorov S. P., Date P., Balash V. A., Faizliev A. R., Korobov E. A. Stock Volatility Modelling Using an Augmented GARCH Model with Jumps // Математическое моделирование в экономике, страховании и управлении рисками : материалы международной молодежной научно-практической конференции. Саратов. 2013. С. 13-20.
13. Коробов А. А., Овчинников С. А. Транспарентность государственной власти как средство разрешения информационно-политических рисков // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2012. № 3 (42). С. 136 – 141.

Менсах К. Б.
аспирант экономического факультета 2 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского

ЦИФРОВОЕ НЕРАВЕНСТВО В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Неравенство доходов - это глобальное явление, происходящее в каждом регионе. Это глобальная проблема, потому что она, похоже, обостряется в каждой стране. Нынешние тенденции в глобальном неравенстве доходов свидетельствуют об ухудшении ситуации, когда богатые становятся богаче бедных. В 2015 году 13 стран-членов ОЭСР

контролируют около 60% мирового ВВП, а доля доходов высшего 1% мирового населения увеличилась в среднем с 7% в 1984 году до 19% к 2015 году.

Аналогия заключается в том, что, поскольку рост технологий и инноваций является самым большим вкладом в рост ВВП, он также может быть использован в качестве инструмента борьбы с глобальным неравенством доходов, заставляя массы рабочей силы все больше внедрять новые идеи и технологии. Это потребует пересмотра допущений о технологии в экономической теории. Реформирование логики классической и кейнсианской экономики, которая так или иначе базируется исключительно на факторной изменчивости капитала и труда, для объяснения роста. В этом суть доктрины глобального технологического либерализма.

В этом случае технология рассматривается как массовое понятие, а не как понятие меньшинства в рамках классической и кейнсианской экономической теории через ограничения при использовании предположения о фиксированном техническом изменении или технологии. В этом случае массы получают возможность заниматься технологически продвинутыми и интенсивными отраслями, повышать свою техническую квалификацию, все больше изобретать и внедрять инновации.

Модель эндогенного роста Ромера (основанная на неоклассической логике) на технических изменениях (Romer, 1990) изменила правила игры, однако его подход не акцентировал внимание на либерализации технологий, поэтому его применение в рамках теорий и моделей, ориентированных на логику сравнительных преимуществ, привело к увеличению глобального неравенства доходов.

Глобальные оценки показали, что более 80% роста мирового экономического ВВП происходит за счет технических изменений [1, с. 106]. Если мы пойдем по аналогии 2004 года, то основные выводы заключаются в том, что рост инноваций и изобретений объясняет глобальный рост более чем в 7 раз больше, чем нормальный подход, использующий факторную изменчивость капитала и труда, проводимый в рамках классического и кейнсианского подхода к росту. Из анализа видно основные причины бедности, низкого роста и отсталости основываются на том факте, что эти страны все больше оставались технологически неконкурентоспособными или менее инновационными с течением времени, поскольку нет смысла спорить о том, что эти страны не могли максимизировать выгоды от своих природных дарований.

Глобальные различия в технологиях являются источником увеличения разрыва в доходах. Неспособность более бедных развивающихся стран со временем наращивать инновации и изобретать новые технологии являются основной причиной бедности, низкого уровня заработной платы и отсталости [2, с. 180]. Технология является движущей силой капитала и основным фактором, определяющим эффективность труда для

максимизации роста. Нет никаких оснований для сохранения этих предположений или использования методологии классической экономической теории в современную технологическую эпоху.

Аналогия заключается в том, что как только мы предполагаем, что технические изменения или технологии фиксируются теорией в рамках классического подхода к росту посредством допущений, мы теряем значительную долю роста. Одна из главных причин этих расхождений заключается в том, что почти все крупные глобальные инновации и технологические изобретения происходят в странах ОЭСР или развитых странах. Важнейшей проблемой современной экономической теории является поиск путей превращения инноваций и технологических изобретений эпохи новой технологической революции в жизненно важное средство сокращения бедности и глобального неравенства доходов. Технологии и инновации 21-го века не только полезны для обеспечения роста и сокращения бедности, но и теоретически могут быть разработаны для борьбы с глобальным неравенством доходов.

Ожидается, что к 2025 году мировой рынок нанотехнологий достигнет примерно 2,321 трлн долларов [3, с. 4] Три основные области его применения-энергетика, энергетика и биомедицинские науки. Нанотехнологическая промышленность является одной из ключевых областей передовых технологий, которая быстро развивается благодаря своей более широкой сети применения во всех областях науки и техники. Расширение исследований в области нанотехнологий приведет к росту промышленности и обрабатывающей промышленности, поскольку в ней сосредоточено несколько отраслей. Области применения включают медицинские науки, Строительную промышленность, Химическую промышленность, Металлическую промышленность, электронику, сельское хозяйство и почти все области инженерных наук. Развитие нанотехнологической промышленности является одним из важных направлений повышения доходов трудящихся. Это требует увеличения занятости, поскольку рабочая сила мигрирует из неэффективных и низкооплачиваемых секторов в более эффективную наноиндустрию. Развитие наноиндустрии требует активизации исследований по разработке новых технологий для создания каналов миграции низкоквалифицированной рабочей силы из менее наукоемких секторов во все более узкие специализации в более наукоемких секторах. Аналогия заключается в том, что в тех случаях, когда ключевые технологически продвинутые и интенсивные сектора отсутствуют, специализация и квалификация рабочей силы и эффективность будут низкими или снижаться с точки зрения глобальной конкуренции с течением времени. Это, как правило, вносит значительный вклад в расширение разрыва в неравенстве доходов. Развитие технологий в области нанотехнологий не только расширит экономику, но и внесет значительный вклад в сокращение неравенства доходов с течением времени, поскольку рабочая

сила все больше мигрирует, чтобы специализироваться в передовых секторах. Расширение секторов технологически интенсивного сектора непосредственно влияет на техническую квалификацию рабочей силы, которая становится каналом для того, чтобы рабочая сила последовательно изобретала и оставалась инновационной с течением времени.

Достижение глобальной либерализации технологий приведет к усилению глобальной конкуренции за счет увеличения миграции трудовых масс в электронную промышленность. Полное развитие глобальной электронной сети, которая должна справедливо включать все страны, особенно бедные развивающиеся страны, в качестве новых конкурентов в этой отрасли. Ожидаемый рост заработной платы будет способствовать снижению неравенства доходов. Способность как развитых, так и развивающихся стран увеличивать благосостояние и занятость путем создания глобальной сети в области электроники, предоставляющей равные возможности без дискриминации.

На мировом электронном рынке доминируют немногие технологически развитые страны. Основным фактором, способствовавшим этому, была ориентация исторической классической экономической литературы, которая больше фокусировалась на факторных вариациях Капитала и труда через допущения, которые фиксировали технологию как постоянную. Кейнсианская школа и посткейнсианская экономическая теория все больше полагались исключительно на вариации факторов капитала и труда. Однако развитие глобального электронного рынка потребует нового подхода в современной экономической теории, который будет способствовать увеличению вариативности технологических инноваций.

В нынешнем 21-м веке мы все чаще наблюдаем конкуренцию за лучшие мозги в мире. [4, с. 76] Борьба за технологическое превосходство будет все более и более обострять конкуренцию за глобальный интеллектуальный капитал. Поэтому важно, чтобы страны развивали институциональные структуры для привлечения лучших умов мира. Развитие институциональных структур, связанных с технологиями и инновациями, открывает возможности для развития человеческого интеллектуального капитала. Совершенствование технологий требует совершенствования человеческого интеллектуального капитала. Аналогия заключается в том, что если уровень технологии в экономике растет, то это означает значительный рост базы интеллектуального капитала, поскольку становление инновационной и совершенствование технологии требует роста интеллектуального капитала. Рост заработной платы и уровня доходов влияние труда окажет значительное влияние на массы, что уменьшит неравенство доходов.

Либерализация технологий в отечественной экономической системе с целью расширения занятости рабочей силы в технологически интенсивных отраслях является прямым путем наращивания базы интеллектуального

капитала. Это требует усиления специализации для развития областей технологического преимущества страны. Развитые страны в течение последнего столетия были горячим притяжением некоторых из лучших умов мира с миграцией из Африки, Индии, Китая, Ближнего Востока и Южной Америки. В этом случае развитие технологически развитых секторов за счет инвестиций облегчит утечку мозгов. В настоящее время технология является главным фактором, привлекающим интеллектуальную миграцию в развитые страны. Повышение и стимулирование уровня инноваций являются полезным подходом к противодействию потере интеллектуального капитала.

Технологии и инновации вносят наибольший вклад в глобальный рост. Структура современной мировой экономики делает технологии и инновации центром притяжения и роста. Неспособность государства и частного сектора развивать обрабатывающую промышленность и другие передовые технологически интенсивные отрасли являются основной причиной различий в заработной плате, что приводит к росту неравенства доходов. Повышение уровня инноваций напрямую влияет на неравенство доходов. Одним из наиболее важных аспектов преодоления разрыва в неравенстве доходов является стимулирование роста технологических инноваций в более бедных развивающихся странах.

Это означает, что массы мирового населения все больше становятся инновационными и разрабатывают новые технологии для решения своих проблем. Неравенство доходов - это технологическая проблема, поэтому сокращение разрыва в неравенстве доходов потребует увеличения инноваций. Рост уровня технологий и инноваций является наиболее важным фактором, который легко может быть использован для постоянного сокращения неравенства доходов. Страны, которые значительно повышают уровень технологий и инноваций, со временем значительно увеличивают свой ВВП.

Аналогия заключается в том, что массы рабочей силы в развивающихся странах беднее просто потому, что они оставались менее инновационными в течение последних десятилетий. Бедность и растущее неравенство доходов являются результатом отсутствия инноваций и технологических изобретений. Базирование роста исключительно на изменениях в капитале и труде не может обеспечить желаемого роста и развития, если оно не происходит одновременно с ростом технологий и инноваций с течением времени.

Таким образом, акцент должен быть в большей степени сосредоточен на возрастающей вариативности технологии, чем на вариативности капитала и труда в производственной функции. Увеличение вариативности технологии повышает эффективность и производительность труда, что приводит к повышению уровня заработной платы. Расширение прав и возможностей массового труда для того, чтобы стать все более

инновационным и развивать новые технологии, относительно быстрее повышает уровень доходов.

Либерализация технологии предполагает развитие интеллектуального капитала трудовых масс с течением времени. Это включает в себя обеспечение работы масс трудящихся в наукоемких отраслях экономики. Предоставление услуг в сфере услуг должно быть индуцировано в технологически интенсивном режиме.

Это требует создания институциональных структур через государственную поддержку производственного сектора, развитие передовых нанотехнологий за счет государственной поддержки и подготовки кадров, а также расширение возможностей частных инвесторов в финансовом секторе вкладывать средства в научные исследования.

Список литературы

1. Розенберг Н. Инновации и экономический рост. URL: http://www.oecd.org/dataoecd/55/49/34267902.pdf (дата обращения: 01.04.2021).
Rosenberg N. Innovation and economic growth. URL: http://www.oecd.org/dataoecd/55/49/34267902.pdf (дата обращения: 01.04.2021).
2. Гордиевич Т.И. Неравенство и бедность: современные тенденции // Наука о человеке: гуманитарные исследования. 2019. № 39. С. 178-182.
3. Перспективы России на глобальном рынке водородного топлива. Экспертно аналитический отчет / под ред. Д. Хоркина. Москва, 2018. С. 4.
4. Александров Д. Г. Экономическое неравенство в современном мире, принципы, значение и средства преодоления // Инновации и инвестиции. 2018. № 4. С. 76-78.

Музалевская В. В.
студентка 1 курса факультета международных отношений
СГУ им. Н.Г. Чернышевского

РАЗВИТИЕ МОЛОДЁЖНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

На сегодняшний день молодёжное предпринимательство является одним из первостепенных направлений развития малого и среднего бизнеса. А как известно по данным Росстата, доля данных форм ведения предпринимательской деятельности составляет 21,9% в экономике нашей страны. Согласно задачам национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», к 2024-му году вклад малых и средних предприятий в ВВП

России должен увеличиться до 32,5%, а число занятых в этой сфере – до 25 млн человек [1].

По данным Российского центра содействия молодежному предпринимательству, средний возраст начинающего предпринимателя в России составляет примерно 27-28 лет. Наблюдается тенденция увеличения количества молодых предпринимателей. Таким образом, с 2014 по 2019 годы предпринимательская активность в возрастной группе от 18 до 24 лет увеличилась в 5 раз (с 4,4% до 14,5%), а среди граждан от 24 до 35 лет – почти в 2 раза (с 9,8% до 19%) [2].

По данным Центра молодежных инициатив АСИ, около 88% учеников старших классов и студентов хотят развивать свой бизнес или уже этим занимаются. Не случайно в июле 2020 года минимальный возрастной порог для регистрации в качестве самозанятых был снижен с 18 до 16 лет.

Однако статистика свидетельствует о том, что из молодежи (от 16 до 30 лет) лишь около 30% действительно готовы начать свой бизнес. Примерно 70% из них по итогу разоряются или же уходят в теневой бизнес [3].

Молодые предприниматели сталкиваются с рядом трудностей. В первую очередь это связано с нехваткой средств для реализации бизнес-проекта. Второй не менее важной проблемой является недостаток экономического образования и опыта. В качестве третьей проблемы стоит выделить недостаточную осведомлённость молодого предпринимателя.

К прочим трудностям на пути развития молодёжного предпринимательства следует отнести:

- ежегодный отток активной молодёжи
- тяжёлое налоговое бремя
- недостаточный уровень защиты интеллектуальной собственности.

Государство не оставляет эти проблемы без внимания, о чём свидетельствуют разработанные программы финансовой поддержки для молодых предпринимателей.

Ведущие позиции занимают следующие программы:

1) «Молодёжный бизнес России». Её суть заключается в возможности предоставления займа предпринимателю в возрасте от 18 до 35 лет, который должен быть зарегистрирован менее, чем на 1 год с момента обращения в МКК Фонд развития предпринимательства в соответствующем субъекте (заём является беззалоговым). Данные: максимальная сумма займа – 500 тыс. рублей; максимальный срок займа – 2 года; годовая процентная ставка – 4,5%.

2) Предоставление займов на развитие бизнеса. Займы предоставляются субъектам малого и среднего предпринимательства. Целью использования займа является поддержка и развитие бизнеса. Данные: максимальная сумма займа – 5 млн. рублей; максимальный срок займа – 2 года; годовая процентная ставка – 4,5%.

Особое место в данном списке занимает программа Росмолодёжи «Ты-предприниматель», которая реализуется с 2009-го года. Её суть

заключается в следующем: молодые люди в возрасте от 15 до 30 лет на бесплатной основе могут пройти программу обучения в своём регионе, узнать, как реализовать свою идею и получить консультационную поддержку на этапе становления бизнеса. К 2017-му году после прохождения данной программы в 59-ти субъектах Российской Федерации было открыто около 3184 бизнесов, что свидетельствует об успехе данной разработки.

Также одним из методов оказания помощи молодым предпринимателям является разработка бизнес – инкубаторов. Их главная цель заключается в создании активно развивающихся или реконструкции ныне действующих объектов, которые впоследствии приобретают жизнеспособность и самостоятельность.

Как правило, бизнес-инкубатор предоставляет молодому предпринимателю:

- бизнес-консультации
- помещение под офис
- почтово-секретарские услуги
- содействие в привлечении инвесторов
- рекламную поддержку
- гранты, конкурсы и тендеры.

Условия предоставления данного пакета услуг могут варьироваться. В частности, это зависит от вида бизнес-инкубатора – является ли он государственным или частным.

Следует отметить, что в Саратовской области создана развитая сеть организаций инфраструктуры: 2 бизнес-инкубатора в Саратове и Балаково, Фонд микрокредитования, Венчурный фонд, Гарантийный фонд, 12 Центров молодежного инновационного творчества в 7 городах области и многое другое [4, с 11].

Государство также заинтересовано в повышении числа молодых предпринимателей. Оно разрабатывает всё новые программы, разыгрывает гранты, предоставляет кредиты по специальным ставкам и льготы.

Например, в 2021-м году началось введение новой субсидии для начинающих предпринимателей. Её размер может доходить до 300 тысяч рублей. Для получения данной финансовой помощи должны быть соблюдены следующие условия:

- бизнес должен существовать не менее 1 года;
- нужно составить и защитить бизнес-проект;
- не должно быть задолженностей по социальным выплатам и налогам [5].

Заинтересованность государства связана с тем, что молодые предприниматели являются потенциальным источником роста национальной экономики. И от их положения внутри страны в будущем будет зависеть положение самой страны на мировой арене.

Список литературы

1. Национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». URL: http://government.ru/rugovclassifier/864/events/ (дата обращения: 30.03.2021).
2. Глобальный мониторинг предпринимательства (GEM) Высшей школы менеджмента СПбГУ и «Сбербанка». URL: https://gsom.spbu.ru/all_news/event2020-08-21/ (дата обращения: 30.03.2021)
3. Исследовательская работа по экономике «Молодежное предпринимательство». URL: https://infourok.ru/issledovatelskaya-rabota-po-ekonomike-molodezhnoe-predprinimatelstvo-3696036.html (дата обращения: 02.04.2021).
4. Доклад о состоянии, проблемах перспективах развития малого и среднего предпринимательства в Саратовской области по итогам 2019 года. Правительство Саратовской области Министерство экономического развития Саратовской области, 2020г. – 81 с. (03.04.2021).
5. Господдержка бизнеса в 2021 году. URL: https://kassa.mts.ru/ blog/law/gospodderzhka-biznesa-v-2021-godu/ (дата обращения: 05.04.2021).

Мусаева Д. Н.
магистрант 1 курса экономического факультета СГУ им. Н.Г. Чернышевского

РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ: ГЕНДЕРНЫЙ АСПЕКТ

Гендер – социальный пол, который определяется манерами человека, паттернами поведения и прочими признаками, характерными для определенного пола. В традиционном понимании понятия «пол» и «гендер» тождественны. Общество привыкло к бинарной гендерной модели – делению общества на мужчин и женщин. Однако современные исследования показали, что гендер – это гибкий и изменчивый социальный конструкт. Данные изменения в трактовке не вытеснили старое понимание, поскольку гендер – это психотип связанный с полом (физиологическим признаком). Если не рассматривать различные девиации и инверсии, то опять же можно упростить понимание - «пол определяет гендер, и, следовательно, должный тип поведения у мужчин и женщин». Данное традиционное бинарное гендерное деление и будет использовано в качестве конструкта в данной статье.

Женское предпринимательство – это особый, выполняемый женщинами вид экономической активности, направленный, в отличие от деятельности мужчин, в основном на реализацию своих социальных качеств, самоутверждение в обществе, доказательство своих способностей, посредством создания новых форм, совершенствования прежних видов производства, путем самостоятельно избранного риска, несмотря на

различие (в сравнении с мужчинами) стартовых позиций и разнообразных предпосылок ведения бизнеса (образование, капитал и власть), а также сохраняющуюся необходимость осуществления специфических женских бытовых функций [7].

Женское предпринимательство имеет особую систему бизнес-мотиваций, отличную от мотивов мужчин. Это гендерное отличие позволяет рассматривать женское предпринимательство как особый вид бизнес-деятельности.

Особенностями женского предпринимательства являются:

1) социальная самореализация и достижение независимого положения, что выступает ключевым мотивом деятельности [5], [1];

2) выбор женщинами сфер бизнеса, в которых присущие им особенности характера и социального поведения дают определенное преимущество [8];

3) отсутствие у женщин крепкой стартовой позиции, вызванное приоритетом в их среде педагогического и гуманитарного, а не технического образования (отсюда – отсутствие возможности управлять производственно-технологическими системами);

4) установка на то, что женщина должна выполнять свою традиционную роль, привело к сочетанию занятий бизнесом с осуществлением социальных функций в семье – выполнением ролей жены и матери;

5) в отличие от мужчин-предпринимателей, среди которых количество экстравертов и интровертов приблизительно соразмерное, среди женщин-предпринимателей наблюдается преобладание экстравертов. Кроме того, число «мыслящих» и «чувствующих» женщин приблизительно одинаковое в отличие от мужчин, среди которых наблюдается преобладание «мыслящих» типов [3];

6) по характеру мужчины-предприниматели и женщины-предприниматели схожи: и те, и другие энергичны и целеустремленны. [6].

Длительное время для гендерной структуры предпринимательства было характерно преобладание мужчин-бизнесменов, в том числе и в России. Но в 2019 г. впервые произошло изменение соотношения мужчин и женщин в бизнесе: доля женщин составила 54,4%. Вместе с тем, показатель ранней предпринимательской активности мужчин остается выше, чем ранняя предпринимательская активность женщин: 53,6% мужчин к 46,3% женщин. Данная ситуация типична для потенциальных и нарождающихся предпринимателей: 61% мужчин и 39% женщин. Для владельцев нового бизнеса в 2019 г. также наблюдалось изменение в пользу женщин-предпринимателей: 46,5% мужчин и 53,5% женщин. В 2019 г. произошел резкий рост показателя вовлечения создания нового бизнеса в целом: 10,2% мужчин и 8,6% женщин стали ранними предпринимателями (рисунок 1).

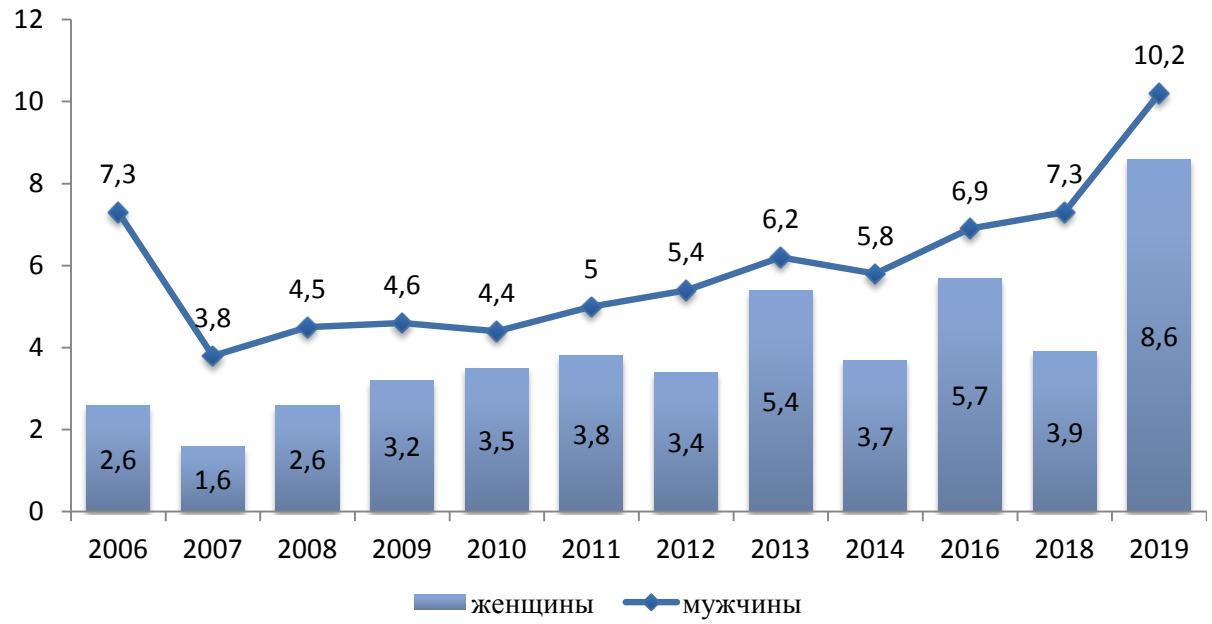


Рисунок 1 – Ранняя предпринимательская активность мужчин и женщин в Российской Федерации в 2006–2019 гг., % [2]

С 2012 г. в России вовлеченность женщин в бизнес-деятельность развивается скачкообразно, что означает различное влияние экономической динамки на предпринимательскую активность мужчин и женщин. В 2019 г. наблюдался резкий рост данного показателя для женщин: 2019 г – 8,6%, 2018 г. – 3,9%. Гендерный разрыв иллюстрирует скачкообразные изменения в вовлеченности женщин в раннее предпринимательство. Так, если в 2018 г. соотношение составляло 1:2, т.е. женщин-предпринимателей было в 2 раза меньше, чем мужчин-предпринимателей, то в 2019 г. обозначенный разрыв сократился, но преобладание ранних предпринимателей-мужчин сохранилось. Объясняется данный факт тем, что женщины более чутко реагируют на экономический спад. Предпочтение, отдаваемое женщинами предпринимательским инициативам в более благоприятные для экономики периоды, может сменяться выбором занятости по найму в момент экономической рецессии. Между тем, показатели 2019 г. свидетельствуют о том, что женщины быстрее адаптируются к длительным неблагоприятным экономическим условиям [2].

Также группа начинающих предпринимателей демонстрирует различие в уровне ранней предпринимательской активности мужчин и женщин. В 2019 г. показатель составил 6,1% для мужчин, что в 2 раза выше, чем в предыдущие годы: 2012 г. – 3,2%, 2013 г. – 3,3%, 2014 г. – 3%, 2016 г. – 3,9%, 2018 г. – 3,4%. Для нарождающихся предпринимателей-женщин в 2019 г. значение показателя было зарегистрировано на уровне 3,5%. Показатель имеет положительную динамику, но он меняется нелинейно на протяжении всего периода: 2012 г. – 1,9%, 2013 г. – 2,8%, 2014 г. – 1,8%, 2016 г. – 2,7%, 2018 г. – 2% [2].

Рисунок 2 – Активность устоявшихся предпринимателей среди мужчин и женщин в Российской Федерации в 2006–2019, % [2]

Для устоявшихся предпринимателей гендерная структура меняется не так резко: с 2012 г. индекс активности устоявшихся предпринимателей-мужчин стабильно выше, чем у предпринимателей-женщин. До 2016 г. наблюдался рост предпринимательской активности и у мужчин, и у женщин, но в 2018 г. было зафиксировано снижение активности у мужчин-предпринимателей, при сохранении уровня активности женщин-предпринимателей.

В 2019 г. наблюдалось общее снижение активности устоявшихся предпринимателей-женщин – 3,7% и рост этого показателя для предпринимателей-мужчин – 6,6% (рисунок 2).

Начиная с 2019 г. женщины-предприниматели стали отдавать предпочтение созданию нового бизнеса: соотношение ранних и устоявшихся предпринимателей для женщин увеличилось в 2018–2019 гг. втрое. Для мужчин данное соотношение осталось почти неизменным (по сравнению 2018 г.) То есть, по мере приспособления к кризису женщины чаще отдают предпочтение новым, актуальным предпринимательским инициативам, нежели продолжению существующего бизнеса. Мужчины демонстрируют более осторожное поведение в затяжные кризисы, сочетая новые предпринимательские инициативы с сохранением существующих бизнесов (рисунок 3) [2].

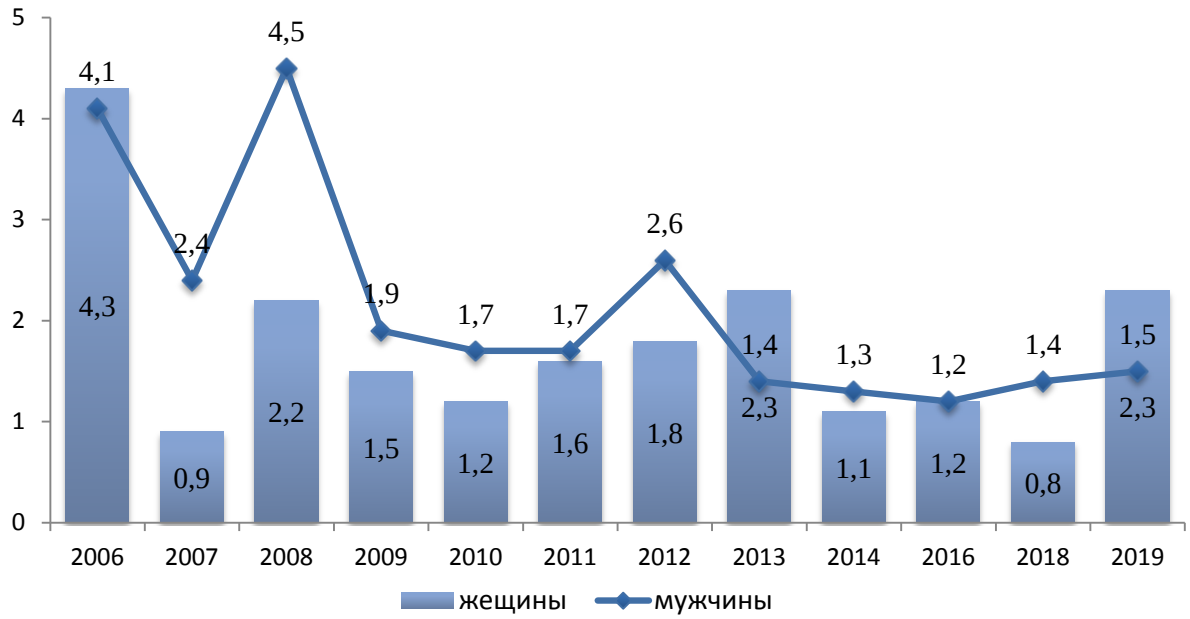


Рисунок 3 – Соотношение ранних и устоявшихся предпринимателей среди мужчин и женщин в Российской Федерации в 2006–2019 гг., % [2]

Согласно исследованию о состоянии фирм во время пандемии COVID-19, введенные ограничения значительно повлияли на деятельность 55% организаций, из которых 65% принадлежат сфере малого бизнеса, и около 40% – к крупным компаниям. При этом женщин-руководителей, которые признали, что их бизнес находится на грани банкротства, оказалось больше, чем мужчин: 64% против 52% [9].

На основании всего вышесказанного, можно сделать ряд выводов.

1) Женское предпринимательство отличается системой мотивации, а именно: главенствующим желанием достижения независимого положения и социальной самореализации.

2) Бизнес-леди преимущественно экстраверты. Вероятность принятия решения женщинами-предпринимателями на основе логических или личностных и общепринятых ценностей примерно одинакова.

3) В России с 2012 г. предпринимательская активность женщин отличается нестабильностью, что вызвано неблагоприятной ситуацией в экономике. Женщины более чутко реагируют на кризис, чем мужчины. Связано это и с отсутствием у женщин крепкой стартовой позиции, вызванной приоритетом в женской среде гуманитарного образования. При этом с 2019 г. женщины-руководители быстрее адаптируются к длительным неблагоприятным экономическим условиям, находят новые возможности для предпринимательских инициатив, нежели мужчины.

4) По мере адаптации к кризису женщины чаще отдают предпочтение новым, актуальным предпринимательским инициативам, нежели продолжению существующего бизнеса. Однако пандемия отрицательно повлияла на развитие существующих фирм: многие женщины-предприниматели подтвердили критическое состояние их компаний.

Список литературы

1. Библиотека по менеджменту. URL: http://managementlib.ru/books/item/f00 /s00/z0000004/st029.shtml (дата обращения: 29.04. 2021).
2. Верховская О.Р., Богатырева К.А., Дорохина М.В., Кнатько Д.М., Шмелева Э.В. Национальный отчет. Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2019/2020 URL: https://gsom.spbu.ru/images /cms/menu/otchet_2020-red-2n-04-06.pdf (дата обращения: 02.05.2021).
3. Гендерные различия в предпринимательской деятельности. URL: https://brainmod.ru/magazine/article-gender-differences-in-entrepreneurial-activity/ (дата обращения: 12.04. 2021).
4. Поздняков В.П., Титова О.И. Отношение предпринимателей к конкуренции: гендерные различия // Знание. Понимание. Учение. 2014. №3. С. 197–206.
5. Позняков В.П. Социально-психологические особенности российских предпринимателей мужчин и женщин // Известия Иркутского государственного университета. Серия: Психология. 2015. Т. 14. С. 31–50.
6. РБК. Чем женский подход к бизнесу отличается от мужского. URL: https://www.rbc.ru/nsk/07/03/2018/5a9e69c79a794768cf11ddb0 (дата обращения: 14.04. 2021).
7. Семенова Ю.А. Специфика развития женского предпринимательства в современной России // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия Социология. Политология. 2009. Вып. 3. С. 20–22.
8. Чарыкова М.К. Гендерные особенности предпринимательства в Российской Федерации // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2011. №11. С. 122–124.
9. International Trade Centre (ITC). COVID-19: The Great Lockdown and its Impact on Small Business. URL: https://www.intracen.org/uploadedFiles/intracenorg/Content/Publications/ITCSMECO2020.pdf (дата обращения: 26.04. 2021).

Никифорова Д. А.
магистрантка 1 курса экономического факультета СГУ им. Н.Г. Чернышевского

ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ НА ТРАНСФОРМАЦИЮ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

В настоящее время банковская система России занимает значительное место в экономике целой страны. Актуальность проблемы развития банковской системы России заключается в том, что банки, реализуя свою экономическую политику, обеспечивают эффективный и устойчивый рост национальной экономики. Инновационная активность кредитных организаций отражается в системе общественных отношений, тем самым

расширяет спрос на банковские продукты и услуги, кредитное поле и стимулирует экономический рост. Основным преимуществом цифровой трансформации является сокращение затрат, улучшение качества услуг и продуктов. Применение цифровых финансовых технологий, с одной стороны, способствует развитию финансового рынка, повышению финансовой доступности и развитию конкуренции, а с другой, возникновению новых рисков информационной безопасности.

Консалтинговая компания BCG пришла к выводу о том, одним из ключевых факторов ускорения цифровизации банковских операций является сложившаяся в мире эпидемиологическая обстановка. Тем самым, стремительный перевод бизнес-процессов в цифровой формат помог банкам в России всего за несколько лет обеспечить выполнение большей части их повседневных операций удаленно [1].

Чтобы противостоять кризису, эксперты BCG рекомендуют банкам переводить значительную часть своих сотрудников на удаленную работу и гибкий график, чтобы сэкономить на аренде и цифровизировать внутренние процессы после пандемии. Также поможет внедрение продвинутой аналитики в бизнес-процессы (от оценки риска заемщика до удержания клиентов и кросс-продаж).

В марте 2020 года стало известно о том, что количество отделений российских банков за два предыдущих года сократилось почти 3200 филиалов (около 10% от общего количества). Речь идет о представительствах разного уровня - филиалах, операционных офисах и кассах. Основными факторами сокращения сети являются цифровизация, развитие сервисов дистанционного банковского обслуживания и оптимизация расходов.

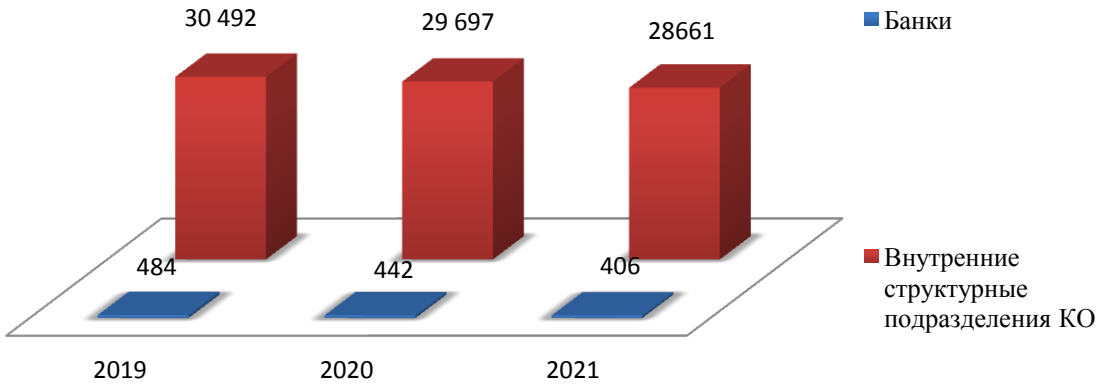


Рисунок 1 - Динамика количества действующих кредитных организаций и внутренних структурных подразделений в России с 2019 по 2021 г. по состоянию на 1 января, ед. [2]

В то же время наблюдается обратная тенденция: цифровые банки открывают офисы. В марте 2020 года «Киви-банк» открыл первый филиал

в Санкт-Петербурге, позже второй в Казани. В банке это объяснили тем, что клиенту иногда удобнее прийти в банк.

Технологические услуги - это движущая сила и инструмент для изменения бизнес-стратегии и достижения положительных финансовых результатов. Деятельность кредитной организации в этом направлении позволит ей выйти на качественно новый уровень и стать более привлекательной для клиента, а бездействие может привести к вытеснению игрока с рынка. На рисунке 2 отражены наиболее перспективные цифровые технологий, которые планируют развивать российские банки.

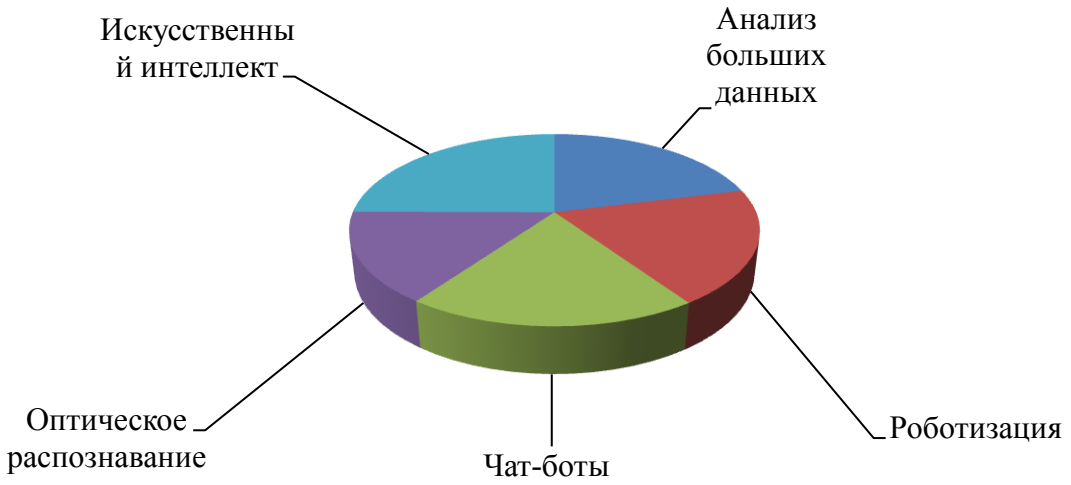


Рисунок 2 - Наиболее перспективные цифровые технологий, которые планируют развивать российские банки [3]

Рассмотрим эти технологии более подробно и узнаем, что они из себя представляют.

1. Анализ больших данных - заключается в консолидации и структурировании данных, применении прогнозного метода и статистического анализа, результаты которых используются в дальнейшем при принятии решений. Основными направлениями использования данных технологий являются: аналитика, продажи/маркетинг, обслуживание клиентов, продвижение и развитие продуктов. Эти методы уже в том или ином виде используются в большинстве российских банках.

2. Роботизация – процесс замены ручного труда машинным, позволяющий сократить время выполнения ручных, рутинных операций и повысить операционную эффективность за счет снижения операционных риском и сокращения фонда оплаты труда [4, с. 139]. К наиболее роботизированным функциям в российских банках можно отнести операционный блок.

3. Чат-боты - это компьютерные программы, имитирующие человеческую речь. Их основная задача состоит в автоматизации однообразных функций и увеличение скорости их выполнения, тем самым сокращая трудозатраты в блоке обслуживания клиентов.

4. Оптическое распознавание - предназначено для цифровизации документооборота в компаниях с большим количеством различных документов.

5. Искусственный интеллект - это технология, которая «предназначена для выполнения комплексных задач компьютерами и оптимизации использования человеческих ресурсов» [4, с. 139]. Сюда относят машинное обучение, распознавание видео и речи, нейронные сети и т. п.

В настоящее время цифровая трансформация является неотъемлемым элементом сохранения конкурентоспособности банков. Внедрение цифровых технологий связано с потребностями общества, которое в полной мере оценило преимущество их использования в банковском секторе.

В то же время внедрение цифровых технологий в кредитных организациях связано с определенными рисками. Среди них:

- недостаток квалифицированного персонала (так как современные цифровые системы постоянно обновляются, становятся более сложными, что вызывает потребность в высококвалифицированном персонале);
- информационная безопасность (риск кражи данных при считывании идентификаторов и паролей программами перехвата клавиатурного ввода, сетевого прослушивания в результате хакерских атак и т.д.);
- сбои и ошибки в работе банковских цифровых систем (стремительное развитие банковской цифровой среды сопровождается риском возникновения программных сбоев, которые могут негативно отразиться на деятельности банка, и становятся наиболее опасными в условиях все большей автоматизации и цифровизации внутрибанковских процессов).

Чтобы устранить данные проблемы кредитные организации должны своевременно обновлять системы защиты, привлекать компетентных специалистов в области информационной безопасности, а также в обучении персонала современным методам и приемам работы в цифровых системах с учетом рисков нарушения информационной безопасности. Также данные системы нуждаются в постоянном мониторинге, оценке их эффективности и модернизации, что требует от банков осуществления значительных вложений.

Список литературы

1. TAdviser - портал выбора технологий и поставщиков. URL: https://www.tadviser.ru/ (дата обращения: 12.04.2021).
2. Центральный банк Российской Федерации / Банк России. URL: https://cbr.ru/ (дата обращения: 12.04.2021).
3. Данилина М.С. Цифровая трансформация в российских банках: инновации, мотивы, приоритеты // Банковское дело. 2019. № 7. С. 8-13.

4. Сидоренко А.А. Методические аспекты оценки эффективности проектов цифровизации // Проблемы эффективного использования научного потенциала общества. 2020. С. 138–141.

Панфилова А. В.
студентка 1 курса магистратуры Пензенского филиала Финансового Университета при Правительстве РФ

ПОНЯТИЕ И МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО РИСКА

Известно, что предпринимательская деятельность – это наиболее авантюрное занятие из всех видов занятости, где предприниматель, открывая свое дело, берет все возникающие в процессе риски на себя. Из-за того, что любая предпринимательская деятельность подвержена рискам, становится актуальным вопрос их оценки и управления. Особую актуальность вопросу придает сложившаяся в мире обстановка: разгоревшаяся пандемия и, как следствие, экономический кризис. В таких условиях во избежание наступления неблагоприятных событий рациональный предприниматель оценивает потенциальные риски и минимизирует вероятность их наступления.

Изучая научные труды, можно найти большое количество трактовок данного понятия. По мнению Вирналия З.С., Сизоненко В.А., предпринимательский риск – это риск, возникающий во всех сферах предпринимательской деятельности (производстве, оказании услуг, перепродаже товаров и т.д.), связанный с потерей тех или иных ресурсов предприятия [1]. Вишняков Я.Д., Радаев Н.Н. считают, что это способность бизнесмена творчески использовать элемент неопределенности в процессе ведения своей деятельности для получения той или иной выгоды [2]. Бондарь А.В. утверждает, что это количественная мера опасности потери ресурсов [3]. По мнению Шелепенко А.В., это способность предпринимателя действовать в условиях неопределенности путем предотвращения неблагоприятных событий и получать при таких условиях доход [4]. Суммируя вышеизложенное, можно сказать, что предпринимательский риск – это любой риск (т.е. традиционное понятие относительно экономической теории), связанный с предпринимательской деятельностью. Это означает, что и классификация предпринимательских рисков будет схожа с классификацией рисков любых экономических субъектов.

Классификация рисков необходима для отнесения их по различным характеристикам к отдельной группе, чтобы определить их значимость в совокупной системе рисков, а это, в свою очередь, позволяет подобрать наиболее эффективную систему предотвращения рисков и устранения их

последствий. Существует огромное количество классификаций рисков по тем или иным критериям, мы рассмотрим одну из них. В зависимости от природы риска предпринимательский риск можно разделить на две большие группы: внешняя и внутренняя группа рисков. Внешние риски не зависят от действия предпринимателя: политическая ситуация, стадия экономического цикла в стране, наличие или отсутствие тех или иных санкций со стороны других государств, стихийные бедствия, ухудшение или улучшение благосостояния населения и т.д. Ко внешним рискам относятся: политические, экологические, правовые, природно-естественные, социальные, инфляционные, валютные и т.д. Внутренние риски зависят от действия предпринимателя. К ним относятся имущественные риски (например, возможная потеря имущества вследствие возникновения ЧС из-за несоответствия помещения требованиям безопасности), производственные (например, возможность недополучения прибыли из-за морального или физического износа оборудования), финансовые, человеческие (например, наём неграмотного, но низкооплачиваемого специалиста может принести больше убытков, чем сэкономленных денег) и т.д. [5].

После определения группы риска их следует оценить, чтобы в дальнейшем знать, какие из них наиболее опасные, т.е. требуют наибольшего внимания, а какие можно принять без значительных потерь для бизнеса. Алгоритм оценки предпринимательских рисков следующий:

- сбор информации, анализ;
- выбор наиболее подходящего для выделенных рисков метода оценки;
- оценка рисков;
- анализ значений [6].

Методы оценки предпринимательских рисков делятся на две группы: качественные и количественные. Качественные методы характерны тем, что их реализуют с помощью людей-экспертов, которые на основе своих знаний, опыта и интеллекта преобразовывают информацию и, следуя выбранной методике, оценивают риски. Количественные методы применяются на основе математических действий, применяемых к собранными данными. Существует прямая зависимость – чем выше точность и достоверность собранных данных, тем точнее результат количественной оценки риска.

Рассмотрим конкретные виды качественных методов и составим их краткое описание для понимая:

1. Метод экспертных оценок предполагает обобщение мнений выбранных экспертов о вероятности наступления риска посредством следующих методов:

а) Метод Дельфи, который предполагает сбор мнения или оценок независимых экспертов и их дальнейшую обработку. Данный метод характеризуется анонимностью и независимостью экспертов друг от друга.

б) Метод «мозгового штурма» – это метод, в ходе которого участники генерируют максимальное количество идей по поставленной проблеме. Данный метод эффективен в поиске свежих решений и активации творческого потенциала коллектива.

в) Метод аналогий предполагает оценку событий и результатов предыдущих периодов и наложение этих знаний на актуальную задачу. Данный метод позволяет учиться на ошибках и использовать только успешно откликнувшиеся решения.

2. SWOT-анализ, при помощи которого оцениваются внутренние и внешние факторы, влияющие на предприятие. Состоит из таблицы, в которой прописаны сильные, слабые стороны, перспективы и угрозы.

3. PEST-анализ помогает оценить степень влияния внешних факторов на бизнес. Состоит из таблицы, где указаны политические, экономические, социальные и технологические факторы, влияющие на развитие компании.

4. Анализ галстук-бабочка – графический способ представления причинно-следственных связей риска. Рисунок состоит из узла (сам риск), левой части галстука-бабочки (факторы риска) и правой части (последствия наступления рискового события), также на обе части рисунка можно нанести барьеры (меры снижения риска слева и минимизации последствий справа) и др.

Среди количественных методов оценки предпринимательского риска есть:

1. Метод дерева решений – графическая передача вероятности наступления риска. Напоминает дерево с ветвями-вариантами развития событий и вероятностью их наступления, которые перемножаются между собой.

2. Матрица последствий и вероятностей также является графическим методом, который предназначен для ранжирования рисков по значимости. Каждому риску присваивается вероятность наступления и тяжесть причиненного ущерба по выбранной заранее шкале, которые умножаются и выносятся на систему координат. Проводится граница приемлемости риска, после чего матрица делится на три зоны: зелёную (безопасную), жёлтую (среднюю) и красную (опасную). Далее идёт работа только с рисками из красной зоны, т.е. наиболее опасными.

3. Метод «Монте-Карло» позволяет проанализировать влияние факторов риска. Собирается большой объем статистических данных, с помощью построенной модели и генератора случайных величин вычисляются вероятностные характеристики изучаемого процесса и др.

Подводя итог, стоит отметить важность определения предпринимательских рисков, их классификации и оценки, особенно в сложившейся в мире ситуации из-за COVID19. Эта процедура позволит выявить информацию по наиболее опасным рискам, тем самым подготовиться для выбора метода управления предпринимательскими рисками. Идеальным исходом может стать результат перехода бизнеса в

такое положение, в котором будет минимальная реакция на негативное воздействие по отношению к предприятию, что поможет не только избежать убытков, сохранить компанию на плаву, но и способствовать её развитию.

Список литературы

1. Витлинский В.В. Рискология в экономике и предпринимательстве: монография. - М.: Финансы, 2019.
2. Вишняков Я.Д., Радаев Н.Н. Общая теория рисков: учеб. пособие для студ. высш. учеб. Заведений. - М., Издательский центр «Академия», 2018.
3. Бондарь А. В. Ситуационный менеджмент: учеб. пособие. - М.: Центр учебной литературы, 2019.
4. Шепеленко А.В. Управление предпринимательскими рисками субъекта хозяйствования // Экономические науки: Вестник СибГУ. 2019.
5. Sokolova I., Kolganova N., Barbashova S., Ovsyannikova A. Integration of digital technologies as a factor of post-industrial development / IOP Conference Series: Materials Science and Engineering . 2019. 012035.
6. Донец Л. И., Шепеленко А. В., Баранцева С. М., Сергеева О. В., Веремейчик А.Ф. Обоснование хозяйственных решений и оценка рисков. Учеб. пособие / под общ. ред. Донец Л. И. - М.: Центр учебной литературы, 2020.

Пахомова Т. А.
студентка 1 курса экономического факультета СГУ им. Н.Г. Чернышевского

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА В КОРПОРАТИВНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Роль человеческих ресурсов в развитии предприятия и экономики в целом неоспорима. Формирование устойчивой и единой системы мотивирования сотрудников залог успеха любой компании. Поэтому руководству, особенно в корпоративных организациях, необходимо очень тщательно и детально относиться к формированию системы мотивации персонала.

Система мотивации представляет собой инструмент административного менеджмента. Грамотный и успешный административный менеджмент может быть только в условиях, когда вознаграждение, основанное на стимулах, будет соответствовать социальным, профессиональным и психологическим характеристикам персонала организаций.

Использование системы мотивации персонала в качестве инструмента административного менеджмента обуславливает решение таких задач как:

- выработка целей организации, разработка стратегии, перспективных и текущих планов, согласование целей и заинтересованности работников и предприятия;
- определение потенциала предприятия, возможности использования ранее не выявленных резервов, разработка путей реализации поставленных перспективных и текущих планов;
- выявление степени ответственности руководством за эффективность предприятия, за взаимодействие сотрудников, создание собственной культуры предприятия, социальных установок.

В основе эффективной деятельности предприятия лежит грамотное управление персоналом. В литературе неоднократно отмечалась зависимость успеха предприятия от заинтересованности персонала в результатах своего труда [3, 4, 5]. Кроме того, знание принципов формирования системы мотивации персонала непосредственно отражается на производительности труда, так как эффективная система мотивации позволяет воздействовать на персонал.

Таким образом, система мотивации персонала представляет собой совокупность взаимосвязанных факторов, способов, стимулов и принципов, которые исходят в первую очередь от руководства и направлены на заинтересованность персонала в эффективной реализации цели предприятия. Должное внимание руководства к формированию системы мотивации персонала способствует эффективной работе каждого сотрудника и предприятия в целом. Так как от того, насколько привлекательна и эффективна сформированная система мотивации персонала, зависит достижение целей предприятия, привлечение и удержание квалифицированных работников. Выбранная организационная стратегия и регламентация принципов развития систем мотивации и стимулирования выступают в качестве определяющих факторов в успешности и эффективности функционирования предприятия.

Корпоративная система мотивации имеет свои особенности, причем для каждой корпорации, но можно выделить общие методы и этапы ее разработки. Следует отметить, что под корпоративной системой мотивации понимается совокупность взаимосвязанных методов мотивации персонала, которые создаются в компании в целях реализации стратегии корпорации, формирующихся с учетом факторов внутренней и внешней среды [2, с. 140]. Одной из важнейших характеристик корпоративной системы мотивации является набор стимулов, которые находят выражение в методах мотивации на уровне компании.

Процесс формирования корпоративной системы мотивации персонала осуществляется в несколько основных этапов (рис. 1).

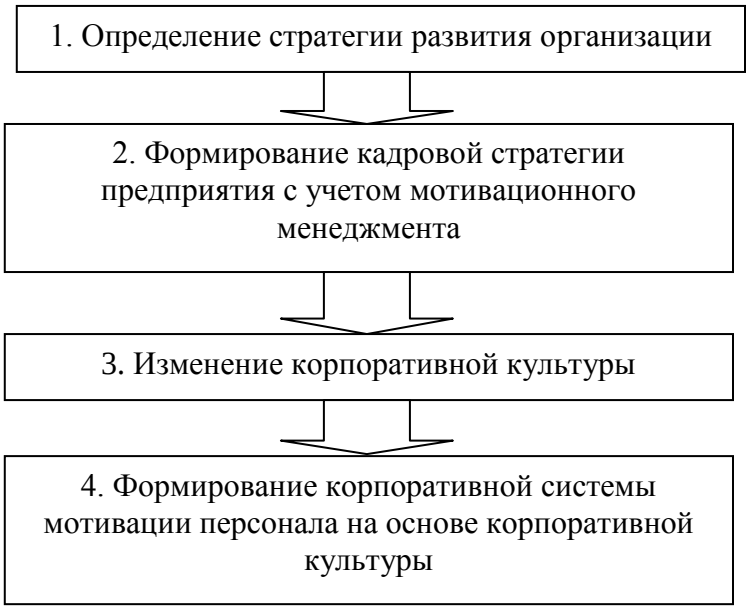


Рисунок 1 – Основные этапы формирования корпоративной системы мотивации персонала [1. с. 56]

Таким образом, исходный пункт разработки корпоративной системы мотивации заключается в выработке стратегии развития компании, так как система мотивации должна быть связана с ней. Данный этап включает в себя детальный аналитический анализ возможных изменений организационной структуры при реализации стратегии корпорации. Формирование кадровой стратегии как этап формирования корпоративной системы мотивации персонала должен включать мотивационный менеджмент. По итогам вышеописанных двух этапов осуществляется изменение корпоративной культуры. Формирование общих целей, ценностей и норм приводит к восприятию персоналом стимулов одинаково, поэтому прогнозировать, эффект от использования конкретных стимулов намного легче. На последнем этапе происходит формирование корпоративной системы мотивации на основе корпоративной культуры.

Следует отметить, что, как правило, в корпорациях проявления не эффективной системы мотивации может быть выражено в следующих негативных характеристиках: высокий уровень текучести кадров, отсутствие карьерного роста и корпоративной культуры. Данные факторы указывают на недостаточный уровень заинтересованности персонала, слабую мотивацию персонала и отсутствие грамотного менеджмента. Для компании, цель и стратегия которого развитие и эффективность деятельности не допустимы подобные проявления.

Поиск эффективной системы управления персоналом, особенно в крупных корпорациях, является одним из основных факторов, обеспечивающих активизацию человеческих ресурсов и как следствие развитие корпорации в целом. Поэтому процессу формирования корпоративной системы мотивации персонала необходимо уделять

достаточное внимание, изучая при этом как теоретические аспекты, так и эффективные практические примеры.

Список литературы

1. Ермолов, Ю.А. Корпоративная система мотивации персонала и ее место в корпоративной культуре // Социально-экономические явления и процессы. 2013. № 7 (53). С. 55-59.
2. Камалтдинова К.А., Лымарева О.А. Корпоративная культура как инструмент мотивации персонала // Экономика и бизнес: теория и практика. 2021. № 1-1 (71). С. 140-142.
3. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности : учебник и практикум для вузов / под общей редакцией С. Ю. Трапицына. – М.: Издательство Юрайт, 2020. 314 с.
4. Пряжников, Н. С. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности : учебник и практикум для вузов / Н. С. Пряжников. – М.: Издательство Юрайт, 2020. 365 с.
5. Соломанидина, Т. О., Соломанидин В. Г. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности : учебник и практикум для вузов / Т. О. Соломанидина, – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2020. 323 с.

Петров М. В., Челышева Д. Н.
магистранты 1 курса экономического факультета СГУ им. Н.Г. Чернышевского

КАРШЕРИНГ В РОССИИ: ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Каршеринг — это краткосрочная аренда или прокат автотранспортного средства.

История каршеринга начинается в начале XX века в Европе и США, как раз в то время, когда появилось понятие «массовый выпуск автомобиля». Освоение новых технологий, внедрение конвейерного производства удешевили производство автомобилей, но данное средство передвижения по-прежнему осталось недоступным для значительного количества потенциальных потребителей [1, с. 136].

Большой популярностью данная услуга пользовалась среди рабочего класса и фермеров, большая часть трудового времени которых была сосредоточена в пригородах и сельской местности [2].

Так как каршеринг — это услуга современного общества, так называемого общества потребления, то его можно разделить на три типа потребления [3, с. 352].

- Free-floating — краткосрочная аренда автомобиля с возможностью окончания поездки в удобных для водителей точках и местах, обозначенных знаком парковки. Такую модель реализуют каршеринговые

компании, активно развивающиеся как на мировом, так и на российском рынке.

- Peer-to-peer каршеринг — модель автопроката, работающая аналогично классической схеме каршеринга, однако автомобили чаще всего находятся в частной собственности или в собственности компаний, основным видом деятельности которых не является арендная или прокатная деятельность.
- Fractional каршеринг — модель так называемой дробной собственности, которая позволяет пользователям совместно содержать и использовать транспортное средство. Население кооперируется в группы по территориальному признаку или по интересам, приобретает и эксплуатирует автомобиль либо парк разных по типу автомобилей в совместное пользование. Большинство людей считает, что с развитием технологий границы между каршерингом и обычным прокатом автотранспортных средств практически стёрты. На самом деле, каршеринг — это дальнейшее развитие проката автомобилей, предоставляющий больший спектр услуг, обеспеченный лучшей технической и технологической базой, поддерживающий несколько видов оплаты.

Современный каршеринг имеет следующие преимущества:

- доступность (большое количество пунктов выдачи и возврата открыты круглосуточно);
- процессы бронирования, взятия и возврата автоматизированы благодаря мобильным приложениям;
- автомобили могут быть арендованы по минутам, часам или дням;
- все клиенты имеют членские карты, предварительно одобрены к вождению;
- страховка, стоимость топлива и парковка автомобиля обычно включены в стоимость аренды;
- пользователи услуги оплачивают только реальное время пользования транспортным средством.

Последний пункт очень важен для любого домашнего хозяйства, так как автомобиль, взятый в аренду на определённый срок, обладает практически всеми свойствами личной вещи, но не требует технического осмотра со стороны пользователя и оплаты сопутствующих налогов, страховых полисов ОСАГО и тому подобное. Данные преимущества положительно сказываются на бюджете домашнего хозяйства.

Сэкономленные денежные средства могут быть вложены, рационально потрачены на другие товары или отложены для совершения крупной покупки, что в перспективе приведёт к росту благосостояния домашнего хозяйства. Соответственно, в масштабах страны данный процесс приведёт к росту уровня жизни россиян и постепенному формированию шеринг-экономики — постиндустриальной экономики,

основанной на коллективном использовании товаров и услуг, бартере и аренде вместо владения.

Принято считать, что первый оператор free-float каршеринга в России появился в 2012 году. Им стал оператор Anytime. За относительно короткий отрезок времени каршеринг получил широкое распространение в городах-миллионерах, в которых сложилась серьёзная конкуренция за потребителя. В настоящее время в крупных городах России также открываются подобные организации.

Следует выделить ряд особенностей функционирования каршеринга в России.

Во-первых, большинство фирм предоставляют подобную услугу по системе «Free-floating». С помощью данного типа каршеринга организация хеджирует риски и репутационные издержки, так как автомобили, предоставленные в аренду, находятся в должном техническом состоянии, что минимизирует возникновение аварийных ситуаций и ДТП по технической неисправности автомобиля.

Во-вторых, российский вариант каршеринга включает в себя достаточное количество денежных сборов, начиная от платных подписок на сервисы и заканчивая страховыми депозитами, которые характерны для фирм, предоставляющие прокат какой-либо техники. Это свидетельствует о низкой освоенности данного рынка и недостаточной популярности услуги, хотя и наблюдается стабильный рост спроса на аренду автомобилей.

Также следует выделить основные проблемы каршеринга в России.

Во-первых, российские приложения каршеринговых фирм более уязвимы к хакерским атакам, чем американские и европейские компании. Киберпреступники часто взламывают учётную запись пользователя и пользуются услугами каршеринга за счёт другого клиента, продают личные данные мошенникам и сторонним организациям.

Во-вторых, в России происходит множество ДТП, в том числе и со смертельным исходом, по вине водителя арендованного автомобиля. Отчасти данная проблема является следствием низкого уровня защиты персональных данных. В России отсутствуют общепринятые стандарты и правила, по которым предоставляется аренда автомобиля, также отсутствуют нормативно-правовые акты, которые чётко регламентируют сферу деятельности каршеринговых фирм, делегирует сферы административной и уголовной ответственности арендатора и арендодателя транспортных средств [4, с. 87].

Был проведён социологический опрос 40 респондентов от 18 до 45 лет относительно развития каршеринга в России. Итоги опроса представлены в таблице 1. Подавляющее большинство респондентов старше 35 лет не считают данную услугу безопасной и выгодной. Наоборот, более молодое поколение считает выгодным использовать данный сервис постоянно, поскольку не теряются основные потребительские свойства автомобиля, и

значительно сокращаются статьи затрат бюджета домашнего хозяйства на передвижение.

Таблица 1 — «Результаты социологического опроса «Развитие каршеринга в России»»*

Вопрос	Варианты ответа		
	Да	Нет	Затрудняюсь ответить
Знаете ли Вы, что такое каршеринг?	28	11	1
Знакомы ли Вы с каким-либо мобильным приложением каршеринга?	23	17	0
Развивается ли сервис данной услуги в настоящий момент?	13	9	18
Регулярно ли Вы пользуетесь данной услугой?	7	21	12
Считаете ли вы выгодным использование данной услуги на постоянной основе?	11	16	13
Считаете ли Вы данную услугу безопасной для арендатора-водителя и остальных участников дорожного движения?	14	15	11
Получит ли дальнейшее развитие в России данная услуга?	27	6	7

*Таблица составлена авторами на основе проведённого социологического опроса

Стоит отметить бурный рост данного вида услуги с 2017 году. Наибольший прирост каршеринг-авто наблюдался в двух крупнейших городах: Москве и Санкт-Петербурге. К 2020 году на рынке каршеринга сложилась олигополия из следующих компаний: BelkaCar, Делимобиль и Яндекс.Драйв. Данные организации консолидируют более 90% автопарка каршеринг-сервисов России [5].

Таблица 2 — «Общее количество автомобилей фирм-олигополистов, задействованных в каршеринге за период 2017—2020 годов»*

	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год
BelkaCar	300	2000	4300	5000
Делимобиль	1300	1970	5000	12000
Яндекс.Драйв	1500	4300	9000	15000
Всего	3100	8270	18300	32000

Таблица составлена авторами на основании материалов аналитического агентства «Автостат»

Каршеринг в России имеет большие перспективы. Поскольку рынок стремительно развивается, и через несколько лет достигнет своего апогея в крупнейших городах-миллионерах, после которого, вероятнее всего, будет наблюдаться небольшой спад в годовом приросте автомобилей.

К перспективам можно отнести грядущий тренд «экономики совместного потребления», который прошёл в Европе и США около 20 лет назад. Атрибутом такого потребления является аренда, а не покупка товара. Внедрение и повсеместное распространение каршеринга — это прямой путь к переходу шеринг-экономики.

Высоким спросом каршеринг пользуется в курортных городах Краснодарского края: Сочи, Геленджик, Анапа, Новороссийск. Данную нишу в перечисленных городах активно занимают BelkaCar и Яндекс.Драйв. Подобную тенденцию в будущем можно будет наблюдать в других курортных зонах России.

Стоит сделать вывод о том, что каршеринг в России — это новое в российской экономике и новый вид бизнеса, который успел сформировать отдельное направление в сфере услуг. Реализовать широкий потенциал каршеринга возможно, если представители законодательных, исполнительных властей и частного бизнеса смогут регламентировать этот вид деятельности нормативно-правовыми актами, со всей ответственностью подойти к решению существующих проблем.

Список литературы

1. Шваб К. Четвёртая промышленная революция. - М.: Эксмо, 2016. 208 с.
2. Цыпин А. В. Радиопередача «Terra Mobile - автомобили и водители». Радиоэфир на станции «Фонтанка ФМ» от 18.11.2020.
3. Мейсон П. Посткапитализм: путеводитель по нашему будущему / П. Мейсон. — М.: ООО "Академцентр", 2016. 416 с.
4. Бычков А. И. Правовое регулирование экономики совместного потребления. М.: Инфотропик, 2019. 136 с.
5. Аналитическое агентство «Автостат». URL: https://www.autostat.ru/tags/2965/ (дата обращения 30.11.2020).

Прорехин Э. А.
студент 2 курса экономического факультета СГУ им. Н.Г. Чернышевского

ВЛИЯНИЕ НЕФТЯНОГО СЕКТОРА НА РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Добыча нефти в России началась в 1820 г. из колодца на Апшеронском полуострове, в городе Баку. Изначально эта отрасль была полностью монополизирована государством, но к 1870 г. в Баку начали добывать первую промышленную нефть из скважины частные компании. К 1880 г. добыча нефти в России составила 1 млн. тонн, что составляло 10% общемирового производства. В 1895 г. Россия контролировала 45% мирового рынка нефти, а добыча составила 6,5 млн. тонн, 40% капитала в

отрасли имело британское происхождение: Британия искала альтернативы американской нефти.

В 1918 г. с приходом к власти большевиков происходит национализация промышленности, однако контроль над нефтяной отраслью из-за Гражданской войны и независимости Азербайджана советское правительство устанавливает лишь в 1922 г. В 1930-е гг., примерно, 70% нефтедобычи осуществлялась на Северном Кавказе и в Баку. Разработка Урало-Поволжского нефтяного бассейна началась в 1950-е гг., а пик нефтедобычи в этом регионе пришелся на 1965 г., составив 73 млн. тонн. Вначале 1970-х гг. в мире происходил нефтяной кризис: ОПЕК повысил цены на нефть в несколько раз, поэтому европейские страны попытались диверсифицировать свои поставки и стали закупать частично нефть в СССР. В свою очередь, СССР резко увеличил объём экспорта нефти в Западную Европу, прежде всего, в Германию и Италию. Пик советского экспорта нефти по странам СЭВ пришелся на 1980 г., а в 1984 г. был абсолютный пик экспорта: вывоз составил 172 млн. тонн нефти [1, с. 14-30; 2].

С конца 1970-х гг. влияние нефтяного сектора на экономику России стало возрастать (см. рисунок 1). В современной России нефтяной сектор занимает ведущее место в экономике: в 1995–2018 гг. **R** темпов прироста ВВП per capita и цен на нефть составил **0,71**, а доля сырьевых отраслей в 2010–2018 гг. выросла с 34,3 – до 38,9% ВДС, а доля всех остальных видов деятельности, особенно обрабатывающих производств, снизилась: с 53,2 – до 50,7% ВДС. Наблюдаемые структурные макроэкономические пропорции – доказательство наличия «Голландской болезни» в экономике Российской Федерации [5; 8].

Рисунок 1 – Темпы прироста подушевого ВВП в России и темпы прироста цен на нефть марки Brent в 1961–2018 гг., % [3; 4; 5]

Динамика реального ВВП на душу населения в России и цен на нефть подтверждает тесную взаимную связь между ростом российской экономики и колебаниями цен на топливно-энергетические ресурсы: для 2 рядов данных с 1991 г. – по 2018 гг. R был равен 0,88. То есть, экономический рост в России в основном определяется внешней конъюнктурой цен на нефть (см. рисунок 2).

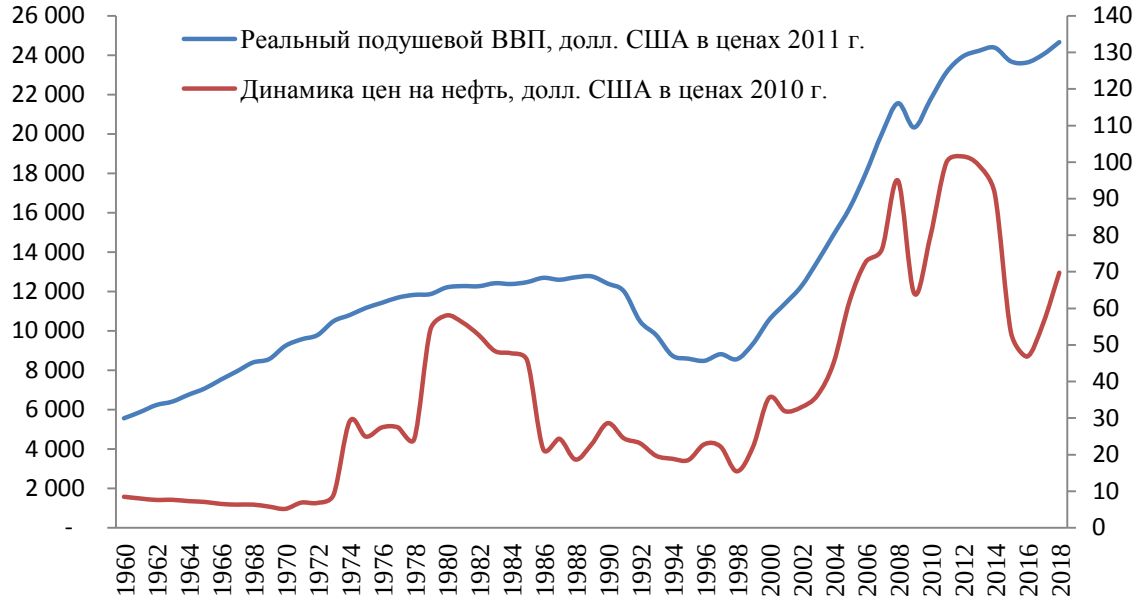


Рисунок 2 – Динамика реального подушевого ВВП России цен и на нефть в 1960–2018 гг., долл. США в постоянных ценах 2010–2011 гг. [3; 4; 5]

Ресурсная зависимость российской экономики может привести к следующим негативным эффектам:

1) самоподдерживающимся диспропорциям развития народного хозяйства, когда переход к диверсифицированной модели экономики невозможен из-за того, что основной объем инвестиций уходит именно в нефтяной сектор;

2) неустойчивости экономики России: любые крупные потрясения на мировом нефтяном рынке взывают резкие снижение экспорта и падение ВВП;

3) стагнации социального развития, связанной с недостаточным вниманием к развитию малого и среднего бизнеса, что делает его неперспективным в глазах большей части населения, из-за чего падает заинтересованность общества в развитии рыночных институтов [6; 7].

К положительным сторонам существующей ресурсной экономической модели в Российской Федерации можно отнести:

1) легкость пополнения бюджета рентными нефтяными доходами, разумеется, в случае стабильности на мировом нефтяном рынке;

2) в рамках современного международного разделения труда Россия занимает одну из ключевых позиций в качестве поставщика ценного ресурса;

3) нефтяная отрасль остается одной из самых перспективных в плане обеспечения энергетического сектора развивающихся стран [6; 7].

На основании всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что на протяжении всей новейшей истории России нефть играет ключевую роль в отечественной экономической системе. Не смотря на положительные черты российской ресурсной модели, сохранение зависимости от нефтегазового сектора приведет к росту структурных диспропорций и деградации национальной экономики. Потенциальными решениями данной проблемы могут быть: 1) постепенный отказ от значительных инвестиций в нефтяную отрасль в пользу развития малого и среднего бизнеса; 2) демонополизация данной отрасли; 3) реформа законодательной и налоговой политики.

Список литературы

1. Антипова К.А., Кулакова О.А. История нефтегазовой отрасли: учебное пособие. Самара: Самарский гос. тех. ун-т, 2020. 55 с.
2. Шулятиков В.И. В империи экспорт нефти был запрещен // Морские вести России. 2016. № 1 (428). С.16–18.
3. Maddison Project Database (MPD) 2020 [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.rug.nl/ggdc/historicaldevelopment/maddison/releases/ maddison-project-database-2020?lang=en (дата обращения: 30.04.2021).
4. Annual Prices (Nominal). URL: http://pubdocs.worldbank.org/en/226371486076391711/CMO-Historical-Data-Annual.xlsx (дата обращения: 29.04.2021).
5. Федеральная служба государственной статистики. URL: https://rosstat.gov.ru/ accounts (дата обращения: 11.04.2021).
6. Сафиуллин А.Р., Александров А.А. Изобилие ресурсов: благосостояние или проклятие Российской экономики? // Вестник Ульяновского государственного технического университета. 2015. № 3 (71). С. 75-77.
7. Ларионова Е.И., Чинаева Т.И., Шпаковская Е.П. Анализ развития нефтегазового сектора в современных условиях // Статистика и Экономика. 2019. Т. 16. № 6. С. 29-36.
8. РБК. Росстат обнаружил рост зависимости экономики России от нефти и газа. URL: https://www.rbc.ru/economics/17/02/2020/5e4a79d49a79471aa1e28c38 (дата обращения: 20.04.2021).

Рамазанова Ф. М.
магистрант 1 курса экономического факультета СГУ им. Н.Г. Чернышевского

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Развитие высоких технологий является важным фактором экономического роста и стратегической задачей большинства стран мира в эпоху перехода к шестому, постиндустриальному технологическому укладу, окончательное формирование которого, ожидается, произойдет к 30-м гг. XXI века [1, с. 117].

Объем мирового рынка информационно-коммуникационных технологий в 2020 году снизился на 3,2% по сравнению с 2019 годом и составил $3,69 трлн. Эксперты связывают упадок индустрии ИКТ с пандемией COVID-19, которая привела к сокращению бюджетов компаний на оборудование, программное обеспечение и услуги.

Если рассматривать каждый сегмент мирового рынка ИКТ в отдельности, то можно отметить, что спад произошел по всем позициям, кроме позиции дата-центра (таблица 1).

Как видно из таблицы, сильнее всего в 2020 году упали продажи ИТ-оборудования, включая компьютеры и смартфоны. В 2020 году расходы на них составили $653,17 млрд, что на 8,2% меньше, чем годом ранее. Сегмент ИТ - услуг за год снизился на 2,7 процента, а выручка составила 1,01 триллиона долларов.

В 2021 году ожидается повышение уровня цифровизации внутренних процессов, цепочек поставок, механизмов взаимодействия с клиентами и партнерами, а также предоставления услуг. В 2021-2022 годах общие расходы на ИКТ будут расти не менее чем на 5% ежегодно из-за продолжающегося расширения новых технологий, в то время как традиционные ИКТ будут продолжать демонстрировать рост [3].

Таблица 1 - Прогноз мировых расходов на ИКТ (в млн. $): системы ЦОД, корпоративное ПО, устройства, ИТ-услуги, услуги связи [6]

	Расходы в 2020 г. (млрд. долл.)	Изменение в 2020 г. (по сравнению с 2019 г.)	Расходы в 2021 г. (млрд. долл.) (прогноз)	Изменение в 2021 г. (по сравнению с 2020 г.)	Расходы в 2022 г. (млрд. долл.) (прогноз)	Изменение в 2022 г. (по сравнению с 2021 г.)
Системы для дата-центров	214,9	0,0%	228,36	6,2%	236	3,4%
ПО для предприятий	465	-2,4%	505,7	8,8%	557,4	10,2%
Аппаратные средства	653	-8,2%	705,4	8%	714,7	1,3%
ИТ-сервисы	1011,8	-2,7%	1072,6	6%	1140	6,3%
Коммуникаци-онные услуги	1349,9	-1,7%	1410,7	4,5%	1456,6	3,3%
ИКТ в целом	3694,9	-3,2%	3922,8	6,2%	4104,9	4,6%

Исследователи IDC и Gartner сформулировали основные технологические тренды, которые будут наблюдаться в ближайшие несколько лет.

1. Ускоренный переход к облачным технологиям. В отчете IDC указывается, что к концу 2021 года 80% предприятий будут в два раза быстрее переходить на облачную инфраструктуру и приложения, чем в условиях до пандемии. С гибкостью и устойчивостью в качестве руководящих принципов для будущего успеха организации примут облачный подход. Оценка безопасности, требования к интеграции и сравнение поставщиков будут в порядке вещей, а облако станет основой для усилий по восстановлению.

2. Сдвиг в динамике взаимоотношений в цепочке поставок. Двадцать лет назад в технологической индустрии цепочка поставок была довольно линейной: поставщик - дистрибьютор – партнер - клиент. В современной экономике основной сдвиг происходит в динамике взаимоотношений в цепочке поставок. Классические цепи поставок будут превращаться в цифровые “сети поставок” матричного типа, в которых каждое звено в каждый момент времени влияет на всю сеть в целом и меняет ее. Клиенты больше полагаются на партнеров по каналам, потому что в облаке большинство реальных поставщиков технологий абстрагируются от их представления. Для партнеров это означает, что их визитной карточкой больше не являются поставщики, с которыми они продают или работают, а скорее их собственный брендинг, маркетинг и ценность. В результате поставщики будут уделять гораздо больше внимания укреплению доверия с партнерами, обеспечению оптимального партнерского опыта с помощью упрощения ведения бизнеса.

3. Меняется весь подход к предпринимательству. Во-первых, технология является движущей силой для достижения бизнес-целей, а не просто играет вспомогательную роль. Другое большое изменение - это характер технологий на рынке, особенно новых технологий. Благодаря хорошо зарекомендовавшим себя облачным и мобильным опциям базовая платформа для технической деятельности стабилизировалась. Такие технологии, как Интернет вещей (IoT) или искусственный интеллект (ИИ), являются элементами более крупного решения, часто привнося новые функции, которые увеличивают общую функциональность и ценность. В недалеком будущем у большинства компаний не будет стратегии Интернета вещей; они будут внедрять компоненты Интернета вещей, например, в свою стратегию управления запасами или операций с недвижимостью.

4. Кибербезопасность. Сложность современных ИТ-решений создает мир новых возможностей. К сожалению, это также создает неприятную проблему для кибербезопасности. Нулевое доверие становится новой парадигмой, которая направляет все новые практики. Концепция «нулевое доверие»— это полное отсутствие каких-либо доверенных зон. В рамках

этой модели пользователи, устройства и приложения подлежат проверке каждый раз, когда требуют доступ к какому-либо корпоративному ресурсу. В эту концепцию входит все то, что организация должна защитить от несанкционированного доступа: конфиденциальные данные, элементы инфраструктуры и так далее. Вместо того, чтобы доверять любому поведению сети или доступу пользователя, который, как представляется, исходит из безопасного места, все должно быть проверено. Это приводит к предварительному анализу рисков для определения того, что нуждается в самом высоком уровне безопасности. Следующим шагом является признание того, что данные и приложения должны быть защищены индивидуально, а доступ пользователей должен быть определен на детальном уровне. Наконец, вся операция должна постоянно контролироваться с использованием методов анализа данных и алгоритмов машинного обучения, чтобы проверить наличие аномалий и сообщить об общем состоянии здоровья.

В настоящее время рынок информационных технологий в России достаточно сильно интегрирован с мировыми тенденциями, которые оказывают на него сильное влияние. Развитие информационных технологий в России не может быть независимым от мировых тенденций. Несмотря на прогнозы аналитиков, российский IT-рынок в 2020 году продемонстрировал не понижательную тенденцию, а остался практически неизменным.

В Европе в 2020 году клиенты сократили свои расходы на информационные технологии, в то время как российские компании продолжали инвестировать в эту сферу, и многие даже строили на этом свою антикризисную стратегию. В сегменте хранения и управления данными в 2020 году наблюдался рост инвестиций в Россию, а рост продаж компании составил более 20%. Основными драйверами рынка названы проекты по переходу на удаленную работу, развитие облачной инфраструктуры и проекты искусственного интеллекта.

Согласно исследованию Boston Consulting Group, опубликованному в ноябре 2020 года, с 2014 года на Россию приходится 3% от общего числа ИТ-компаний, базирующихся в развивающихся странах. В число экспертов вошли сотни ведущих технологических компаний развивающихся стран: «Яндекс», Mail.ru Group, Wildberries, Playrix, 1С, Тинькофф-банк. В исследовании говорится, что средняя выручка этих компаний составляет 1,8 миллиарда долларов в год. По темпам роста они превосходят даже технологические компании в индексе S&P 500. При этом средняя капитализация российской компании в этом списке составляет $5,2 млрд, что несколько ниже, чем у других претендентов на лидерство в технологическом секторе на других развивающихся рынках [5].

Ускорение цифровизации, дальнейшая национализация и смена привычных ролей "клиент-заказчик" — вот основные ожидания участников российского рынка ИКТ с 2021 года. Среди важнейших

тенденций 2021 года субъекты рынка информационных технологий отмечают повышение качества инструментов организации удаленной работы и появление новых подходов к обеспечению информационной безопасности, поскольку традиционных способов защиты информации уже будет недостаточно для ее обеспечения.

В будущем инструменты искусственного интеллекта помогут перестроить рабочую среду. Искусственный интеллект сейчас стремительно развивается в направлении голосовых сервисов. Это открывает новые возможности не только для пользователей, но и для бизнеса.

Из-за пандемии многие компании приспособились к обстоятельствам, и офисы, которые долгое время оставались лишь пулом рабочих мест, превратились в коворкинги, места встреч. Появляются голосовые помощники на базе искусственного интеллекта, которые должны следить за количеством сотрудников в конференц-залах, предупреждать, если там слишком много людей, проверять чистоту и "общаться" со службой уборки.

Таким образом, одним из важнейших направлений развития инфраструктуры мировой экономики является широкое использование современных информационных технологий во всех сферах. Пандемия повлияла на пересмотр бизнес-стратегий компаний. Вынужденная изоляция способствовала развитию онлайн-сервисов, особо востребованными стали продукты и решения на основе искусственного интеллекта, машинного обучения, вырос спрос на решения для удаленной работы, оптимизацию дистанционного обслуживания.

Такие современные тенденции, как переход к облачным технологиям, новые решения для информационной безопасности, внедрение искусственного интеллекта компаниями в свои бизнес-стратегии показывают, что рынок информационных технологий способен адаптироваться к меняющимся условиям. По мнению экспертов, российский информационный рынок продолжит интегрироваться в мировой рынок, сохраняя основные мировые тенденции. Важность развития информационных технологий и формирование пула ведущих игроков на рынке ИКТ, определяющих границы рынка в России, продолжают поддерживать интерес исследователей к их изучению и анализу, как на национальном, так и на международном уровнях.

Список литературы

1. Матвиенко К.М. Особенности и проблемы структурного анализа рынка информационных технологий в России // Экономика и бизнес: теория и практика. 2020-№12-2(20). С. 117-120.
2. Индекс развития информационно-коммуникационных технологий / ICT Development Index. URL:https://gtmarket.ru/ratings/ict-development-index (дата обращения: 10.04.2021).

3. IT Industry outlook / CompTIA. URL: https://www.comptia.org/content/research/it-industry-trends-analysis (дата обращения: 24.03.2021).
4. Итоги рынка ИТ / CNEWS. URL: https://www.cnews.ru/reviews/rynok_it_itogi_2018 (дата обращения: 24.03.2021).
5. ИТ-рынок России / Tadviser. URL: https://www.tadviser.ru/index.php/Статья:ИТ-рынок_России (дата обращения: 16.03.2021).
6. ИТ (мировой рынок) / Tadviser. URL: https://www.tadviser.ru/index.php/Статья:ИКТ_(мировой_рынок) (дата обращения: 21.03.2021).

Рогожина О. А.
студентка 1 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского

РАЗВИТИЕ ЦИФРОВОЙ ФОРМЫ ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ

Каждый день общество совершает миллионы денежных манипуляций: переводы, платежи, обмены. Денежное обращение – движение денег при выполнении ими своих функций в наличной и безналичной форме. Но за последнее время мир претерпевает значительные перемены в сфере денежного обращения. Вместе с совершенствованием экономики и технологий появляются новые формы денег. Все чаще потребители осуществляют платежи безналичными деньгами. Активно внедряется применение цифровых финансовых технологий банками, предприятиями, государством. Другими словами, к двум имеющимся формам денежного обращения добавляется третья – цифровая.

Фактором для развития дополнительной формы денег - цифровой валюты - стала также пандемия, которая показала, что экономике нужен платежный инструмент, с помощью которого можно совершать платежи быстро, без лишних посредников. В середине 2020 года ряд стран начали вводить цифровую валюту: Китай, Швеция, Южная Корея и другие страны, в том числе Россия, работают над аналогичными шагами. До сих пор не существует страны, которая достигла стадии полномасштабной эмиссии национальной цифровой валюты. Согласно исследованию Всемирного банка, около 20% из почти 70 центральных банков рассматривают возможность введения государственных цифровых валют в ближайшие 5-7 лет.

Государственные цифровые валюты могут ускорить проведение платежей, увеличить объемы транзакций и тем самым повысить уровень ВВП, который сильно упал из-за пандемии COVID-19. Внедрение

цифровых валют изменит экономику на всех уровнях: от глобального до экономики домохозяйств.

Основным драйвером процесса внедрения цифровой валюты станет молодое поколение, у которого сформировались новые финансовые привычки, например, расплата, в основном, безналичными деньгами.

Central Bank Digital Currency (CBDC) - цифровые валюты центральных банков, средство платежа, расчетная единица и накопитель стоимости, т.е. аналог наличных денег [4].

Не стоит думать, что CBDC и частные криптоактивы, например, криптовалюта Facebook (Libra) – одно и тоже. Это не совсем корректно. CBDC кардинально отличаются от частных криптоактивов, у которых отсутствуют единый эмитент и институт, который бы обеспечивал стабильность их функционирования. Цифровые валюты станут обязательствами центральных банков, у которых есть инструменты для регулирования процедур с национальной криптовалютой. Безопасность цифровой валюты государства обеспечивается компьютерным шифрованием [4].

Введение государственной цифровой валюты может увеличить и упростить сбор налогов вплоть до 100%. Параллельно государство получит большое количество данных о своих гражданах и их финансах, за что централизованные криптотехнологии часто критикуют. Также криптовалютные технологии позволяют контролировать и работу государства, позволяя отслеживать, куда был потрачен каждый бюджетный рубль/юань/евро. С использованием цифровой валюты адресная социальная помощь станет действительно адресной, а коммерческие банки и платежные системы не смогут получить процент от таких выплат. Цифровые валюты постепенно заменят наличные.

На сегодняшний день Народный банк Китая (НБК) успешно разработал цифровую валюту. КНР начал внедрение цифрового юаня в виде проекта электронных платежей в цифровой валюте - DCEP. Он опирается на двухуровневую инфраструктуру, в которой коммерческие банки и небанковские организации представляются как посредники между конечными пользователями и центральным банком. С апреля 2020 года цифровой юань был протестирован в четырех крупных городах Китая. Государственные служащие Ханчжоу получили часть платежа DCEP, продавцы, которые принимают цифровые платежи обязаны также принимать и цифровой юань. Китайские власти стремятся расширить реализацию DCEP на зимних Олимпийских играх 2022 года. DCEP упрощает работу правительства в макроэкономическом управлении экономикой. С помощью цифрового юаня фискальная политика может быть нацелена на группы и проекты, которые правительство посчитает достойными внимания. Поскольку власти теоретически могут видеть каждую транзакцию с помощью DCEP, можно будет довольно легко ограничить отток капитала из страны [2].

Не стоит забыть о торговой войне Китая и США. Если КНР удастся успешно развернуть цифровой юань по всему Китаю, расширить его до остальной части Азии, Африки, вторая по величине экономическая держава мира может занять первое место в качестве мировой резервной валюты.

Если все больше и больше центральных банков будут использовать свои валютные резервы в китайских юанях, а не в долларах США, Китай сможет генерировать огромные суммы денег, не испытывая значительной инфляции в юанях. CBDC DCEP устраняет необходимость в посреднических услугах, которые обычно требуют определенного процента (например, AndroidPay, Apple Pay, Google Pay). Прямая связь между Народным банком Китая и банками, выпускающими электронный юань, означает, что не пропадет необходимости в дорогостоящих онлайн-платежах с использованием таких сервисов, как MasterCard [3].

Центральный Банк России заинтересовался разработкой цифрового рубля и заявил об изучении целесообразности принятия цифровой национальной валюты на территории РФ. Центральный банк видит в принятии цифровой валюты перспективу предоставлять населению и бизнесу доступных платежных систем с минимальными издержками. Также для совершенствования цифровой экономики и появления финансовых новшеств следует создать высокотехнологичные деньги, каковым и является цифровой рубль.

Цифровой рубль - это еще один вид российской национальной валюты, эмитируемый Центральным Банком России в цифровом виде. Он объединяет в себе качества наличного и безналичного рубля: позволяет осуществлять онлайн-расчеты, как безналичный рубль, дает возможность совершать расчеты без возможности выхода в интернет, как наличные деньги. Цифровой рубль будет иметь форму кода в особом электронном кошельке, открытом в платежной системе Банка России [1, с. 5].

Планируется, что цифровой рублем смогут пользоваться все хозяйствующие субъекты - граждане, бизнес, участники финансового рынка, государство. Как и уже имеющиеся формы денег - наличные и безналичные рубли - цифровой рубль сможет осуществлять 3 функции денег: платежный инструмент, измеритель стоимости, сберегательный инструмент без начисления процентов. Российские рублевые формы полностью равносильны: 1 наличный рубль равен безналичному рублю, цифровой рубль равносилен им.

Цифровой рубль будет содержать следующие признаки: простота оборота денежных средств, т.е. все приложения на смартфон, которые имеют право работы с новой формой рубля обязаны информировать потребителя об остатке средств, о проведенных операциях; высокая скорость выполнения операций; возникновение ошибки должно быть близко к 0, повсеместность приема, как у наличных денег; кибербезопасность сбережения средств на электронном счете;

конфиденциальность данных о потребителе и др. Ожидается, что при принятии цифровой валюты по всей территории России будет проведено обучение по использованию нового рубля [1, с. 13].

Достоинствами цифрового рубля являются: снижение нагрузки на банки, сокращения привязанности, зависимости от доллара и подверженности санкциям, возможность отслеживать транзакции по стране. ЦВЦБ может объединяться и с иными платформами как российскими, так и зарубежными. Для простых граждан цифровой рубль окажется полезным и удобным: с помощью него можно легко проводить конвертацию средств в разные формы рубля. Перевод средств другим гражданам будет осуществляться быстро. Как уже было сказано до, цифровой рубль будет способен реализовывать все те функции, которые уже выполняются существующими формами рубля.

Уже в конце 2017 года заговорили о потребности создания закона о цифровом обращении денег. Однако только 1 января 2021 года вступил в силу Федеральный закон от 31.07.2020 N 259-ФЗ "О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации". Из закона следует, что финансовые активы – цифровые права и их оборот возможен только с помощью внесения записей в информационную систему, обеспечением деятельности которой будут заниматься операторы обмена цифровых финансовых активов [5].

Таким образом, CBDC станет следующим этапом эволюции денег. Каждой стране необходимо стремиться к созданию национальных цифровых валют. Это позволит экономикам перейти на новый уровень, тщательнее следить за важными макроэкономическими показателями и в целом регулировать движение денег внутри страны. Согласно прогнозам, первой страной, которая внедрит национальную валюту, станет Китай.

Список литературы

1. Центральный банк Российской Федерации. Цифровой рубль. Доклад для общественных консультаций. https://cbr.ru/analytics/d_ok/dig_ruble/
2. Виллер Д. Национальные цифровые валюты центральных банков: вызовы и перспективы. URL: https://ru.valdaiclub.com/a/highlights/ natsionalnye-tsifrovye-valyuty-tsentralnykh-bankov/ (дата обращения: 12.04.2021).
3. Цифровой юань. Digital Currency Electronic Payment. URL: https://dcep.ru/ (дата обращения: 12.04.2021).
4. CBDC – Цифровая валюта центрального банка. Digital Currency Electronic Payment. URL: https://cbdc.ru/ (дата обращения: 12.04.2021).
5. Федеральный закон от 31.07.2020 г. № 259-ФЗ. О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации. URL: http://www.kremlin.ru/acts/bank/45766/page/2 (дата обращения: 12.04.2021).

Роках Г. Е.
студент 3 курса факультета компьютерных наук и информационных технолгий СГУ им. Н.Г. Чернышевского

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ DATA MINING ДЛЯ АНАЛИЗА РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННО-КОМПЬЮТЕРНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Современные модели и методы интеллектуального анализа данных активно применяются для анализа сложных социально-экономических процессов. Задача выделения схожих между собой регионов с точки зрения развития информационно-компьютерных технологий требует использования актуальных подходов к построению кластерных моделей.

В настоящее время применяются как традиционные статистические методы кластерного анализа, так и специализированные методы Data Mining, в частности, иерархическая кластеризация, плоская кластеризация (flatten clustering), k-means, X-means, k-medoids, DBSCAN, EMC (expectation maximization clustering), алгоритмы нечеткой кластеризации, нейронные сети [1].

Метод EM (максимизация ожидания) основывается на k-means, расширяя этот базовый подход к кластеризации [2]. В EMC вычисляется вероятности принадлежности кластеру на основе одного или нескольких распределений вероятностей. При этом целью алгоритма является максимизация математического ожидания функции правдоподобия. В процессе EM-кластеризации оцениваются средние значения и стандартные отклонения для каждого кластера, наблюдаемые распределения значений аппроксимируются на основе смеси различных распределений в разных кластерах. EMC представляет собой эвристический алгоритм, обеспечивающий приемлемое решение практически в большинстве случаев. При том что данный подход является эффективным методом поиска оптимальных параметров скрытой функции распределения, когда данные неполные или имеют пропущенные значения, в качестве недостатка данного алгоритма отмечается медленная сходимость.

Для реализации кластерной модели применяется RapidMiner Studio 9.8 — открытый программный продукт для решения задач машинного обучения и интеллектуального анализа данных [3]. Построение модели осуществляется в виде суперпозиций вложенных операторов средствами визуального графического интерфейса. Набор операторов RapidMiner обеспечивает реализацию большинства методов машинного обучения, включая предварительную обработку данных и визуализацию.

Исходная выборка представлена следующим набором показателей: использование персональных компьютеров (x_1), % от общего числа обследованных организаций; использование серверов (x_2), % от общего числа обследованных организаций; использование локальных

вычислительных сетей (x_3), % от общего числа обследованных организаций; использование облачных сервисов (x_4), % от общего числа обследованных организаций; использование специальных программных средств в организациях для научных исследований (x_5), % от общего числа обследованных организаций; использование специальных программных средств в организациях для проектирования (x_6), % от общего числа обследованных организаций; использование специальных программных средств для управления автоматизированным производством (x_7), % от общего числа обследованных организаций; использование специальных программных средств в организациях для решения организационных, управленческих и экономических задач (x_8), % от общего числа обследованных организаций; использование специальных программных средств в организациях для осуществления финансовых расчетов в электронном виде (x_9), % от общего числа обследованных организаций; организации, использовавшие CRM, ERP, SCM-систем (x_{10}), % от общего числа обследованных организаций; внутренние затраты на внедрение и использование цифровых технологий (x_{11}), млн руб.; внешние затраты на внедрение и использование цифровых технологий (x_{12}), млн руб.; численность активных абонентов фиксированного широкополосного доступа к сети интернет (юридические лица) (x_{13}), тыс. В выборке имеются сведения по 82 регионам Российской Федерации в соответствии с указанным набором показателей за 2019 год [4-5]. Из выборки был исключен г. Москва как явный выброс.

На этапе предварительной обработки данных нормализация данных выполнена следующим образом: преобразование диапазона нормализует все значения атрибутов до указанного диапазона значений. Этот метод сохраняет исходное распределение точек данных, поэтому его также можно использовать для анонимизации данных, например, чтобы скрыть истинный диапазон наблюдений.

Построенная модель на основе EMC в качестве метрики расстояний использует дивергенцию Брегмана. Регионы разделяются на два кластера, на выходе каждому региону сопоставляется вероятность принадлежности кластеру. В результате объект относится к кластеру, для которого данная вероятность выше. К кластеру 0 были отнесены 68 регионов. Кластер 1 включает 14 регионов, что составляет 23% от общего количества рассмотренных объектов.

Регионы из кластера 1, а именно, г. Санкт-Петербург, Московская область, Республика Татарстан, Самарская область, Свердловская область, Нижегородская область, Красноярский край, Новосибирская область, Республика Башкортостан, Калужская область, Новгородская область, Пермский край, Саратовская область, Челябинская область, относятся к лидерам с точки зрения уровня развития ИКТ.

Для визуализации полученной кластерной модели используется диаграмма с параллельными координатами, позволяющая отобразить

многомерные числовые данные для двух полученных кластеров (рисунок). По большинству рассмотренных показателей имеется значительный разброс показателей как в целом, так и по отдельным кластерам. Отсутствуют регионы, демонстрирующие лидерство по всем ключевым показателям развития информационно-компьютерных технологий.

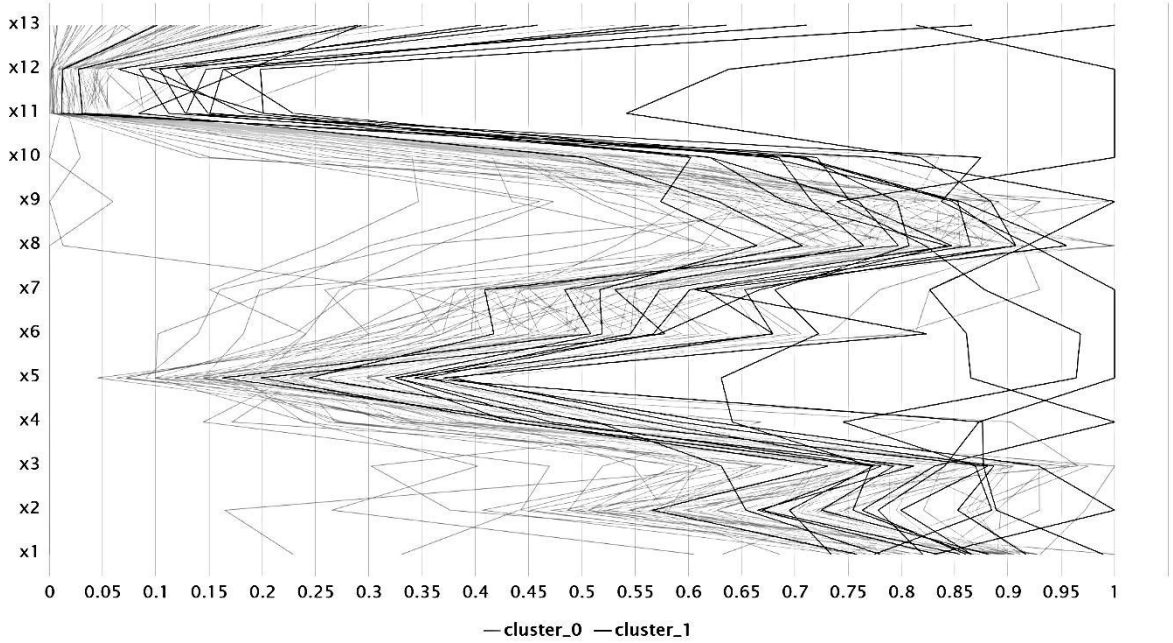


Рисунок – Распределение российских регионов по кластерам

Кластерный анализ позволил более объективно выявить особенности внедрения ИКТ, выделив немногочисленную группу с наибольшим уровнем развития и остальные регионы Российской Федерации с относительно невысоким уровнем развития. При отсутствии общепризнанного критерия для оценки качества кластеризации в результате применения метода EMC получена модель, согласующаяся с экспертными оценками.

Список литературы

1. Кластерный анализ / Дюран Б., Оделл П. М.: Книга по Требованию, 2012. 128 с.
2. Dempster A.P., Laird N.M., Rubin D.B. Maximum Likelihood from Incomplete Data via the EM Algorithm. // Journal of the Royal Statistical Society, Series B, 1977, 39 (1), pp. 1–38.
3. Hofmann M. Rapidminer: Data Mining Use Cases and Business Analytics Application. Crc Press Llc, 2021. 600 p.
4. Информационное общество в Российской Федерации. URL: http://www.gks.ru/folder/210 (дата обращения: 21.02.2021).
5. Индикаторы информационного общества. URL: http://www.hse.ru/org/hse/primarydata/ (дата обращения: 21.02.2021).

Рыбалкина К. А.
студентка 3 курса экономического факультета СГУ им. Н.Г. Чернышевского

КОРПОРАТИВНОЕ ОБУЧЕНИЕ ВО ВРЕМЯ ПАНДЕМИИ

В современных условиях цифровой экономики перспективное развитие любой организации невозможно без прогресса кадрового потенциала. В связи с быстро меняющимися задачами для эффективной работы предприятия необходимо уделять большое внимание современным технологиям обучения и повышению квалификации персонала с целью формирования и развития новых компетенций.

Из-за пандемии и связанных с ней карантинных мер у компаний появилась необходимость в организации корпоративного обучения в дистанционном формате.

Корпоративное обучение – это входящий в систему непрерывного профессионального обучения процесс получения дополнительного образования сотрудниками определенной компании, фирмы, предприятия, формирования у них конкретных навыков и умений [1, с. 128].

Компании, которые принимали решение о необходимости дистанционного обучения, сталкивались, как правило, с двумя группами проблем:

1) организационные, связанные с тем, кого и чему учить и как мотивировать персонал повышать квалификацию;

2) технологические, возникшие при подключении обучающегося к онлайн-ресурсам компании.

Переход на дистанционное обучение привело к перестройке как образовательной среды, так и самой системы подготовки кадров. Но не все компании смогли приспособиться к такому периоду, многие понесли сильные убытки и тем самым сократили количество рабочих мест. Другие же наоборот увидели в этой системе огромный плюс и построили для себя новые перспективы в увеличении инвестиций в развитие сотрудников.

В связи с изменившимися условиями работы возросла потребность в следующих профессиональных качествах сотрудников: быстрая адаптация, цифровые и технические навыки, быстрота решения в непредвиденных обстоятельствах. Из-за того, что цифровая среда стала интенсивно развиваться, для сотрудников возросла потребность в новых знаниях: умение работать с программами и серверами. Если раньше достаточным для грамотного специалиста считалось наличие профессиональных навыков, то теперь на передний план выходит личная эффективность, высокий уровень освоения новых технологий, важных для эффективного выполнения задач.

Обучение и развитие персонала — является одним из важных факторов эффективности компании, её конкурентоспособности и прибыльность, который влияют на успех компании. Так, например,

рассмотрим Сбербанк во втором квартале 2020 года. Переведя свой корпоративный университет на дистанционную форму обучения, он увеличил количество завершенных программ на 40% по сравнению с первым кварталом года. Это показывает, что дистанционное образование может быть эффективнее, чем традиционный формат обучения.

Новые технологии позволяют делать занятия совместными, проверить навыки и знания сотрудников с помощью онлайн - тестов, опросов, отрабатывать навыки на учебных тренажерах, подстраивать программу под уровень слушателей, собирать обратную связь и анализировать результаты [3, с. 389-392]. Но, однако не весь персонал приветствует такой формат обучения и надеется, что он продлиться недолго. Причинами этого могут быть: недоверие к тому, что дистанционный формат является эффективным, любовь к живому общению, возможность не отвлекаться на работу во время обучения, а для работодателя дистанционный формат даёт отсутствие гарантии, что сотрудники пройдут курс целиком. Онлайн-обучение помогло повысить средний уровень знаний у работников, уменьшить разницу в уровне профессиональной подготовки работниками. Если остановить процесс обучения сотрудников в период пандемии, то последствия для компании будут критическими. Меняется мир и поэтому должна улучшаться система обучения персонала. Сейчас онлайн-курсы стали очень популярными, и любая организация может подобрать индивидуальных подход к обучению. При этом работодатели должны хорошо понимать, каких навыков и компетенцией не хватает каждому обучающемуся сотруднику.

Говоря о навыках, пандемия помогла выделить самые важные из них: самоорганизованность, цифровая грамотность, интерес к обучению, гибкость, эмпатия и адаптивность [4]. Именно эти качества делают сотрудника более востребованным на рынке труда в условиях кризиса.

Для обеспечения роста организации после кризиса, специалисты выделяют пять навыков развития персонала:

1. Быстро определить, в каких навыках нуждается каждый сотрудник. Здесь выявляются наиболее ценные роли, которые могут приносить максимальный вклад в развитие организации [10, с. 24].

2. Повышение квалификации критически важных кадровых ресурсов, которые составят основную ценность скорректированной бизнес-модели.

3. Постоянное изменение обучающихся программ, так как они быстро теряют свою актуальность. Здесь важно, чтобы сотрудники научились быть гибкими, своевременно подстраиваться под текущую ситуацию, реагировать на условия рынка, и обучаться тому, что нужно в данный момент.

4. Быстрое тестирование и накапливание опыта. Корпоративный университет должен создать практику непрерывного обучения для развития адаптации сотрудников к постоянно меняющимся условиям труда.

5. Увеличение бюджета для обучения персонала – развитие их навыков должно стать ключевым стратегическим рычагом восстановления бизнеса после кризиса. Стоит сосредоточиться на создании доступной цифровой экосистемы корпоративного обучения.

Таким образом, можно сделать вывод, что корпоративное обучение во время пандемии не потеряло свою актуальность, и именно дистанционный формат помогает сотрудникам в быстрой адаптации, повышении или смене квалификации.

Прежде всего, дистанционное обучение – это удобно. Получение знаний в комфортном режиме является самым существенным преимуществом онлайн-обучения. Все, что нужно слушателю, — это компьютер и доступ в интернет. Местоположение здесь не играет роли. Даже если у предприятия несколько филиалов по всей стране, это не помешает организовать курсы оперативно и одновременно для всех сотрудников, где бы они ни находились. Кроме того, как выяснилось, дистанционное обучение отличается гибкостью, учитывает потребности и предпочтения всех обучающихся.

Список литературы

1. Алавердов А.Д. Управление персоналом. Учебник. М.: Синергия, 2019.
2. Белова О. Н., Коновалова В. И., Митрофанова Е. Н. Компетентностный подход в управлении персоналом. Учебник. М.: Проспект, 2020.
3. Бухаркина М. Ю., Моисеева М. В., Полат Е. С. Теория и практика дистанционного обучения. М.: ИЦ «Академия», 2014.
4. Исмоилов М., Меркулов А., Остроух А. Корпоративное обучение. Подготовка персонала предприятий на основе виртуальных модели профессионального сообщества и грид-технологий. Саарбрюккен: LAP Lambert Academic Publishing, 2020.
5. Куатпекова А. К. Планирование, обучение и развитие персонала // Молодой ученый. 2016. № 1. С. 389–392.
6. Конобевцев Ф. Дистанционное управление персоналом: правила общения,
7. коммуникации // Кадровик. Кадровый менеджмент. 2013. № 6.
8. Коноваленко В. В., Коноваленко М. Д., Соломатин А. Ю. Психология управления персоналом. М.: Юрайт, 2020.
9. Лейбович А. Н. Система подготовки кадров: точки роста. Сборник методических и информационных материалов. Вып. 1 / под общ. ред. А. Н. Лейбовича. М.: АНО «Национальное агентство развития квалификаций», 2017.
10. Папонова Н. Е. Обучение персонала компании. М.: Финпресс, 2020.
11. Соколов А. В. Защита информации в распределенных корпоративных сетях и системах. М.: ДМК Пресс, 2018.

Рябова В. С.
студентка 4 курса экономического факультета СГУ им. Н.Г. Чернышевского

ЭКОНОМИКА В ЖИЗНИ СТУДЕНТА И СТУДЕНТ В ЭКОНОМИКЕ

Молодое поколение детерминирует своими действиями будущее мирового сообщества, принимая на себя ряд функций, являющихся одновременно его отличительными особенностями. При этом уровень общественного развития определяет рамки, в которых молодое поколение может максимально эффективно использовать материальные и духовные ресурсы.

Бóльшая доля молодого поколения — студенты, пребывающие в процессе становления характера, овладения комплексом социальных ролей, зарождения экономической активности. В современном мире с каждым днем назревает необходимость формирования экономической культуры, как части культуры общества в целом. Это важный элемент, характеризующийся системой ценностей и побуждений касаемо хозяйственной деятельности, например, предпосылками стремления к созданию благоприятных условий для предпринимательства, аналитическим мышлением, позволяющим прослеживать закономерности экономических процессов.

Экономическая культура формируется не только на основе знаний в области экономических дисциплин, но и исходя из поведенческих стереотипов, отслеживаемых и передающихся через поколения [1, с. 90]. Экономическое мышление студента есть синергия экономических знаний, полученных из комплекса изучаемых предметов: истории как источника накопленного общественного опыта, который дает возможность проследить закономерные события и предотвратить негативные последствия, и географии как территориальной организации экономической жизни общества.

Состояние экономической культуры может отражать ступень развития общества. Так, экономическая неграмотность может негативно влиять на результаты хозяйственной деятельности страны и все больше отдалять реальные технологические, инновационные возможности от потенциальных.

Очевидно, что знания в области экономики формируют критическое мышление, которое позволит в будущем быстро адаптироваться к требованиям, диктуемым экономическими и социальными преобразованиями в обществе, грамотно осуществлять выбор в различных ситуациях, приблизить свое поведение к модели рационального потребительского поведения.

Й. Шумпетер в «Теории экономического развития», раскрывая образ предпринимателя, выдвигал основную его характеристику – новаторство.

Предпринимателем может быть далеко не каждый человек. По Й Шумпетеру, это тот, кто способен эффективно комбинировать факторы производства, быстро адаптироваться к изменениям. Говоря в пользу экономической культуры, стоит сказать, что человек даже со средним ее уровнем способен проявить самостоятельность и инициативность в постановке целей и задач в своей деятельности, найти творческие подходы к решению различных проблем.

Студенты не только ощущают на себе влияние и последствия социально-экономических процессов, но и сами выступают как субъекты экономических отношений, являясь отдельным сегментом с рядом отличительных особенностей, интересных для изучения и анализа.

Большинство молодых людей ведут активный образ жизни, вкладывают денежные средства в аренду жилья, на питание и услуги, что и характеризует влияние данного сегмента на экономику региона, где они проживают, и страны в целом. Эти «вложенные» денежные средства затем позволяют развиваться в городах различным промышленным отраслям. Студенты также влияют на рынок труда. Основное препятствие на пути к реализации бизнес-идей студентов – ограниченные финансовые возможности [2, с. 3248].

Финансовое благополучие тесно связано с понятием благосостояния. Данная характеристика отражает финансовую обеспеченность населения, уровень социально-экономических условий жизни человека. Многие студенты в условиях недостатка денежных средств вынуждены совмещать учебу с работой. Так, из-за недостатка времени и больших нагрузок часть студентов становится менее сконцентрированными и плохо осваивают учебную программу, иногда впоследствии покидая университет. Это негативно сказывается на рынке труда, так как теряются потенциальные высококвалифицированные специалисты [3, с. 217].

Несмотря на это, с каждым годом растет количество крупных компаний, поддерживающих сотрудничество с высшими учебными заведениями по трудоустройству выпускников. Руководители таких компаний часто отмечают, что в силу возраста молодые специалисты обладают такими положительными качествами, как коммуникабельность, быстрая обучаемость и амбициозность.

Основным препятствием к успешной адаптации студентов при трудоустройстве остаются завышенные ожидания. Это происходит из-за недостаточной практико-ориентированности образовательных программ, которые должны непрерывно совершенствоваться наряду с изменениями, происходящими в профессиональных сферах будущих специальностей.

Ознакомившись с данными по опросу, проведенному совместно компанией «Росгосстрах жизнь» и банком «Открытие» за 2020 г., которые гласят, что в возрастной группе 20-24 года в экономике России официально заняты более 43% девушек и 54% юношей, можно сказать, что эти показатели довольно высоки и даже конкурируют с европейскими.

Студенты так же влияют на актуализацию бизнес-модели экономики шеринга, составляя бóльшую долю потребителей. Так как идея этой модели состоит в отказе от частной собственности и переход к коллективной: аренда, например, машины для студента в некоторых ситуациях будет выгоднее, чем покупка, ведь чаще всего молодежи легче заплатить небольшую сумму денежных средств несколько раз.

Активно используя сеть Internet, студенты становится участниками экономических отношений модели «C2C», за счет этого модель получает все большее распространение. На основе проведенного опроса среди респондентов в возрасте 20-23 лет, можно сделать вывод, что наибольшее количество человек выбирает для себя в качестве детерминант, выделяющих форму торговли C2C как наиболее удобную из-за низких цен, возможности сравнения товара, экологичности использования товаров, бывших в употреблении (рисунок 1).

Рисунок 1 – Результаты социльного исследования россиян в 2021 г., %

Рисунок 2 – Результаты социального исследования россиян в 2021 г., %

Сильная зависимость молодого поколения от современных технологий наложила свой отпечаток и на сферу потребления. Приобретение благ все чаще сводится к заказам через Интернет, что помогает многократно увеличить скорость товарооборота [4, с. 41].

Помимо вышеприведенных аспектов, студенты имеют еще один инструмент влияния на экономику. Это происходит через сбережения. Согласно вышеупомянутому исследованию «Росгосстрах жизнь» и банка «Открытие» было выявлено, что молодое поколение в последние годы отдает отчет ответственному потреблению, отдавая предпочтение сбережению денежных средств. Согласно данным исследования, почти каждый второй респондент в возрасте от 18 до 23 лет (49%) заявил о наличии у себя сбережений. Это удивительный факт, так как среднемесячный доход студентов гораздо ниже, чем у других возрастных групп. Помимо этого, по итогам опроса было выявлено, что наибольшая доля студентов старается диверсифицировать доход, несмотря на обучение искать дополнительные источники доходов.

Отличительной чертой поколения студентов стало то, что данная возрастная группа старается жить на отложенные денежные средства и не прибегать к кредитам. У молодых людей в возрасте до 24 лет наиболее высокий процент из остальных возрастных групп по отсутствию обязательств перед банками: на середину 2020 г. этот показатель составлял около 60% [5].

Молодое поколение, в особенности студенты, их поведение, влияние их действий на экономику и осознание своей роли в социально-экономических процессах представляет интерес для анализа ещё и с позиции сравнения с общественными процессами прошлых поколений. Современное поколение живет в условиях возможности приобрести любой товар или услугу, что не создает ажиотажа, который был характерен во времена дефицита. При этом у данной группы населения иногда прослеживаются различные эффекты потребительского поведения. Например, эффект подражания, особенно это касается товаров, определяющих статус их владельца.

В заключении хочется отметить, что экономическая грамотность вносит существенный вклад в становление профессионалов на рынке труда и развивает в студентах лидерские качества, необходимые для четкой постановки задач, поиска эффективных решений и адаптации к изменяющимся условиям. В свою очередь, такая социальная группа, как молодежь с наибольшей долей студентов, вносит свой вклад в динамику показателей экономической деятельности и может анализироваться как отдельная группа субъектов экономики исходя из характерных особенностей данной возрастной группы.

Список литературы

1. Степанова Т. В. Развитие экономического мышления студентов вуза как основа формирования их активной гражданской позиции // Педагогика:

традиции и инновации: мат. I Междунар. науч. конф. (г. Челябинск, октябрь 2011 г.). Т. 2. Челябинск: Два комсомольца, 2011. С. 89-91.
2. Фетцова М. В. Бюджет современного российского студента // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2017. Т. 39. С. 3246–3250.
3. Профессиональная подготовка будущих специалистов различного профиля / А. Ю. Нагорнова, В.В. Пивень, Г.И. Рогалева и др. Ульяновск, 2019. С. 217–218.
4. Власова А.С. Электронная коммерция // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2019. № 26. С. 37–43.
5. Исследование: молодежь в России оказалась самой подготовленной к экономическому кризису. URL: https://tass.ru/ekonomika/8197209 (дата обращения: 11.04.2021).

Сазанова В. А.
студентка 1 курса Пензенского филиала Финансового Университета
при Правительстве РФ

УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Человеческими ресурсами называется трудоспособное население, которое является материальной основой человеческого потенциала, характеризующего степень развития способностей человека, как физических, так и духовных [4, с. 460].

Есть отдельная наука, которая изучает все процессы, связанные с человеческими ресурсами. Демография – это наука о закономерностях воспроизводства населения. Она изучает закономерности и социальные причины рождаемости, смертности, показателей брака, а также другие процессы воспроизводства населения.

Численность населения является одной из наиболее общих количественных демографических категорий. Различают теоретическую численность населения, то есть численность человеческой популяции в демографическом анализе и демографических моделях и фактическую численность населения какой-либо территории.

К основным демографическим параметрам относятся такие как: численность постоянного населения; половой и возрастной состав населения; общий коэффициент рождаемости; ожидаемая продолжительность жизни; общий коэффициент смертности; количество домашних хозяйств [1].

Распределение численности населения по частям света на данный момент представлено в таблице 1.

Таблица 1 – Численность населения по частям света, млн. чел.

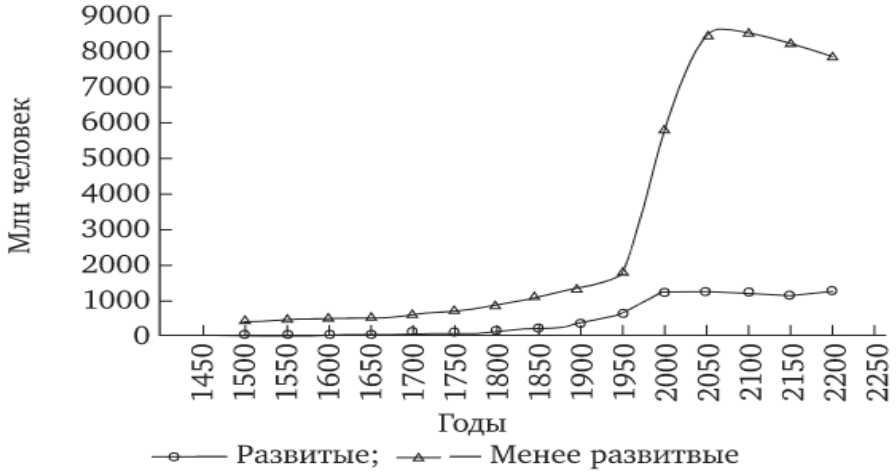
Регион	Численность населения		
	2011 г.	2013 г.	2025 г. (прогноз)
Азия	4121	4125	4280
Африка	1010	1080	1300
Европа	732	746	800
Латинская Америка	582	597	690
Северная Америка	348	349	360
Океания и Австралия	35	38	50

Рост численности населения зависит от характера его воспроизводства. Воспроизводством или естественным движением населения называют совокупность процессов рождаемости, смертности и естественного прироста, обеспечивающих беспрерывную смену поколений.

Важнейшими факторами, которые влияют на естественное движение населения, являются:

- социально-экономические условия жизни;
- военно-политические факторы;
- природные условия;
- религиозные и этнические особенности;
- экологические факторы.

Основываясь на различных факторах, на состоянии экономической и политической обстановки в стране и так далее, можно составить график динамики изменений численности населения в развитых и менее развитых регионах мира, а также сделать прогноз на будущие годы, с учётом нынешней тенденции воспроизводства населения (рис. 1) [4, с. 108-111] .



Развитые регионы – Западная Европа, Северная Америка, Япония, Австралия, Новая Зеландия; менее развитые – остальные регионы, за исключением Восточной Европы и России

Рисунок 1 – Численность населения развитых и менее развитых регионов мира с 1500 по 2200 г., млн человек (прогноз).

В каждой стране есть свои особенности управления человеческими ресурсами. Для примера рассмотрим Японию, страну высоких технологий. В этой стране системе управления человеческими ресурсами свойственны три отличительные черты:

- найм на всю жизнь;
- заработная плата и продвижение по службе с учетом выслуги лет;
- пофирменные профсоюзы.

Известная система пожизненного найма не зафиксирована письменно и не оговорена в коллективных договорах, однако широко распространена и является уникальной особенностью японской системы занятости.

Управление человеческими ресурсами осуществляется не только на уровне отдельных стран, но и на международном также. Для этого существует Международная организация труда (МОТ). Она является единственной трехсторонней международной организацией, обеспечивающей связь между представителями правительственных организаций, работодателей и работников. Данное построение делает её уникальным форумом, где правительственные структуры и социальные партнеры в странах, входящих в организацию, могут свободно и открыто обсуждать, и улучшать стандарты и политику в сфере труда и трудовых отношений.

Сейчас международная организация труда также оказывает всестороннюю поддержку трудящимся во всём мире, вырабатывая для этого конвенции и рекомендации, гарантирующие основные права работников, такие как свобода трудовых организаций, коллективных переговоров, равенство возможностей и обращения, ликвидация принудительного труда [4, с. 382-385].

Методами управления называют виды процессов влияния на какую-либо систему, обеспечивающих её поддержание в определенном состоянии (или переведение в новое) в соответствии с законами, принципами и конкретными целями. Выделяют три метода управления человеческими ресурсами по виду деятельности (рис. 2) [2, с. 5].

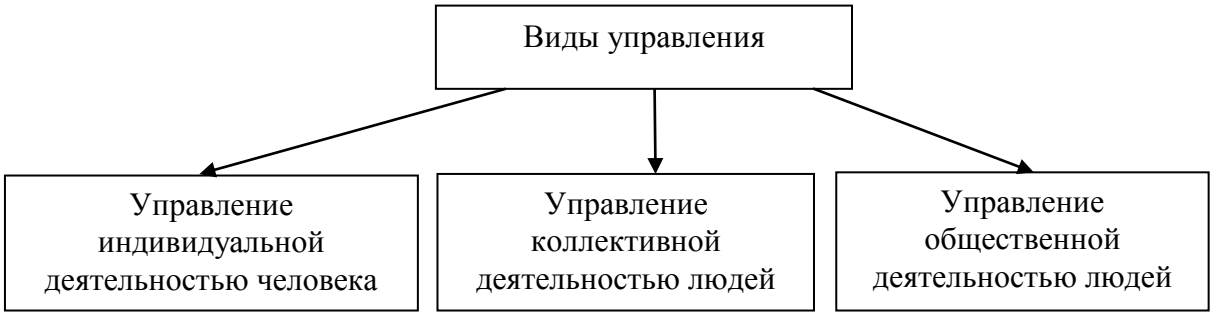


Рисунок 2 – Методы управления человеческими ресурсами по виду деятельности

Таким образом, углубленно изучив данную тему, необходимо указать, что важно осуществлять управление человеческими ресурсами и отслеживать изменение свойственных им показателей. Сбор статистических данных по всем характеристикам позволяет определять направления изменения человеческих ресурсов, а также делать прогнозы, основываясь на данной информации [3].

Список литературы

1. Барбашова С.А. Направления региональной политики по эффективному использованию кадрового потенциала Пензенской области/ С.А. Барбашова, Д.В. Сенаторов // Управление развитием территорий на основе развития преображающих инвестиций: сборник научных статей Международной научно-технической конференции. Под редакцией В. В. Бондаренко, М. А. Таниной, И. А. Юрасова, В. А. Юдиной. 2015. С. 169-174.
2. Еремин В. И. Управление человеческими ресурсами: учебное пособие / В. И. Еремин, Ю. Н. Шумаков, С. В. Жариков. – М.: Инфра-М, 2018. 272 с.
3. Карташова Л. В. Управление человеческими ресурсами: учебник. – М.: Инфра-М, 2019. 235 с.
4. Управление человеческими ресурсами: учебник для вузов / под редакцией И.А. Максимцева, Н.А. Горелова. – М.: Издательство Юрайт, 2021. 467 с. (Высшее образование). ЭБС Юрайт. URL: https://urait.ru/bcode/468655/p.460 (даты обращения: 01.04.2021).

Серебряков Н. Р., Савичев С. С.
студенты 1 курса экономического факультета СГУ имени Н.Г. Чернышевского

ЭМОЦИОНАЛЬНОЕ ВЫГОРАНИЕ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕНЕДЖЕРА

Понятия менеджмента и менеджера тесно связаны с достижением целей организации при рациональном расходовании ресурсов. При этом главными целями управления могут быть: получение компанией прибыли, повышение эффективности работы предприятия, удовлетворение потребностей рынка в качественных товарах и услугах и решение социальных вопросов. В рамках этой деятельности основными функциями и задачами управленца являются:

- формирование и оптимизация организационной структуры предприятия;
- разработка систем производства и схем сбыта продукции;
- координация деятельности различных структурных подразделений предприятия;
- информационное обеспечение руководителей высшего звена;

• управление работой вверенного подразделения.

Теоретик менеджмента Генри Минтцберг выявил три основных роли менеджера:

1. Коммуникационная. Она заключается в том, что менеджер обеспечивает взаимодействие сотрудников в своем подразделении, а также устанавливает связи с другими структурными единицами организации, а при необходимости и с внешними аудиториями.

2. Информационная. Менеджер собирает, обрабатывает, хранит и передает информацию, необходимую для продуктивного функционирования предприятия.

3. Управляющая. Менеджер принимает решения, отдает распоряжения, контролирует процесс производства. [1]

Поэтому очевидно, что труд менеджера относится к интеллектуальному, эмоционально и физически сложному труду. В теории и на практике известна характеристика труда менеджера как «синдром менеджера».

«Синдром менеджера», «синдром хронической усталости», «синдром выгорания» — это комплекс синдромов, возникающих в результате интеллектуальной, эмоциональной и физической утомлённости, вследствие чего случаются стрессы на работе. Впервые в терминологии этот вопрос заинтересовал американских врачей-психотерапевтов во второй половине двадцатого века, конкретнее — это 70-80-е годы, когда сотрудники ряда клиник начали обращать внимание на людей, которые тем или иным образом чувствовали себя неудовлетворённо. Многие приходили на приём с массой жалоб эмоционального характера, и при проведении некоторого обследования выяснилось, что все симптомы усиливаются при накапливании усталости. Если человек долго не отдыхает, то они усугубляются в процессе работы. Работа занимает большую часть времени, постепенно превращаясь в стрессово-жизненный фактор, который подрывает результативные возможности человеческого организма, истощает гипоталамо-гипофизарно-надпочечниковою систему. Изначально человек этого не замечает, но в дальнейшем это развивается и переходит в клиническую стадию.

Данные симптомы чаще всего развиваются у тех, кто часто контактирует с людьми, то есть вынужден часто коммуницировать (в первую очередь это характерно менеджерам). Изначально это может доставлять удовольствие, но когда это происходит в большом объёме и сопровождается недостатком личного времени, с невозможностью нормально выполнять трудовые обязанности, так как есть организационные проблемы на работе (в частности нет времени для отдыха, нет бытовых комнат для отдыха на рабочем месте, нет возможности отвлечься на обеденных перерывах, нет изменяемости видов деятельности), то работник морально и физически истощается, у него

накапливается усталость, зарождается профессиональное выгорание. Это можно наблюдать в различных проявлениях:

- во-первых, это изменение эмоционального поведения, то есть работа, которая вызывала у человека радость и большое количество энтузиазма, теперь вызывает безразличие и бесчувственность. Эмоции блокируются, таким образом выполняется фактор безразличности, некоего цинизма — так проявляется защита от чрезмерного стресса. То количество различной работы и информации, которую раньше человек воспринимал нормально, в данном состоянии сделать и обработать становится практически невозможно. Это происходит потому, что организм включает защитную реакцию, чтобы сохранить собственное здоровье. Первый признак, из-за чего может возникать эмоциональное выгорание: работа по шаблону, её монотонность. (Например, для менеджера, все его сотрудники и клиенты становятся как бы на одно лицо, происходит формальный и бездумный подход, в крайних случаях сама работа и люди, которые его окружают, вызывают раздражение, пропадает желание контактировать с коллегами).

- во-вторых, это психологические симптомы — снижается психологическая активность: концентрация внимания снижается, память работает не должным образом (объём информации, легко воспринимаемый ранее, сейчас требует большего времени на усвоение). Прохождение различных тренингов, переквалификации вызывает сильное раздражение. Появляется чувство вины и собственной профессиональной некомпетентности, это сказывается на поведении человека (он начинает раньше или позже уходить с работы по необъяснимым причинам).

- в-третьих, это физические изменения — напряжение верхней части тела, как правило — мышечные боли в шее, плечевой зоне, нескончаемые боли в спине, головные боли и головокружение, сужение сосудов сердца, выброс большого количества адреналина на фоне стресса. Из-за профессиональной деятельности возникает изменение аппетита (полное его отсутствие или, наоборот, желание «заесть» тяжелую ситуацию). Из-за непонятного состояния человек начинает ходить по врачам, но это бессмысленно, так как они дают банальные советы отдохнуть, что тоже вызывает определенное раздражение. Меняется социальная активность, потому что постоянная коммуникация является раздражающим фактором, из-за этого человек изменяет круг своего общения и становится более замкнутым. Вследствие этого нарушается сон, который является одним из главных факторов восстановления.

Что бы уменьшить или вообще исключить «синдром выгорания» нужно обращать внимание на личностные качества человека, выбирающего профессию. Если человек выбирает неподходящий вид деятельности, то синдром эмоционального выгорания неизбежен, так как возможности, которыми обладает определенный субъект, не соответствуют тем требованиям, которые предъявляет рабочая среда [2].

Такой синдром наблюдается чаще всего у людей, которые довольно чувствительны, эмоциональны, педантичны, стараются всем помочь и являются перфекционистами (они хорошо выполняют свою работу, всё перепроверяют по несколько раз, стараются всё делать идеально). У таких людей иногда случаются непредвиденные ситуации, на них оказывается очень большое давление на работе, им не хватает времени, так как они находятся в рамках дедлайна. Когда человек полностью отдаётся работе, а его старания не оцениваются должным образом, то это вызывает отвращение от неё.

Однако возникновению «синдрому выгорания» могут способствовать факторы внешнего характера, например, плохая организация труда, отсутствие полноценного отдыха, плохой микроклимат в коллективе (часто формируются формальные и неформальные лидеры, есть чувство большой конкуренции), нарушение межличностных и линейных коммуникаций (ситуация когда нет чётких указаний, нет чёткого распределения обязанностей, человек должен сам принимать решения, которые часто бывают неверными, что приводит к выгоранию), изменение условий окружающей среды (предположим, что раньше на 50 клиентов приходилось 5 работников обслуживающего персонала, то сейчас, на те же 50 клиентов лишь трое, из-за этого меньше уделяется времени на каждого клиента, так как увеличивается нагрузка на каждого работника).

Снижению риска появления «синдрома выгорания» могут способствовать следующие элементы самоменеджмента: изучение цели, которые поставлены перед самим собой; распределение своих целей по тематике; анализ своих целей и умение изменять их; поощрение себя за выполненные действия.

Необходимо осознать и принять своё состояние (осознание — это ясное, безоценочное наблюдение за содержанием своего сознания), начать принимать меры, которые будут помогать выходить из данной ситуации [3]:

а) применять тайм менеджмент (нужно научиться управлять своим временем);

б) разделять работу и удовольствия (нужно заниматься той деятельностью, которая отвлекает человека от основной работы: занятие спортом или хобби, туристические походы и поездки, и даже просто изменение маршрута на работу);

в) использовать различные психологические упражнения (примеры упражнений по тайм менеджменту: «Если бы часы заговорили», «Белка в колесе» и др.; примеры упражнений по улучшению настроения: «дневник удовольствия», «социальная поддержка» и др.);

г) уделять больше времени семье и друзьям;

д) переключиться на новую зону комфорта.

Как представляется, данные мероприятия и стиль жизни менеджера будут способствовать уменьшению или вообще ликвидации «синдрома выгорания».

Список литературы

1. Менеджер: понятие, характеристика и особенности профессии. В чем заключается работа менеджера URL: https://fb.ru/article/445709/menedjer-ponyatie-harakteristika-i-osobennosti-professii-v-chem-zaklyuchaetsya-rabota-menedjera (дата обращения: 12.04.2021).
2. Вараева, Н. В. Программа профилактики эмоционального выгорания специалистов «Работа в радость». - М.: Флинта, 2015. 598 с.
3. Баранов С. А. Профессиональные факторы и стресс: синдром эмоционального выгорания/ URL: https://cyberleninka.ru/article/n/professionalnye-fak (дата обращения: 12.04.2021) (дата обращения: 12.04.2021).

Сережкина С. А.
студентка 1 курса механико-математического факультета
СГУ им. Н.Г. Чернышевского

«УТЕЧКА МОЗГОВ» В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

«Утечка мозгов» - это интеллектуальная миграция высококвалифицированных специалистов, которые стремятся трудоустроиться в другой стране или регионе в более комфортных условиях труда и с более высокой заработной платой. Таким людям, чаще всего это деятели науки и искусства, не хватает перспектив на родине, но, уезжая заграницу, они наносят не только экономический, но и политический и даже культурный ущерб своей стране.

По данным Росстата в России достаточно высокий уровень интеллектуальной миграции. В 2017 году Россию покинуло 377 тысяч человек, это в три раза больше, чем в 2012. Эти данные сильно отличаются от статистики принимающих стран: «Министерство внутренней безопасности США зафиксировало в 2017 году в шесть раз больше прибывающих россиян, данные по Чехии и Венгрии отличаются в 12 и 14 раз. Данные 24 стран ОЭСР за 2016 год фиксируют в шесть раз больше уехавших россиян, чем в Росстате» [3]. Это объясняется тем, что многие уехавшие из России граждане не снялись с регистрационного учета и продолжают числиться в стране. Самыми популярными странами для эмиграции россиян являются Германия, США, Израиль, Канада.

Чаще всего Россию покидают трудоспособные граждане от 20 до 34 лет, которые имеют высшее образование, хороший заработок. В контексте нашей темы интересно, что наблюдается тенденция роста числа

эмигрантов с высшим образованием (с 17% до 22% в период 2012-2017 годов) [3].

Например, часто из страны за рубеж уезжают медицинские работники. К причинам эмиграции относятся низкая зарплата, большая нагрузка, также им хочется, как и любому врачу, заниматься научно-исследовательской деятельностью, а в России уровень развития фундаментальной науки относительно низок [4].

Российские ученые, уехавшие за рубеж, отмечают, что в нашей стране не очень современные исследования и что качество инфраструктуры, как правило, низкое. Приведу цитату В. Коржовой, которая занимается нейробиологическими исследованиями в Германии: «Когда я была в Швейцарии, меня потрясло оснащение лаборатории и доступность реактивов. И то, что мне, студентке, доверили самостоятельно пользоваться сложным оборудованием. В России я могла работать с единственным в институте микроскопом только под присмотром. Удивило взаимодействие разных образовательных учреждений: обсуждения работ, семинары и открытые лекции» [5]. Стоит отметить, что траты на исследования сократились за последние 18 лет в 5 раз, Россия тратит на науку в 7 раз меньше, чем Япония, в 17 раз меньше, чем США.

Переход к постиндустриальному обществу, активное развитие новых технологий в корне меняют многие сферы жизни. Одними из таких сфер становятся труд, трудоустройство, человеческий капитал. В контексте цифровой экономики понятие «рынок труда» начинает приобретать новое значение. Он становится более динамичным, текучим, в нем появляются области знаний, которых не существовало ранее. «Рабочая сила в цифровой экономике превращается в глобальную и сложносоставную, трудовые отношения становятся гибкими, частичными, неустойчивыми, а миграция труда – переменчивой» [2].

Молодым людям проще адаптироваться к новым условиям труда, к тенденциям, появляющимся на рынке, им легче дается познание IT профессий, которые все больше становятся востребованными в мире [6].

У интеллектуальной миграции также появляется новая форма существования в условиях информационной экономики. Теперь людям необязательно менять свое место жительство из-за работы за рубежом. Благодаря интернету, новым появившимся площадкам и платформам, они могут работать удаленно, в родной стране.

Когда мы говорим об утечке мозгов в цифровой экономике, первым делом вспоминается фриланс. Фриланс - это механизм, с помощью которого компания трудоустраивает человека для определенной работы, не зачисляя его при этом в штат фирмы. Работник может выполнять свои задачи удаленно, находясь в другой стране. Чаще всего фрилансерами становятся журналисты, программисты, дизайнеры, переводчики, инжеренеры-проектировщики [7].

Фрилансеры легко могут работать на иностранные компании, находясь в родной стране. Но существует масса нюансов касательно удаленной работы:

во-первых, работникам необходимо идеальное знание иностранного языка той страны, где компания располагается (как устный, так и письменный варианты языка);

во-вторых, предполагается хотя бы небольшое представление о менталитете страны, на которую Вы хотите работать. Интересно, что, если бы речь шла об очной работе, непосредственно в другой стране, изучению менталитета пришлось уделить намного больше времени, так как человеку предстояло бы жить в окружении местных, в их среде. Поэтому это можно отнести к одному из плюсов фриланса: работнику не нужно привыкать к устоям, традициям, общественным нормам, особенностям человеческих отношений другой страны;

в-третьих, необходимо учитывать высокую конкуренцию кадров за рубежом. Потому что, например, программисты не только из России, но и со всего мира стремятся устроиться в крупные IT компании (Google, Microsoft, Facebook, Apple) [8].

Говоря о конкуренции, мне стоит упомянуть тот факт, что по результатам специальных исследований выявлено, что многие высококвалифицированные иммигранты, переехавшие за рубеж с целью получения там работы, не всегда могут ее найти. В принимающей стране не хватает рабочих мест, и люди вынуждены соглашаться на менее престижную, низкоквалифицированную работу [1].

Рассматривая утечку мозгов в цифровой экономике, мы можем сказать, что людям (фрилансерам) необязательно идти на риски. Они могут, находясь в родной стране и даже параллельно работая на своей обычной работе, рассматривать разные предложения, подходящие им варианты, вакансии от зарубежных фирм, ничего при этом не теряя. То есть им не нужно устраиваться на низкооплачиваемую, не по их квалификации работу, чтобы любыми средствами прожить в новой стране, потому что им это не так уж и необходимо.

Важно заметить, что не каждая работа и занятость предполагает удаленную форму. В первую очередь, это деятели науки, которые не могут проводить научную деятельность, находясь в другой стране. То есть им необходимо непосредственное участие и присутствие на месте работы: в лаборатории, в вычислительных центрах, в научном институте.

В настоящее время утечка мозгов начинает принимать новые формы. И если раньше государство могло определить, сколько примерно людей уехало за рубеж и какие ориентировочно потери человеческого капитала, то теперь это сделать будет труднее. С одной стороны, в интеллектуальной онлайн-миграции для государства есть плюс: люди, оставаясь в родной стране, продолжают платить налоги со своих доходов и за свое имущество.

Таким образом, глобализация привела к росту числа эмигрантов из многих стран в последние десятилетия. Утечка мозгов - это актуальная тема не только для России, но и для всего мира. С каждым годом все больше людей уезжают за рубеж, и это не может не влиять на научное развитие стран. Безусловно, это является огромным стимулом для развития сферы образования, науки.

В постиндустриальном обществе утечка мозгов меняет свою форму. Отныне людям необязательно уезжать за границу для поиска работы, они могут стать фрилансерами и работать удаленно, в родной стране.

Но не каждый работник может подстроиться под современную систему рынка труда, потому что в условиях цифровой экономики он должен отличаться набором знаний, навыков и умений, динамично меняющихся под воздействием изменений во внешней среде и зачастую получаемых благодаря использованию информационных технологий.

Список литературы

1. Воронина Н.А. Интеллектуальная миграция: зарубежный и российский опыт регулирования. Труды Института государства и права РАН. 2018. Том 13. № 6. С.158-183.
2. Черевичко Т.В. Миграция труда в контексте цифровой экономики. Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2019. № 4 (78). С. 90-92.
3. Фаизова Л. Сколько россиян реально уехало из страны за третий срок Путина? The Bell. 2019. URL: https://thebell.io/skolko-rossiyan-realno-uehalo-iz-strany-za-tretij-srok-putina (дата обращения: 05.04.2021).
4. Вольтат А. Врачебная экономика. Почему хирургические операции в России стоят дороже, чем в Европе. Форбс. 2018. URL: https://www.forbes.ru/biznes/361093-vrachebnaya-ekonomika-pochemu-hirurgicheskie-operacii-v-rossii-stoyat-dorozhe-chem-v (дата обращения 05.04.2021).
5. Андрисенко С. «Я решила создать лекарство от старения»: молодые ученые о том, почему уехали из России. Авиша Daily. 2020. URL: https://daily.afisha.ru/relationship/15984-ya-reshila-sozdat-lekarstvo-ot-stareniya-molodye-uchenye-o-tom-pochemu-uehali-iz-rossii/ (дата обращения 05.04.2021)
6. Волкова, Д. С. Рынок труда в эпоху цифровой экономики. Молодой ученый. 2020. № 7 (297). С. 158-160.
7. Фрилансер. Википедия. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Фрилансер (дата обращения 05.04.2021).
8. Соколов Б. Удаленная работа за границей. VisaSam.2 021. URL: https://visasam.ru/emigration/rabota/udalennaya-rabota-za-granicey-v-internete.html (дата обращения 09.04.2021).

Серов А. В., Голубев Д. Ю., Тутунарь К. Г.
студенты 2-ого курса Высшей школы экономики Санкт-Петербургский кампус

ОСНОВНЫЕ ТРЕНДЫ В СОВРЕМЕННОЙ ЛОГИСТИКЕ

За последнее время технологии изменили практически все сферы деятельности человека. Развитие интернета и компьютеров, ровно также, как и наука затронуло логистику. Сегодня применяемые технологии и знания позволяют человечеству осуществлять транспортировку грузов и людей в масштабах, которые невозможно было бы вообразить несколько лет назад.

Впрочем, появление новых методов осуществления логистических процессов не прекращается, и с каждым годом логистика претерпевает значительные изменения. В этой работе осветим тему тенденций и трендов, имеющих большой потенциал в данной сфере.

Основные тренды в логистике и анализ ООО «Деловые Линии»

1. Демпинг на логистическом рынке.

Выросшая конкуренция на логистическом рынке приводит к экстренному снижению цен и демпингу [1]. Демпинг провоцируют крупные компании, дабы новые конкуренты не смогли выжить в таких условиях.

На примере ООО «Деловые Линии» можно рассмотреть, как происходил демпинг и к чему это привело. Снижение цен, позволило компании обойти прошлый год по объему продаж. Несмотря на снижение цен и рост себестоимости выручка и, соответственно, прибыль выросли.

В конечном итоге, стратегия демпинга хорошо себя показывает для крупных компаний на логистическом рынке.

Рисунок 1 - Показатели выручки, себестоимости, объема и прибыли продаж ООО «Деловые Линии» за 2018-2019 гг.

2. Отказ от покупок нового оборудования.

Следующий тренд был основан на идеи минимизации затрат. Компании отказываются тратить средства на покупку нового оборудования, вместо этого, они все чаще прибегают к починке старого или использованию запасов [2].

Сравнив показатели запасов и финансовых вложений за 2019 и 2018 гг., можно увидеть, что запасы компании из-за активного использования уменьшились примерно на 30%, а вложения наоборот увеличились на 60%.

Подводя итог по этому тренду, хочется сказать, что в ближайшем будущем на логистическом рынке будут пользоваться популярностью сервисы по починке оборудования и авто.

Рисунок 2 - Показатели запасов и финансовых вложений ООО «Деловые Линии» за 2018-2019 гг.

3. Внедрение новейших IT-технологий.

Сейчас все только и говорят об оптимизации и диджитализации, но только некоторые компании решились на фундаментальные изменения в этом вопросе [3].

ООО «Деловые Линии» внедрили в свою компанию 3D печать, что позволяет создавать детали почти без затрат; дронов, что улучшает скорость доставки небольших пакетов; автомобилей без водителей, это нововведение снизит затраты на заработную плату.

При сравнении показателей прочих платежей за 2018 и 2019 гг., можно сделать вывод, что компания вложилась в создание новых технологий для улучшений общей продуктивности.

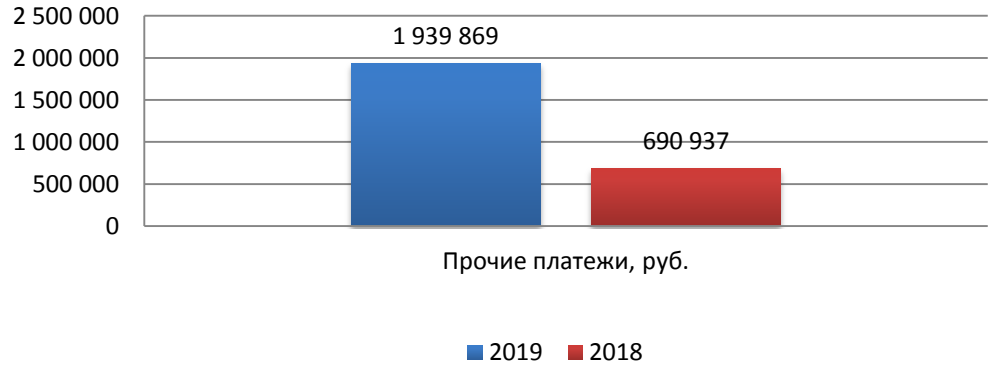


Рис.3 Показатель прочих платежей ООО «Деловые Линии» за 2018-2019 гг.

4. Развитие аутсорсинга.

Тенденция компаний в применении аутсорсинга для внешних процессов набирает огромную популярность [4]. Используя аутсорсинг, компания «Деловые Линии» снизила затраты на оплату труда работников в 2019 г., что позволило им выйти в большую прибыль.

В конечном итоге, использование аутсорсинга не только эффективно, но и может удешевить процесс и себестоимость, что может сыграть в положительную сторону при демпинге.

Рис.4 Показатель оплаты труда работников ООО «Деловые Линии» за 2018-2019 гг.

Некоторые тенденции появляются в следствии анализа и расчетов дальнейшей стратегии и планов компании. Например, демпинг на логистическом рынке или отказ от покупок нового оборудования. В то время как некоторые тенденции появляются благодаря развитию науки и технологий. Эти тенденции применяют в основном крупные западные компании, такие как: DHL, Amazon или FedEx. Данные компании ввиду своих масштабов первые начинают тестировать и использовать новые технологии. В эти новшества входят: склады с применением

робототехники и автоматизации, различные дроны и наземные роботы для доставки посылок, беспилотные автомобили и многое другое.

В будущем уровень конкуренции и активности рынка будет возрастать, а запросы клиентов - повышаться. Предприятиям придется искать новые пути снижения затрат. Владельцы компаний все чаще вынуждены обращаться к специалистам в области логистики. Используя современные технологии для создания прогнозов, разрабатываются этапы реализации программы формирования и управления автотранспортным комплексом страны [3]. Все это свидетельствует о хороших перспективах развития логистики в России.

Рассмотрев вышеперечисленные тенденции, можно заметить, что сфера логистики и логистических услуг не стоит на месте. Компании разрабатывают и внедряют новые технологии, для улучшения качества обслуживания, повышения прибыли и минимизации всех возможных затрат. Конкурирующие компании борются за место лидерства на рынке, тем самым мотивируют друг друга к новым тенденциям и улучшению сферы логистики в целом.

Список литературы

1. Основные тренды цифровой логистики. URL: https://openbooks.itmo.ru/read_economics/19478/19478.pdf (дата обращения: 15.04.2021).
2. Обзор тенденций развития транспорта и логистики в 2019 году. Пять факторов, влияющих на развитие транспортно-логистической отрасли. URL: https://www.pwc.ru/ru/publications/transportand-logistics-trends-2019.html (дата обращения: 15.04.2021).
3. Пять ключевых логистических тенденций в 2019 г. URL: https://zen.yandex.ru/media/nbp/5-kliuchevyh-logisticheskih-tendencii-v-2019-godu-5d03758bc7acc50d8af0011e (дата обращения: 15.04.2021).
4. Бухгалтерская отчетность и фин. анализ Деловые Линии за 2011-2019 гг. URL: https://www.audit-it.ru/buh_otchet/7826156685_ooo-delovye-linii (дата обращения: 15.04.2021).

Сидякина А. В., Корнеева В. А., Ермолаева М. Д.
студентки 1 курса экономического факультета СГУ им. Н.Г. Чернышевского

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МЕНЕДЖМЕНТА В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Сегодня весьма популярными являются словосочетания, производные от слова «цифра»: цифровизация, цифровая эра, цифровой бизнес, цифровая экономика, цифровая трансформация, цифровое мышление, цифровое предприятие и наконец, цифровое управление (цифровой

менеджмент). Мы часто их слышим, но не всегда задумываемся об их содержании, необходимости введения новых терминов. Часто эти термины употребляются сумбурно, без должного основания и согласованности между собой. Происходит методологическая путаница. Это отражается и на понимании термина, являющегося предметом нашего рассмотрения, – «цифровое управление». Необходимо четко определить, что понимается под термином «цифровое управление», чем принципиально отличается цифровое управление от нецифрового (обычного, традиционного управления) и может ли быть цифровое управление применительно к нецифровому предприятию.

Оценка реального потенциала организации оказывает существенное влияние на разработку региональной и государственной инновационной политики, выбор приоритетов развития национальной инновационной системы. В результате повышается ответственность участников инноваций за результаты разработки и внедрения цифровых технологий. Перспективы и масштабы использования цифровых продуктов и технологий в промышленности, регионах и национальной экономике зависят от результатов использования цифровых инноваций на отдельных предприятиях.

Все вышесказанное определяет актуальность выбранной темы статьи. Важно определить проблемы, которые возникают в цифровом менеджменте. Цифровизация задает четкие временные рамки плавному эволюционному совершенствованию методов менеджмента, которые для того, чтобы она привела к положительным результатам, должны оказаться уже достаточно развитыми к моменту начала перехода экономики на новый уровень развития. В то же время цифровизация менеджмента приводит к снижению профессионализма и культурного уровня персонала фирмы, так как в их знаниях и практических навыках руководство фирмы уже не нуждается — их заменили инновации в производстве.

Внедрение нового технологического уклада в экономику страны должно, как правило, сопровождаться инновациями во всех ее составляющих. Цифровое преобразование менеджмента фирмы всегда сопровождает переход на цифровую экономику и сегодня представляется уже не просто средством экономии труда, но своеобразным внешним вызовом для плавно совершенствующейся теории и практики менеджмента, в первую очередь его кадровой составляющей. Его главное отличие от использования популярных инструментов управления в прошлом (аутсорсинг - передача организацией, на основании договора, определённых видов или функций производственной предпринимательской деятельности другой компании, действующей в нужной области [1], реинжиниринг - радикальное переосмысление и перепроектирование деловых процессов для достижения резких, скачкообразных улучшений главных современных показателей деятельности компании заключается в том, что фирма не имеет

возможности выбирать, использовать ли цифровизацию в практике своего управления или нет [2]. Глобальное внедрение цифровых стандартов обработки и передачи информации меняет управленческую парадигму: удовлетворение потребностей в совершенствовании своего менеджмента за счет поиска подходящих инструментов управления заменяется поиском возможностей внедрения цифровых технологий как обязательного условия сохранения конкурентоспособности фирмы в рыночной среде и генерирования высокой прибыли.

На первый взгляд, цифровизация менеджмента должна вести к росту влияния специалистов по технологиям — профессионалов. К сожалению, в России она пока сказывается только на росте заработной платы специалистов по цифровым технологиям (включая программистов), имеющих в среднем самую высокую зарплату на рынке труда России. На самом деле в российских условиях цифровизация бизнеса означает не революционную смену власти и ее переход к профессионалам, которые обычно не склонны к доминированию, а, напротив, усиление власти бюрократов, получающих профессионалов к себе «в услужение». Бюрократический уклон российского менеджмента в период перехода «на цифру» приведет к реинкарнации доминирования школ классического (а не современного) менеджмента, технологической и административной, к реализации доктрины устранения человеческого фактора.

Сейчас довольно часто в организациях большое внимание уделяется разработке и применению инновационных методов мотивации персонала. В компаниях вводится система накопления акций качества. Также в компании внедряется модель «бережливого производства», одним из ключевых элементов которой является система 5С – пять ключей к созданию качественной комплексной среды [3]. Она предусматривает наведение порядка и чистоты на производстве, укрепление трудовой дисциплины и создание оптимальных условий труда с участием всего персонала. Цель внедрения системы – обеспечить каждому члену коллектива комфортные условия для работы, что позволит поднять эффективность и производительность труда, сделать труд более безопасным и обеспечить его надлежащее качество.

Данные Capgemini Consulting и Школы менеджмента MIT Sloan показывают, что показатели финансовой эффективности не зависят только от того, как используются цифровые технологии и другие новые методы управления — вместе или по отдельности. Если компания улучшит потенциал человеческих ресурсов в своей системе управления классическими средствами без использования цифровых технологий, то ее прибыль увеличится на 9%, а если при этом она будет использовать цифровые технологии-на 26%. Если фирма попытается внедрить цифровые технологии без улучшения человеческих ресурсов, то произойдет не увеличение, а снижение прибыли на 11%. В то же время недопустимо вообще игнорировать цифровую трансформацию управления персоналом,

так как в этом случае снижение прибыли компании по сравнению с цифровыми конкурентами достигает 24%.

Подводя итоги, можно сделать выводы, что цифровая экономика – это новый вид экономических отношений во всех отраслях мирового рынка, который сейчас развивается стремительными темпами и уже в ближайшем будущем, с ростом высоких технологий, может стать основным видом товарно-денежных обменов на глобальном мировом уровне [4]. На предприятиях, активно потребляющих технологии и услуги сектора цифровой экономики, происходит существенная трансформация привычной модели бизнеса и менеджмента, наблюдается формирование новых параметров производственно-хозяйственной, социальной и управленческой деятельности.

Потенциал использования современных цифровых технологий в деятельности фирм очень высок. Благодаря этому предприятия успешно адаптируются к требованиям цифровой экономики, удерживают и повышают долгосрочные инновационные конкурентные преимущества, постоянно продлевая свой жизненный цикл и создавая стратегическое видение своего бизнеса. Но при этом важно помнить, что стихийная цифровизация управления фирмой усиливает организационную культуру бюрократического типа, то есть систему управления, осуществляемую с помощью аппарата, стоящего над обществом, в ущерб культуре профессионала, что неминуемо приводит к постепенной деградации профессионала и к нарушению нормального движения фирмы по естественной траектории своего жизненного цикла [3].

Кроме того, чрезмерная бюрократизация управления на предприятии ослабляет организационную культуру, то есть усиливает расхождение между декларируемыми и фактическими ценностями, разрушает организационную структуру посредством системы коммуникации, позволяющей отдавать команды через голову непосредственных руководителей и ведет к информационной перегрузке менеджеров и исполнителей, буквально «подавляющей» получателей информации и замещающей человеческое общение сотрудников компьютерными псевдокоммуникациями.

Список литературы

1. Паньшин Б. «Цифровая экономика: особенности и тенденции развития» // ИД «Белорусская наука», Наука и Инновации. Март 2016. №157. С. 17–20.
2. Пинаев Д. Процессное управление: в чем сила? // Журнал Босс. 2012. № 3. С. 56-59.
3. Акмаева Р. Менеджмент организации на основе принятия новой управленческой парадигмы // Проблемы теории и практики управления. 2016. №11. С. 101-108.

4. Нечеухина Н.С., Полозова Н.А., Буянова Т.И. Контроллинг как механизм успешной трансформации промышленности в цифровую экономику // Цифровая трансформация экономики и промышленности: проблемы и перспективы, Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого» (Санкт-Петербург). 2017. С. 256–277.

Сушицкий Н. В., Криворак Я. В.
студенты 3 курса социологического факультета СГУ им. Н.Г. Чернышевского

ПРОБЛЕМА СОБЛЮДЕНИЯ ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ ПРИ СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ТРУДА

Вся жизнь человека проходит в режиме распределения времени, иногда вынужденного распределения, связанного с необходимой человеку деятельностью, иногда по индивидуальному плану. Режим дня студента, определен учебным планом занятий, режим военнослужащего — распорядком дня, утвержденным командиром воинской части, режим работающего человека — началом и концом рабочего дня и так далее.

Таким образом, режим — это установленный распорядок жизни человека, который включает в себя труд, питание, отдых, сон, которые и являются основными компонентами здорового образа жизни.

В современном мире, подобный режим должен быть подчинен, в первую очередь, эффективной трудовой деятельности. Человек имеющий работу живет в определенном ритме: он в определенное время просыпается, идёт на место где ему следует выполнять свои обязанности, ест, отдыхает и спит. Это неудивительно — все процессы в природе подчинены в той или иной мере строгому ритму: чередуются времена года, ночь сменяет день, день снова приходит на смену ночи. Ритмичная деятельность — один из основных законов жизни и одна из основ любого труда.

Здоровье характеризуется множеством факторов: биологических, психологических, социальных, а также влиянием окружающей среды в целом. Для сохранения здоровья необходимо соблюдать ЗОЖ, характеризующийся отказом от вредных привычек, соблюдением гигиены, режима дня, правильным питанием, равносильным физическим и умственным трудом, а также поддержанием эмоционального и духовного самочувствия [1, с. 286].

Труд. Средняя фактическая (без учёта отгулов, больничных) продолжительность рабочей недели населения от 15 до 72 лет в России за 2018 год составила 37 часов, свидетельствуют данные Росстата, что составляет 7.4 часа в рабочий день, не стоит забывать и о том, что на

дорогу, в среднем, тратится около полутора часов, если добавить так же и время «на сборы» получается порядка 10 часов каждый рабочий день, при рекомендуемой продолжительности сна в 8 часов, у среднестатистического россиянина, остаётся лишь 6 часов свободного времени, в которые ему необходимо вместить несколько приёмов пищи, эмоциональную и физическую разгрузку, бытовые хлопоты и заботу о детях, если таковые имеются, что является не простой задачей. Людям не занимающимся физическим трудом на работе, так же, рекомендуются тратить не менее часа на комплексы упражнений [2, с. 28]

Питание. Современные рекомендации говорят о необходимости коротких интервалов между приёмами пищи, не более 4 часов, притом, последний приём пищи должен происходить минимум за 3 часа до сна, но абсолютное большинство трудящихся, имеют лишь один достаточно длинный перерыв для еды, что отрицательно сказывается на их пищеварении.

Более того, люди зачастую даже не замечает, какую еду и в каком количестве потребляет в течение рабочего дня. Как обед, так и «перекусы» на работе заслуживают отдельного внимания. Дело не только в том, что несбалансированное питание на протяжении труда может привести к перееданию и лишнему весу, проблемам со здоровьем, стрессу, слабости и прочим проблемам. Наш мозг нуждается в пище для того, чтобы работать с максимальным КПД весь день [3, с. 240].

Отдых. Трудовой кодекс РФ гласит: «в течение рабочего дня работнику должен быть предоставлен перерыв продолжительностью не более двух часов и не менее 30 минут, не включенный в рабочее время. Время предоставления перерыва и его конкретная продолжительность устанавливаются правилами внутреннего трудового распорядка или по соглашению между работником и работодателем» [4, с. 50] Теперь вернёмся в реальный мир, где средняя продолжительность перерыва в России за 2019 год составила 64 минуты в день, с учётом обеда.

Учитывая выше сказанное, совершенно не ясно каким образом сотрудники могут следить за своим здоровьем, если на каждый час «сидячей работы» должно приходиться 5-7 минут отдыха. Если же человек работает, физически, либо в условиях требующих специального внимания, вроде пониженной температуры, или постоянной работы у экрана, ситуация, опять же, меняется не в пользу работодателя, ведь время отдыха должно быть увеличено до 10 минут за час работы, не учитывая перерывы на еду [5, с. 120].

Помимо этого, следует понимать так же и низкий уровень организации данного отдыха на рабочем месте.

Сон. Чем меньше человек спит, тем больше он зарабатывает, именно такую закономерность обнаружили исследователи, что неудивительно. Важно другое: как это сказывается на здоровье?

Эту закономерность выявили в США, но распространяется она на многие страны. В Америке, люди с самым высоким доходом спят на 40 минут в день меньше, чем люди, проживающие в семьях с более низким уровнем дохода [6, с. 70]. При этом, для большинства людей недосыпание не было чревато проблемами со здоровьем. Как показывает проведенное исследование, сон меньше 6 часов в день приводит к заторможенности мышления и повышает риск попасть в автокатастрофу [6, с. 75].

Дэниел Хэмермеш, профессор экономики из Университета Техаса, создал свою модель экономики сна [7, с. 150]. Он вычислил, что за каждый дополнительный час работы человек в среднем лишается 10 минут сна. Чем больше он зарабатывает за этот час, тем выгоднее ему меньше спать.

В связи с этим, следует выделить что современный человек имеет материальный стимул к недосыпу, а, следовательно- и несоблюдению здорового образа жизни.

Таким образом, проанализировав данные, следует попытаться найти решение выделенных проблем, на взгляд авторов статьи, основной вопрос, это увеличение времени отдыха на работе (два получасовых перерыва на еду в условиях восьмичасового рабочего дня и три перерыва не менее 15 минут для отдыха сотрудников) и создание специальных мест для эффективной его реализации, а также, на законодательном уровне ограничить возможность работать сверхурочно, чтобы сотрудники не имели материального стимула к недосыпу.

Список литературы

1. Нерозя О.В., Поздняков В.Н. Индивидуальный подход на занятиях физической культурой в вузе. Актуальные проблемы социально-гуманитарных наук и образования: сущность, концепции, перспективы. Материалы VII Международной научной конференции. Саратов 2019. С. 285-290.
2. Вахитов Р.Р. Формирование здорового образа жизни // Проблемы истории, филологии, культуры. Магнитогорск, 2007. С. 276.
3. Симанкова О.С., Евстигнеева Н.А. Влияние условий труда на эффективность работы персонала организации // Современные наукоемкие технологии. 2014. № 5-1. С. 218-219.
4. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ // Российская газета, № 256, 31.12.2001.
5. Рымкевич, В. В. Здоровый образ жизни. - Минск: БГУ, 2005. - С. 42-43.
6. «QuickStats: Percentage of Adults Who Average ≤6 Hours of Sleep», National Health Interview Survey, United States, 2013. p. 120.
7. Biddle J., Hamermesh D. Sleep and the Allocation of Time // Journal of Political Economy. 1990. 98(5). pp. 922-943.

Трепшин В. В.
магистрант 1 курса экономического факультета СГУ им. Н.Г. Чернышевского

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Оптовая торговля, как никакое другое направление торговли связано с реализацией товаров, способна влиять на региональные и отраслевые рынки за счет перемещения и накопления товаров. Данные задачи и должны занимать большую часть деятельности оптовых представителей. Оптовые предприятия обладают способностью совершенствовать звенность товародвижения, (количество складских звеньев, через которые проходят товары на пути движения к потребителю), развивать централизованную поставку и кольцевой завоз товаров (маршруты, при которых пути перемещения транспортных средств, представляют собой замкнутые контуры, которые соединяют несколько получателей и поставщиков). С каждым годом оптовая торговля наращивает свои обороты в среднем на 15%.

Предпринимательство в сфере оптовой торговли неизбежно обладает региональной спецификой, обусловленной размерами и структурой региональных рынков, численностью населения, предприятий и организаций, логистическими схемами движения товаров, транспортной, складской и магазинной инфраструктурой.

Благодаря оптовой торговле сокращаются излишки товаров, поскольку за счет нее увеличивается процент продаж и устраняется дефицит товара, регулируется спрос и предложение, обеспечивается полный информационный поток, который помогает потребителю и производителю находить своего покупателя и продавца.

К основным тенденциям развития оптовой торговли можно отнести ряд программ по развитию:

- Эффективное государственное регулирование звенности товародвижения уменьшение количества каналов, через которые товар будет проходить, пока не дойдет до конечного потребителя. Данное решение очень важно для российского рынка с огромными территориями.
- Развитие центров торговых сетей – данная государственная программа активно набирает обороты, на данный момент у федеральных торговых сетей стоит задача развития на Дальнем Востоке и в Сибири, для минимизации издержек обращения [1, С. 68].
- Создание оптовых площадок, которые должны размещаться максимально удобно с точки зрения логистики, такими местами должны бать места деловой активности и транспортных развязок, для получения максимально выгоды [2, С. 73].

Исходя из данных тенденций развития и улучшения оптовой торговли, наблюдается, что каждая программа направлена на

региональные и логистические структуры, для наглядности, того что регионы по развитости отстают друг от друга (см. рисунок 1).

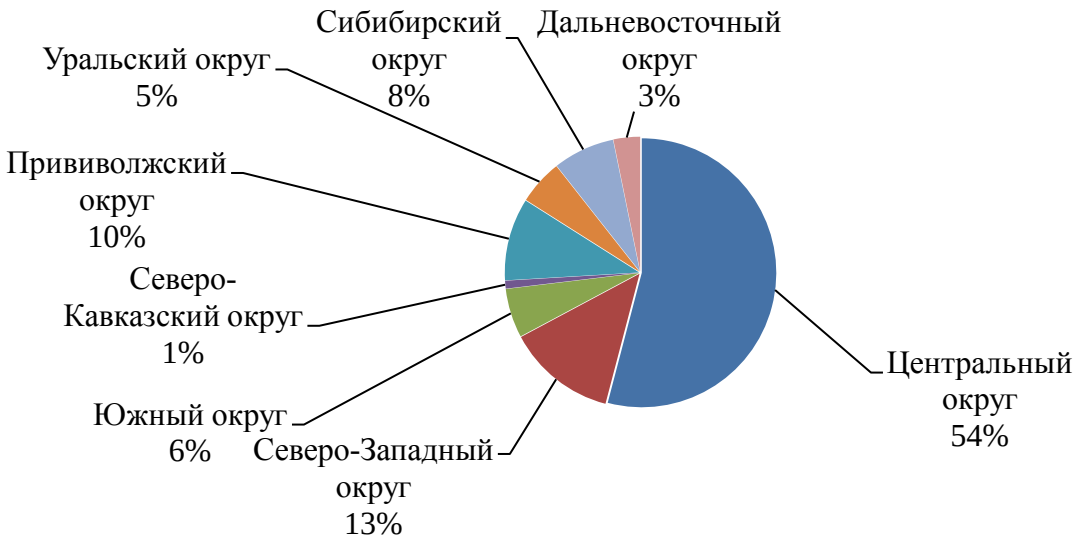


Рисунок 3 - Оборот оптовой торговли за январь - февраль 2021 года по регионам [3]

Следовательно, из диаграммы видно, как регионы России отстают друг от друга из-за неразвитой инфраструктуры, но каждая программа направлена на решение данной проблемы.

Так же основной из тенденций современной оптовой торговли является рост компаний гигантов и вытеснение малых и средних компаний с данного рынка, но данная тенденция имеет, как положительные, так и отрицательные стороны. Вытеснение малых и средних фирм приведет к простою продаж в регионах, поскольку не все крупные фирмы хотят работать в регионах, но не дают развиваться в таких городах, как Москва и Санкт-Петербург, тем самым уменьшают доходы региональных фирм. В тоже время положительная сторона данной тенденции состоит в поставке и продаже более качественного товара с одним и тем же ценообразованием [4].

Учитывая нынешнюю ситуацию в мире связанную с пандемией вызванной вирусом (covid-19), можно сказать, что экономика каждой страны, сейчас, подвержена огромному спаду. России из-за карантинных мероприятий пришлось прекратить на время сотрудничество с Китаем, который является главным поставщиком товаров на отечественный рынок, с Италией и Турцией, являющейся немаловажной странной в числе партнеров. Правительство РФ нашли альтернативы в Пакистане и Индии [5]. Многие производители прекратили свою деятельность вовремя короновируса. Каждая сфера экономики и компании пытались и пытаются подстроиться под данную ситуацию, и самой заметной тенденцией среди компаний, занимающихся продажей товаров – это переход в интернет пространство. Продажи через интернет позволили многим фирмам, которые занимаются поставкой оптовых партий, не потерять свою

клиентскую базу и минимизировать свои потери в связи с пандемией. Многие компании начали разрабатывать свои приложения, которые позволяли клиентам быстро оформлять свои заказы и получать подробную информацию и расширенный функционал. Многие потребители посчитали очень выгодным и менее время затратным, процесс закупки товара оптовыми партиями, поскольку в пару кликов, вы можете составить список товаров на поставку, взамен встречи с поставщиком и каталогов в бумажном варианте с составлением смет.

Также, почти каждая оптовая компания начала организацию процесса внедрения CRM - это программное обеспечение, которые помогает компаниям выстраивать отношения с клиентами и следить за их прибытием и убытием. Данное программное обеспечение помогает выстроить правильную стратегию по привлечению и выстраиванию клиентской базы для роста продаж. Но данный процесс очень сложен в организации и требует стратегий перестройки рабочего процесса.

Почти каждая, новая тенденция – это как огромный плюс и огромный минус, для оптового рынка и экономики в целом. Российская экономика очень сложная и не отлаженная система, которая требует правильного и логично выстроенного подхода. Делая вывод, стоит отметить ряд проблем и рекомендаций по выстраиванию процесса развития оптового рынка:

- Проблема неразвитости инфраструктуры, данная проблема будет преследовать экономику России всегда, пока государство не выделит огромные деньги из госбюджета, для того чтобы наладить работу транспортных развязок и тем самым сократить издержки каждой компании, на амортизацию своего транспорта и топливные ресурсы, увеличив скорость доставки товаров.
- Законодательное регулирование крупных поставщиков, и поддержку малых и средних компаний для развития региональной оптовой структуры.
- Инвестирование IT-технологий для создания новых программных обеспечений, которые улучшат работу компаний и увеличат их конкурентоспособность на мировых рынках.
- Улучшение правовой базы и законов, которые связаны с регулированием рыночных структур [5, с. 384].

Следовательно, российский оптовый рынок развивается неравномерно, увеличение оборотов происходи в первую очередь в столице и крупных городах, а потом в регионах, что не эффективно сказывается на оптовой торговли, в целом. Неразвитость транспортных и логистических инфраструктур негативно сказывается на развитии оптовых структур. Отсутствие нормальных складских и торговых помещений усложняет процесс организации оптовой торговли, увеличивает издержки компаний. Неразвитость и неподготовленность компаний на внедрения новых способов улучшения работы компании. Все данные проблемы сдерживают российскую экономику в развитии и не дают ей занять выгодные конкурентные позиции среди других стран.

Список литературы
1. Распоряжение правительства Российской Федерации от 2020 года. URL https://minprom.samregion.ru/wp-content/uploads/sites/9/2019/10/proekt-Strategii-razvitiya-torgovli-v-RF.pdf (дата обращения 10.04.2021).
2. Распоряжение правительства Российской Федерации от 2020 года. URL https://minprom.samregion.ru/wp-content/uploads/sites/9/2019/10/proekt-Strategii-razvitiya-torgovli-v-RF.pdf (дата обращения 10.04.2021)
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL https://www.gks.ru// https://www.gks.ru/folder/14306 (дата обращения 10.04.2021).
4. Кузнецова, Е. В., Агафонова, М. С. Особенности развития предпринимательства в России. Успехи современного естествознания. 2014. № 5. 563 с.
5. Официальный сайт Мирпромторга Российской федерации. URL http://minpromtorg.gov.ru/docs/orders/ (дата обращения 11.05.2020).
6. Диянова С. Н. Оптовая торговля. Организация и управление коммерческой деятельностью. – М.: Инфра-М, Магистр, 2015. 384 с.

Хатынова Л. Т.
магистрант экономического факультета 1 курса СГУ им. Н.Г. Чернышевского

ПРОБЛЕМА ЗАКРЕДИТОВАННОСТИ ГРАЖДАН В РОССИИ И ВАРИАНТЫ ЕЕ РЕШЕНИЯ

Понятие «закредитованность» подразумевает соотношение между долговыми обязательствами и имеющимися доходами. Уровень закредитованности населения страны всегда играла важную роль и является актуальной на сегодняшний день, так как достаточно длительный период реально располагаемые доходы имеют тенденцию к снижению. Доля просроченных обязательств имеет хоть и не совсем большой показатель, но все равно, объем задолженности потребителей кредиторам увеличивается из года в год и несёт определенные риски. Такая ситуация оказывает сильное влияние на социально-экономическое развитие государства, так как повышается уровень закредитованности населения, что в свою очередь может привести к кризису в результате чрезмерной долговой нагрузки. Поэтому необходимо вовремя оценить уровень долговой нагрузки и принять меры для его регулирования, в частности по охлаждению рынка потребительского кредитования как наиболее волатильного сегмента кредитования физических лиц.

Проблема закредитованности в нашей стране находится в центре общественного и экспертного внимания. Пандемия коронавируса тянет за собой социально-экономические проблемы. Экономически активное население (25–55 лет) массово теряют работы, резко снижается показатель

номинальные доходы населения, и становится невозможным быстро найти новую. Естественно отсюда возникает следующая цепочка проблем: обостряется ситуация с погашением кредитов и с личными банкротствами. О рисках закредитованности для экономического развития дискутировали регулятор финансовых рынков и органы исполнительной власти, еще до кризисных явлений 2020 г., были проведены исследования, а также оценка ее социальных и экономических последствий.

На сегодняшний день почти каждый человек столкнулся с проблемой заимствования денежных средств в коммерческих институтах. Статус «должник по кредиту» стал обыденным понятием, которое получило устойчивое социальное состояние и понимание со стороны гражданского общества.

До начала пандемии коронавируса в России, ситуация с закредитованностью выглядела достаточно спокойной. Согласно сведениям, Национального бюро кредитных историй (НБКИ), на 1 апреля 2020 г. показатель долговой нагрузки составлял 23,3% (снизившись по сравнению с IV кварталом 2019 г.). Данные значения хоть и высокие, их все равно нельзя назвать критическими. Большими значениями можно принимать (свыше 30% и даже 40%) сопоставимые показатели для стран Восточной Европы, например, Румынии, Польши, Чехии, Болгарии, приводимые в докладе Банка России.

На данный момент данные показатели не являются вполне актуальными. В условиях пандемии Россия оказалась в новой ситуации, описание которой некорректно на основании тенденций, которые наблюдались в 2020 г. Кроме того, для России не всегда подходит усредняющий «макровзгляд» на ситуацию — с ее территориальным, социально-экономическим и социокультурным разнообразием. Нужно понимать показатели для сравнительно небольших групп / отдельных типов территорий.

Банк России сделал следующие выводы: долговая нагрузка россиян выросла с 10,9 до 11,7%, обновив исторический максимум с кризисного апреля. В ЦБ хотят получить право запрещать выдачу некоторых видов ссуд, хоть и считают ситуацию «достаточно устойчивой».

По данным Банка России, показатель долговой нагрузки россиян по всем видам кредитов и займов составил на 1 января 2021 года 11,7%. Быстрыми темпами в условиях кризиса и пандемии увеличился и достиг нового максимума за все время измерений (с 2012 года) показатель, который отражает платежи заемщиков по ссудам относительно доходов населения (с кредитами и без), отмечается в материалах ЦБ. Долговая нагрузка россиян за четвертый квартал увеличилась на 0,6 п.п., а с кризисного апреля 2020 года — на 0,8 п.п по статистическим данным регулятора.

По необеспеченным кредитам средний уровень выплат россиян достиг к январю 9,8% от суммарных доходов, а по ипотеке — 1,9%. Во второй

половине 2020 года ускорился рост долговой нагрузки.

Неудивительно что происходит увеличение закредитованности населения. Очевидно, во многом это связано с пандемией, сокращением доходов граждан, особенно во втором квартале года, но другие факторы способствовали сдерживанию этого процесса, в особенности это сокращение процентных ставок, которое наблюдалось в прошлом году. ЦБ снизив ключевую ставку с 6,25 до 4,25% перешел к мягкой денежно-кредитной политике в 2020 году, (к ее повышению он вернулся в марте 2021-го, подняв до 4,5%). С лета действует льготная госпрограмма по ипотеке с кредитами под 6,5% на новостройки. Эти факторы привели к рекордной выдаче ипотечных ссуд в прошлом году — на 4,3 трлн руб. На 13,5% выросли кредиты физическим лицам за пандемийный год. Реальные доходы россиян снизились на 3,5%.

В зависимости от показателя долговой нагрузки заемщиков Банк России отслеживает распределение выдач кредитов (ПДН - размер ежемесячных платежей заемщика по кредитам к ежемесячным доходам) [1].

В четвертом квартале было одобрено 6% необеспеченных кредитов клиентам с ПДН выше 80% (то есть тем, кто ежемесячно тратит на платежи по обязательствам свыше 80% своего дохода). Еще 5% ссуд было выдано заемщикам с ПДН выше 90%. Доля выдач в этих сегментах в течение года практически не менялась. Однако ЦБ отмечает увеличение одобрений клиентам с ПДН выше 100% — на них пришлось 18% выдач в третьем квартале и 21% в четвертом.

Банки оценивают доходы этих заемщиков по менее консервативным моделям, чем требует регулятор, а именно собственным внутренним моделям. Похожую картину можно увидеть и в ипотеке: доля выдач кредитов с высоким ПДН была относительно стабильной, однако одобрение ссуд на основе собственных моделей банков заметно выросло в четвертом квартале.

Как изменится долговая нагрузка населения в 2021 году в ЦБ не дали прогноза, но там считают применение нового вида ограничений в сфере кредитования наиболее целесообразным. «Необходимо ограничить долю рискованных кредитов, например, с высоким ПДН. После выхода из пандемии у банков так или иначе увеличатся расходы на резервы, предполагается что данный и инструмент будет особенно полезен в ближайшие годы. Ужесточение надбавок, в случае если будут риски в сегменте необеспеченного кредитования, будет очень чувствительной мерой и может привести к отрицательному эффекту. [2]

В процессе восстановления экономики и после сворачивания льготных программ кредитования, финансовая нагрузка населения начнет снижаться. К увеличению долговой нагрузки при отсутствии улучшения риск-профиля заемщика приводит то, что граждане продолжают активно брать ипотечные кредиты. В ближайшие два квартала российские банки будут пересматривать свои риски и наращивать кредитование с

осторожностью. Однако если опираться на свежие показатели, то можно сделать вывод, что увеличение долговой нагрузки способствует сокращению общего потребительского спроса и подрывает возможность восстановления экономики. Еще в начале 2021 года среднее соотношение доходов заемщика к выплатам по кредитам составило 25%. Однако критическим значением долговой нагрузки считается, когда заемщик тратит на выплаты кредитам более 40% своих доходов.

На данный момент кредитования является основной деятельностью банков в России и если этот процесс замедлиться или остановиться, то банки останутся без деятельности и дальше. А это будет отрицательно влиять на экономику в целом. Необходимо предоставлять возможность банкам выдавать кредиты и дальше ну и соответственно содействовать погашению долгов граждан, во избежание образования долгового пузыря. Страна должна проконтролировать процесс выдачи кредитов, чтобы они выдавались платежеспособным людям. Но так как проводится политика по сокращению доходов от самих людей мало что зависит: они не могут контролировать свои доходы. Это очевидный факт.

Процесс выдачи кредитов, конечно, надо продолжать: это экономическая свобода, собственный выбор каждого человека, это соответствует их экономическому, цивилизационному развитию. Но необходимо граждан поддерживать, а для этого тщательно продумывать методы стимулирования платежеспособности заемщиков со стороны государства. Например, в Китае сейчас проводится политика стимулирования платежеспособности путем создания среднего класса, а также стимулируется развитие кредитования. Можно привести пример, когда был зафиксирован всплеск роста цен на уголь в 2018-м, так как Китай сократил поставки угля. Причиной этому стало китайская коммунистическая партия, которая официально сократила рабочую неделю шахтеров. Это было сделано с целью предоставления больше свободного времени, для времяпровождения с семьей и траты денег. Эта политика Китая по стимулированию платежеспособности, по развитию фиксированного внутреннего рынка является хорошим примером для нас.

В нашей стране на данном этапе Банк России наблюдает за ситуацией на рынке необеспеченного потребительского кредитования. В случае возникновения признаков будущего перегрева, то появится возможность увеличить надбавки по вновь выдаваемым потребительским кредитам, чтобы избежать неадекватного увеличения закредитованности граждан по отношению к динамике доходов.

Для того, чтобы банки не использовали высокие скрытые комиссии, ЦБ предлагает включать в расчет полной стоимости потребительских кредитов все дополнительные услуги.

В условиях низких ставок банки находят не самые выгодные способы увеличения процентного дохода, а некоторые и вовсе скрывают

реальную цену кредита в страховые премии и комиссии, а их величина может достигать до 50% от стоимости кредита.

Таким образом, заемщики в данных условиях часто не осознают, в какую стоимость им реально обойдется кредит. Поэтому ЦБ предлагает новый метод расчета полной стоимости кредита, включив в расчет все дополнительные услуги и страховки, согласие на которые даёт заемщик.

Проблема закредитованности будет актуальна и ближайшие несколько лет и может даже достигнуть своего пика. «Ипотечники и Заемщики», которые берут кредит на первоначальный взнос еще больше запаникуют из-за нехватки и средств или вовсе их отсутствия на погашения долгов.

Необходимо разработать механизмы, которые будут направленны на нормализацию ситуации в стране и снижение риска возникновения вышеперечисленных проблем, а также использовать такие экономические инструменты, чтобы кредитование не снижали доходы, а наоборот приводили к их росту. Можно рекомендовать информационно-просветительские мероприятия с целью описания конкретных случаев и подробного понимания ситуации закредитованности, как воспользоваться кредитными каникулами, в общем повышение финансовой грамотности населения.

Список литературы

1. Кошкина Ю. Россияне нагрузили себя долгами по максиму. URL: https://www.rbc.ru/newspaper/2021/03/29/605da4a99a79479a7912674f/ (дата обращения 25.03.2021).
2.Министр М. Орешкин о проблеме закредитованности населения. URL: https://dolgi.ru/news/6292/ (дата обращения 23.03.2021).
3.Анализ долговой нагрузки населения, V Всероссийская неделя сбережений. URL: https://vashifinancy.ru/for-smi/pre/ (дата обращения 25.03.2021).
4.Ускоренный рост потребительских кредитов в структуре банковского кредитования: причины, риски и меры Банка России. Москва. Банк России. URL: http://cbr.ru/Content/Document/ File/72621/20190628_dfs.pdf/ (дата обращения 20.03.2021).

Хорошенькова О. В.
студенка 4 курса экономического факультета СГУ им. Н.Г. Чернышевского

ВЛИЯНИЕ ИЗМЕНЕНИЙ В СФЕРЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА ВАЛОВОЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ

Специфика российских условий, огромная роль территориального фактора в развитии социально-экономических процессов, определяют необходимость создания развитой системы статистических показателей

регионального уровня, отвечающих требованиям рыночной экономики. Основным показателем, характеризующим социально-экономическое положение региона, является валовой региональный продукт (ВРП). Валовой региональный продукт (ВРП) – обобщенный показатель экономической активности региона; показывает конечный результат производственной деятельности всех экономических единиц. Данный показатель имеет большое значение для экономики региона и используется для характеристики результатов производства, уровня экономического развития, темпов экономического роста, анализа производительности труда в экономике и так далее.

Под экономическим ростом понимается рост валового внутреннего продукта ВВП или ВРП на душу населения. В модели Солоу [1] исследуется темп экономического роста, а также конвергенция - сближение во времени уровней развития стран и регионов по темпам экономического развития. Она предполагает более высокие темпы роста слабо развитых регионов (с низкими доходами на душу населения) относительно более развитых регионов. Результатом является сближение уровней развития территорий между собой. При ее исследовании проверяют наличие сигма и бета - конвергенций.

Безусловная (абсолютная) бета - конвергенция - это сближение уровней развития регионов во времени. Теория рассматривает конвергенцию между регионами при условии наличия общего стационарного состояния и конвергенцию регионов к своим собственным стационарным состояниям, что означает отсутствие сближения уровней развития. Условная бета - конвергенция означает несовпадение стационарных состояний, то есть в долгосрочном периоде различия между регионами остаются постоянными во времени [2].

Региональная конвергенция – сближение уровней развития регионов, страновая – государств. Также различают конвергенцию в темпах роста, в уровнях дохода и в факторной производительности, с учетом сглаживания различий между странами (регионами) по соответствующему показателю.

Глобальная конвергенция – это сближение уровней развития стран (регионов), клубная – по однородным группам, внутри которых скорость сближения может превышать соответствующий показатель для всей выборки.

Нами рассматривается модель Солоу: $\frac{y_{iT}}{y_{i0}} = \varphi_i(y_{i0}),$ где i – номер региона, i =1,2,…,n; T – длина рассматриваемого интервала времени в годах; y_{i0}, y_{iT} – ВРП на душу населения в регионе i соответственно базисного и текущего года; φ_i – убывающая функция i - региона.

Тестированию подлежит эконометрическая модель, соответствующая (1):

$$\ln\left(\frac{y_{i,t+k}}{y_{i,t}}\right) = \alpha + \beta \ln(y_{i,t}) + \varepsilon_{it},$$

где $y_{i,t}$ – ВРП на душу в регионе i в момент времени t; α, β – параметры, подлежащие оценке; ε_{it} – случайные ошибки.

Гипотеза условной сходимости предполагает, что сходимость имеет место тогда, когда структурные характеристики экономики X (например, развитие промышленности, человеческого капитала и т.д.) оказывают влияние на экономический рост регионов. Тестируемая модель имеет вид:

$$\ln\left(\frac{y_{i,t+k}}{y_{i,t}}\right) = \alpha + \beta_1 \ln(y_{i,t}) + \beta_2 X + \varepsilon_{it},$$

Мы выясняли влияние промышленного развития на темп роста ВРП на душу населения. Рассматривали данные по 84 регионам России за период 2005-2018 гг. [3]. Оценки коэффициентов модели представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Модель Солоу безусловной бета-конвергенции*

Показатель	Коэффициенты модели	Стандартная ошибка
Логарифм средних темпов роста ВРП на душу населения в 2014г.	0,0772151***	0,0243
Индекс промышленного производства	0,00497763 **	0,00237

* Таблица составлена автором на основе [2].

В ходе исследования выявилось, что конвергенции регионов России в этом периоде не наблюдается, так как показатель логарифм ВРП 2014 года имеет положительное значение и значим на 5% уровне.

Можно сделать вывод о том, что при росте в сфере промышленности на 1%, ВРП увеличивается на 0,498%. В целом увеличение ВРП за счет роста в сфере промышленности на 0,498% является положительным фактором, однако 0,498% это незначительный показатель. Предположительно такой маленький рост мог произойти из-за уменьшения показателей в области промышленности отдельно по некоторым регионам. Как, например, в Саратовской области наблюдается уменьшение в сфере промышленности (100,7% за 2018 и 103,2% в 2017) на 2,5 п.п., снизилось темпы обрабатывающего производства (107,5% 2017 год, 100,7% 2018 год), также уменьшились показатели по обеспечению электрической энергией, газом и паром (99,9% 2017 год, 99,1% 2018 год), показатели по водоснабжению, водоотведению, организации сбора и утилизации отходов, деятельности по ликвидации загрязнений (105,1% 2017 год 94,2% 2018 год).

Следовательно, для того чтобы увеличить показатели в сфере промышленности, и темп роста ВРП на душу населения, регионам нужно развивать отдельные виды экономической деятельности. Так, для Саратовской области необходимо развитие таких экономических видов деятельности как промышленное, обрабатывающее производства, обеспечение электрической энергией, газом и паром, а также

водоснабжение, водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений.

Список литературы

1. Robert M. Solow A Contribution to the Theory of Economic Growth. / The Quarterly Journal of Economics, Vol. 70, No. 1. (Feb., 1956), pp. 65-94.
2. Balash V., Balash O., Faizliev A., Chistopolskaya E. Economic Growth Patterns: Spatial Econometric Analysis for Russian Regions // Information. 2020. 11. 289. URL: https://doi.org/10.3390/info11060289 (дата обращения 24.03.2021).
3. Федеральная служба государственной статистики. Регионы России. Экономические показатели. URL: https://gks.ru/bgd/regl/b20_14p/Main.htm (дата обращения 24.03.2021).

Чеботарева О. Г.
студентка 3 курса экономического факультета Пензенского филиала Финансового Университета при Правительстве РФ

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ДИСТАНЦИОННОГО БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Удаленный банкинг (ДБ) - общее название метода предоставления банковских услуг клиенту (как юридическому, так и физическому) с использованием средств телекоммуникаций (чаще всего телефона, Интернета) без его прямого посещения банка.

Цифровой банкинг означает перевод всех традиционных банковских услуг в онлайн или цифровой режим. Этими услугами могут быть депозиты, переводы, снятие средств, подача заявок на различные финансовые услуги, ведение счетов, управление кредитами и оплата счетов. Цифровой банкинг также устраняет необходимость в оформлении многих документов.

С появлением платформ цифрового банкинга для большинства банков и кредитных союзов по всему миру 2020 и 2021 года станут годами для расширения предоставления ключевых услуг и улучшения качества обслуживания клиентов по всем каналам. Доступные варианты цифрового банкинга значительно увеличатся, при этом возрастет риск не соответствовать ожиданиям потребителей.

В настоящее время можно выделить следующие виды дистанционного банковского обслуживания, имеющих достаточно сложную и разветвлённую структуру (рисунок 1) [1].

В отчете Мара Research, озаглавленном «10 вещей, которые должны делать организации с цифровыми продуктами в 2018 году», определены

три основные тенденции или проблемы, на которые банковская отрасль должна реагировать [2].

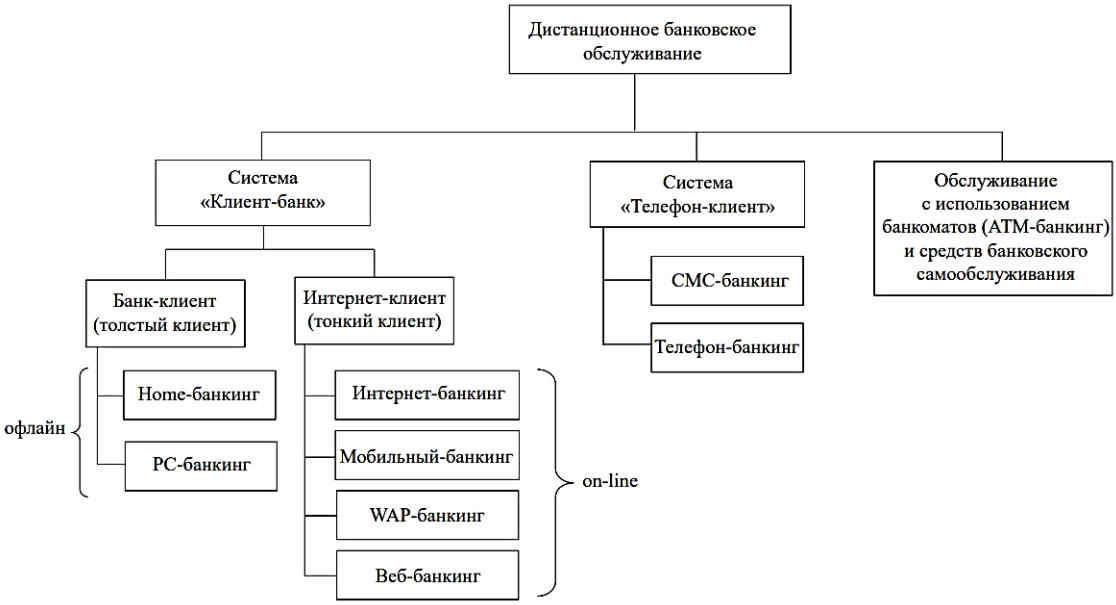


Рисунок 1 – Виды дистанционного банковского обслуживания

1. Улучшение цифрового UX. UX («User Experience», «Пользовательский опыт») – то, как пользователь взаимодействует с системой/интерфейсом и какой опыт от этого получает. Произойдет переход от цифрового количества к цифровому качеству, поскольку это касается улучшения эстетики и простоты существующих цифровых предложений.

2. Улучшение цифровой адаптации. В то время как цифровые возможности в целом улучшились, способность продавать и привлекать потребителей на цифровых каналах отстает.

3. Оперативное реагирование на новые технологии. Организациям необходимо быть готовыми к тому, чтобы улучшить взаимодействие с клиентами на новых устройствах, используя новые возможности анализа данных.

Можно выделить следующие тенденции развития для дистанционного банковского обслуживания в глобальном плане:

1. Переход от функционального количества к качеству проектирования. Последние несколько лет были периодом, когда финансовые организации по всему миру добавляли больше возможностей в онлайн и мобильные приложения. Результатом стало появление функционально тяжелых платформ. Это особенно актуально для приложений мобильного банкинга.

Финансовым учреждениям доступны три варианта решения проблем дизайна цифровых приложений.

• Запустить новое онлайн-приложение и / или мобильное приложение.

• Новые функции в отдельных приложениях.

• Новые инструменты навигации и взаимодействия (чат-боты, голосовая связь и т. д.)

2. Расширение использования цифровых карт и общее увеличение цифрового банкинга. Согласно отчету, опубликованному Research Dive, к 2026 году глобальный рынок цифрового банкинга, по прогнозам, выйдет за отметку в 1702,4 миллиарда долларов по сравнению со значительной долей рынка в 803,8 миллиарда долларов в 2018 году и покажет среднегодовой темп роста 10,0% в прогнозные сроки 2018-2026 годов. [3] Предполагается, что экспоненциальный рост технологического развития является движущей силой роста рынка цифрового банкинга.

Самоизоляция усилила тенденцию к использованию цифровых карт и выпуску таких от многих банков. Подобные, и без подтверждения личности, уже предлагают, например, Тинькофф-банк и Почта Банк. Они также обходятся банку дешевле, чем выпуск пластиковых.

Для того, чтобы цифровая карта была полной заменой пластиковой, необходимо дать возможность оформить привычную карту в электронном формате со всеми условиями - программой лояльности, покупками через Apple Pay и Google Pay, лимитами. Подобные карты на данный момент предлагают 9 банков. В 2020 году выпуск этих карт произвели 4 банка: Росбанк, ВТБ, Банк Хоум Кредит, Банк Открытие.

3. Объединение ИИ с Интернетом. Новая волна передовой аналитики и цифровых устройств навсегда изменит способ банковского обслуживания потребителей. Эта новая комбинация искусственного интеллекта и Интернета может не только устранить необходимость в онлайн-банке, но и в банковском деле для смартфонов. Результат - возможность сделать банковские услуги для потребителей проще. Мы уже видим возможность банковского обслуживания в Capital One и Moven с помощью устройства Alexa от Amazon. Мы также начинаем видеть возможность выполнять базовые банковские операции с помощью голоса во время вождения автомобиля. По мере того как все больше предметов и устройств в доме подключаются к Интернету, возможности для улучшения качества обслуживания клиентов безграничны.

4. Последующий рост в переводах за границу. За последний год возможность международных переводов появилась и в других банках, которые прежде не поддерживали подобные операции. Конечно, из-за коронавируса объём переводов за границу в целом снизился, однако в будущем глобальная торговля вновь возобновится и международные переводы по-прежнему станут востребованными. Банки, которые внедряют эту функцию, могут подготовиться к восстановлению и возможному подъёму рынка в данной сфере.

Список литературы

1. Бурмистрова П.Д., Шаталова Е.П. Дистанционное банковское обслуживание как средство модернизации банковских услуг // Вестник

ГУУ. 2018. № 11. С. 160.
2. Mapa Research, part of Informa Financial Intelligenc. URL: https://www.maparesearch.com/what-we-do/insight-series-reports/ (дата обращения: 20.03.2021).
3. Research Dive Report. URL: https://www.researchdive.com/covid-19-insights/255/digital-banking-system-market (дата обращения: 20.03.2021).

Челышева Д. Н.
магистрант 1 курса экономического факультета СГУ им. Н.Г. Чернышевского

ВЛИЯНИЕ РИСКОВ СТРАХОВЫХ УСЛУГ НА РАЗВИТИЕ ИНТЕРНЕТ-ЭКОНОМИКИ В РОССИИ

На современном этапе России удалось достичь успехов на пути развития цифровой экономики. Одним из важнейших активов современной экономики являются цифровые платформы, которые служат инструментом взаимодействия с клиентами и осуществления транзакций, а также средством создания инновационной бизнес-модели. Такие платформы существенно облегчают те или иные операции, для выполнения которых раньше пришлось бы затратить много времени и ресурсов.

Страховой сегмент является наиболее продвинутым в области применения цифровых технологий, поскольку цифровизации легче поддаются сферы и отрасли, связанные с информационно-коммуникационными технологиями.

Цифровое страхование − это способ удовлетворения традиционной или специфической, обусловленной цифровизацией, потребности в страховой защите посредством цифровых технологий [1, с. 112].

Страховые компании заинтересованы в базовых инновациях цифровой экономики. С целью упрощения процессов и механизмов они активно пользуются такими технологиями, как автоматизация, чат-боты, облачная обработка данных, технологии с элементами искусственного интеллекта. Удовлетворение потребностей страхователей, ожидания которых изменились в связи с цифровизацией экономики, − цель деятельности страховых компаний [2, с. 85].

Все возможные негативные последствия воздействия цифровизации на страхование условно можно разделить на две группы: те, которые являются общими для всего российского общества и его экономики, и те, которые обусловлены спецификой страхования как вида общественной деятельности.

К рискам, связанным с влиянием процесса цифровизации на страховую отрасль, можно отнести следующие риски. На государственном уровне - это риски, связанные с:

- общими негативными последствиями цифровизации как для страхового бизнеса, так и для государства в целом;

- влиянием политики других государств на рынок страхования в России;

- некорректным регулированием страхового бизнеса в условиях цифровизации;

- низким уровнем подготовки кадров, как в сфере информационной безопасности страховой отрасли, так и кадров страхового бизнеса, непосредственно связанных с использованием современных технологий, обусловленных процессом цифровизации и т.д.

Для страхового сектора экономики - это риски, связанные с:

- внешним информационно-техническим влиянием на российскую страховую информационную инфраструктуру;

- увеличением объёмов компьютерной преступности в страховой отрасли, в том числе и на международном уровне;

- низким уровнем конкурентоспособности используемых в страховании отечественных информационных технологий;

- низкой эффективностью научных исследований, направленных на разработку и внедрение новых страховых продуктов и информационных технологий.

На уровне индивида - это риски, связанные с необеспеченностью или нарушением прав человека, возможной утечкой цифровых данных страхователей, отсутствием доверия населения к цифровому сегменту страхования и т.д.

Согласно другой классификации риски страхования в условиях цифровизации делятся на традиционные и специфические (см. рисунок.1)

Рисунок 1 – Классификаця рисков

Возникновение специфических рисков связано с увеличением масштабов цифровизации и особенностями страхового сегмента экономики, которые способствуют более глубокому проникновению цифровизации в страховую среду.

Развитие цифрового страхования в части страхования специфических рисков цифровой экономики будет определяться:

- масштабностью использования цифровых технологий в национальной экономике;
- совершенствованием цифровых технологий, таких как искусственный интеллект и интернет-вещей;
- формированием российской нормативно-правовой базы в вопросах страхования рисков цифровой экономики, в том числе киберрисков;
- повышением качества предстрахового аудита и выявления причин страховых случаев, связанных с рисками цифровизации;
- совершенствованием систем защиты, препятствующих появлению цифровых рисков.

Уровень и темпы развития процесса цифровизации в российском страховании во многом зависят от степени цифровизации социальной сферы и экономики в целом. Немалое значение имеет и совершенствование страховой культуры граждан России, и эффективность использования механизмов страхования в корпоративных системах управления рисками и финансами. Таким образом, влияние цифровизации на российский страховой рынок должно оцениваться не только её положительными результатами, но и возможными негативными воздействиями, которые могут быть описаны параметрами риска. Для регулирования рисков, связанных с цифровизацией, необходима разработка Программ управления ими. Данные программы должны быть увязаны между собой, как на государственном и отраслевом уровнях, так и на уровне организации. Итог их реализации должен выражаться в превышении суммарных положительных результатов цифровизации над её возможными отрицательными последствиями. Только в этом случае можно считать, что цифровизация действительно становится трендом эффективного развития российского страхового рынка.

Список литературы

1. Цыганов А.А., Брызгалов Д.В. Цифровизация страхового рынка: задачи, проблемы и перспективы // Экономика. Налоги. Право. 2018. С. 111-120.
2. Щербакова Н.В., Ильиных Ю.М. Страхование в эпоху цифровых и интернет-технологий // Экономика. Профессия. Бизнес. 2019. № 1. С. 83-86.
3. Тренды развития ИТ в страховании. Киберстрахование. Страхование кибер-рисков. «Умное» страхование. TAdviser - портал выбора технологий и поставщиков. URL: http://www.tadviser.ru/ (дата обращения: 02.04.2021)

Шевченко А. И., Власова Е. К., Нарватов В. В.
студенты 1 курса механико-математического факультета
СГУ им. Н.Г. Чернышевского

ЦИФРОВАЯ ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА И ПОИСК ПУТЕЙ ЕЕ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ

Целью исследования является определение концепции цифровой теневой экономики с позиции потребителей как активных участников этой области и поиск мер, которые будут препятствовать потребителям принимать участие в цифровой теневой экономике.

Международные экономисты считают, что деятельность цифровой теневой экономики осуществляется только в электронном пространстве без официальной регистрации бизнеса и с уклонением от уплаты налогов, при этом участие в данном виде экономики является добровольным и взаимовыгодным для обеих сторон транзакции - трейдера и потребителя. Цифровая теневая экономика затрагивает интересы каждого гражданина и государства. Так называемый «уход в тень» приводит к сокрытию доходов и росту налоговой нагрузки на законопослушных налогоплательщиков. В мировом сообществе нет единого мнения относительно теневой цифровой экономики, и это приводит к отсутствию более эффективного международного сотрудничества в целях борьбы с кибер-преступностью, международными преступными синдикатами, которые реализуют нелегальную продукцию. Именно поэтому так важно найти методы борьбы с цифровой теневой экономикой.

Цифровая экономика – это экономическая деятельность, построенная на цифровых и электронных технологиях, включая электронный бизнес, торговлю, цифровые услуги. Данное определение охватывает все деловые, культурные, экономические и социальные операции, совершаемые в Интернете, с помощью цифровых коммуникационных технологий. Понятие «цифровая теневая экономика» является составным, то есть сформированным из двух определений: «цифровая экономика» и «теневая экономика» [1, с. 325]. Поэтому, прежде всего, следует обратиться к данным терминам.

В общем виде цифровая экономика связана с деятельностью по созданию, распространению и использованию цифровых технологий и их товаров и услуг. В наше время потребители умеют отличать преступную деятельность (наркотики, кражу учетных данных и т.п.) от незаконной экономической деятельности, которая также нарушает правовые нормы и правила. Устранение многочисленных барьеров и обеспечение разнообразия и доступности предлагаемых продуктов и услуг, рост онлайн - бизнеса предоставляет потребителям множество возможностей стать участниками цифрового теневого сектора, то есть получать товары и услуги от незаконно действующих онлайн–предпринимателей.

Многочисленные социальные факторы, одним из которых является низкий уровень общественного самосознания, определяют социальную приемлемость покупок в Интернете у непроверенного поставщика.

Разнообразие технологий и быстрые темпы их количественного роста усложняют формирование концепции цифровой экономики и в том числе цифровой теневой экономики. Теневая экономика является разнообразной, поскольку она включает в себя все виды экономической активности, которые не зарегистрированы официально и поэтому не могут быть отражены в полной мере в официальной отчетности [3, с. 47]. А значит, к цифровой теневой экономике можно отнести любую неофициальную, незадекларированную, нелегальную и незаконную деятельность, которая основана на использовании цифровых технологий и направлена на извлечение прибыли или какой-либо иной материальной или нематериальной выгоды.

Учитывая изложенное, цифровую теневую экономику в широком смысле можно определить, как деятельность, позволяющую получать неучтенные доходы в сети Интернет (электронное пространство, онлайн), либо от продажи легальных (не запрещенных законодательными актами) товаров и услуг, либо от денежных операций, совершенных с использованием исключительно электронных средств расчета.

В группе терминов, отражающих природу цифровой теневой деятельности, термин «цифровая теневая экономика» относится к скрытому прибыльному бизнесу. Он несколько отличается от термина «незаконная цифровая экономика», который выражает не стремление к получению прибыли, а нарушение установленных правовых норм в области цифрового бизнеса. Исходя из изложенного, мы составили определение цифровой теневой экономики. Цифровая теневая экономика - любая незарегистрированная деятельность в цифровом пространстве и в сети Интернет, направленная на получение незадекларированных доходов, приводящая к сокрытию прибыли и уклонению от уплаты налогов.

Нельзя недооценивать перспективность развития цифровой экономики и стремление теневого бизнеса использовать цифровые технологии. Понимая это, в России была создана автономная некоммерческая организация (далее – АНО) «Цифровая экономика». Она предоставляет услуги в сфере развития электронной экономики страны через поддержку разработки и реализации общественно значимых проектов. Также, она поддерживает связь между субъектами хозяйствования, научными организациями и иными учреждениями, которые оказывают существенное влияние на цифровые экономические отношения. АНО определяет центры компетенций по направлениям одноименной национальной программы «Цифровая экономика 2024» и будет проводить оценку эффективности её реализации. Национальная программа утверждена в июле 2017 г. и направлена на цифровую трансформацию социально-экономической жизни РФ и включает в себя [7]:

- поддержку конкурентоспособности российских компаний на международном рынке;

- создание успешно функционирующих отраслевых платформ для обеспечения взаимодействия между субъектами;

- поддержку малого и среднего бизнеса, осуществляющих деятельность в цифровой экономике.

Государственные мероприятия включают в себя разработку и внедрение институтов, обеспечивающих работу цифровой экономики. Особый упор делается на поддержку высокотехнологических бизнесов, для этого организуется подготовка кадров, обновляется информационная инфраструктура и безопасность, ведутся исследования в области цифровых технологий. Но, несмотря на наличие данной национальной программы, в последние годы возникают формы цифровой теневой экономики, инициируемые не только поставщиком, но и потребителем. Одна из самых распространенных форм подобного вида – цифровое пиратство, или электронное мошенничество, которое включает копирование, продажу, покупку, распространение и скачивание легко воспроизводимых электронных материалов.

Одним из главных экономических факторов участия в цифровой теневой экономике является наличие явных экономических выгод. Это разнообразные доступные товары и услуги, легкий и удобный доступ к большему количеству информации о товарах, возможность коммуникации с продавцом, большое число рекламных акций, наличие условий возврата товара, удобные способы оплаты. Также участников стимулирует разница в цене между товарами в традиционных и онлайн-магазинах. Согласно некоторым исследованиям, субъекты, которые более независимы в финансовом плане, реже становятся участниками цифровой теневой экономики.

К другим факторам, приводящим к участию в цифровой теневой экономике, относятся:

- влияние близких людей; друзья и семья могут мотивировать человека к участию в цифровой теневой экономике своим успешным примером;

- для детей и подростков основным фактором, способствующим их участию, является недостаток родительского контроля;

- социальная приемлемость незаконных действий в онлайн-пространстве;

- отсутствие жесткого институционального контроля и угрозы наказания.

Различные страны неохотно раскрывают опыт борьбы с цифровой теневой экономикой. Понятно стремление экономически развитых стран показать надежность экономической и государственной системы, но факт расширения цифровой теневой экономики нельзя игнорировать и назрела необходимость объединения усилий и обмена опытом по сокращению

этого негативного сектора экономики.

Приведем примеры методов борьбы с цифровой теневой экономикой в нескольких странах [7, с.32]:

- ужесточение требований к заявкам на право налогового вычета в отраслях с высокими рисками ухода в тень (Канада, Швеция, Великобритания, США);
- повышение налоговых ставок при выявлении фактов потребления сверхдорогих товаров и предметов роскоши (Австралия);
- создание системы стандартных показателей для отраслей, которые показывали бы соотношения между затратами и выпуском (Австралия);
- принудительное использование сертифицированных кассовых аппаратов для организаций, использующих наличный расчет (Россия, Канада, Швеция, Греция);
- принудительное использование баз данных наемных работников с обязательным указанием личных данных работника, отработанного времени, вида деятельности организации и ее названия (Швеция);
- дополнительные штрафы для налогоплательщиков, ранее уличенных в уклонении от налогов (Великобритания).

Опрос проводился в сервисе «Google Формы» с 10.04.21 по 15.04.21 среди учащихся 1 курса СГУ иработающих граждан старше 25 лет. Локация - г. Саратов. С целью эмпирического изучении аднного вопросам мы провели опрос среди разных социальных групп населения. Всего в нем приняли участие 157 человек, 51% студентов, 28% работающих, 14% самозанятых и 7% безработныхв возрасте от 18 до 55 лет. Самыми активными оказались студенты и работающие граждане в возрасте от 18 до 20 лет. Большинство людей, а именно 68 %, знакомы с определением цифровой экономики и чуть меньше 80% опрошенных сталкивались с оплатой услуг, не подразумевающих отчисление налогов. Наиболее эффективным методом борьбы с цифровой теневой экономикой люди считают снижение налоговых ставок, потому что высокие налоги, по данным опроса, стали основной причиной, почему люди не декларируют свои доходы (рис. 1).

Второй же популярной причиной является легкое сокрытие доходов (рис. 2). Данный факт вытекает из предыдущего. Действительно, сейчас ни у одного банка в мире нет программного обеспечения, чтобы отслеживать, кто перевел вам деньги, например, за общую еду или билеты в кино, а кто за оказанную услугу или проданный товар. К сожалению, статистика ответов на вопрос перспективности цифровой теневой экономики не радует. Большинство, а именно 119 человек из157 опрошенных ответили, что цифровая теневая экономика будет только увеличиваться. Но еще больше настораживает мнение 28% опрошенных о том, что цифровая теневая экономика допустима для отдельных слоев населения (таких как пенсионеры, студенты). Хотя 51% аудитории считает, что цифровая теневая экономика наносит ущерб развитию страны.

Цифровую экономику достаточно трудно остановить, поэтому необходимо ее легализовать, установить контроль и учет операций.

Рисунок 1 - Эффективные методы борьбы с цифровой теневой экономикой

Рисунок 2 – Факторы, побуждающие физические и юридические лица участвовать в цифровой теневой экономике

Нами было установлено, что 110 человек из 157 опрошенных не знают о существовании государственных программ, направленных на борьбу с теневой цифровой экономикой. Это говорит о том, что нужно «продвигать» социальные рекламы и доносить до населения весь масштаб затрагиваемой нами проблемы.

Основываясь на вышеизложенной информации и на опыте других стран, мы предлагаем следующие методы предотвращения цифровой теневой экономики:

- определение цифровой теневой деятельности как незаконной, так как отсутствие официального определения порождает возникновение неверных толкований;

- для стимулирования предпринимателей выйти из цифровой тени недостаточно одних «карательных» мер. Наиболее эффективно на наш взгляд использовать известный еще со времен царской России метод «кнута и пряника»:

с одной стороны, должны быть методы наказания и ответственности:

- административная, а в особо крупных размерах, и уголовная ответственность за сокрытие доходов [2, с. 30];

- определение мер выявления незадекларированной деятельности, в том числе и в цифровом пространстве, например, координация деятельности различных проверяющих органов, разработка соглашений о сотрудничестве между странами;

- формирование в обществе стойкого осуждения теневой деятельности, например, освещение в СМИ последствий уклонения от налогов, с указанием сколько средств не поступило в бюджет и, соответственно, какие не были реализованы мероприятия социальной помощи [4, с. 33];

- обеспечить свободный доступ к информации о нелегальных поставщиках (продавцах) в электронном пространстве;

- создание соответствующего ПО для защиты потребителей от теневой цифровой экономики, от незаконного использования персональных данных, чтобы, например, исключить рассылку с предложениями незадекларированных услуг на более выгодных условиях;

- более интенсивный надзор и контроль;

с другой стороны, должны быть меры поощрения для вывода оборотов из тени [7, с. 59-60; 5, с. 47]:

- расширение налоговых режимов для мелкого и среднего бизнеса;

- «налоговые амнистии» при легализации неучтенных доходов, например, без начисления штрафных санкций;

- освобождение от административной или уголовной ответственности.

Цифровизация несет в себе множество экономических и социальных выгод: ускорение развития малого и среднего бизнеса, повышение производительности труда и конкурентоспособности, сокращение материальных расходов. Также стоит отметить положительное воздействие на качество жизни населения: под влиянием цифровых технологий будет расти покупательная способность, повысится доступность и качество медицины, образования. Создадутся предпосылки к более высокому уровню национальной, экономической и общественной безопасности. Но, помимо очевидных выгод, цифровые технологии несут с собой угрозы, которые напрямую связаны с сокрытием доходов онлайн-бизнеса, что наносит значительный ущерб экономике любой страны.

Список литературы

1. Борисов Е.Ф. Экономика. - 4 изд. - Москва: ИНФРА-М, 2012 г.

2. Арсенова Е.В., Крюкова О.Г. Экономика фирмы: схемы, определения, показатели: справочное пособие. М.: Магистр, ИНФРА-М, 2014 г.
3. Учебно-методическое пособие М.: Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова, 2021. 56 с.
4. Гурвич Е. Т., Суслина А. Л. Динамика собираемости налогов в России: макроэкономический подход // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. 2015. № 4.
5. Малинина Т. А. Инвестиционные налоговые вычеты для физических лиц в контексте сокращения налоговых льгот // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. 2016. № 4.
6. Суслина, А.Л., Леухин Р.С., 2016. Борьба с теневой экономикой в России: частные аспекты общих проблем. Налоговая политика. Теневой сектор экономики // Финансовый журнал. 2016. № 6.
7. Автономная некоммерческая организация «Цифровая экономика». URL: data-economy.ru (дата обращения: 12.04.2021).

Щетинина А. Р.
студентка 4 курса экономического факультета СГУ им. Н.Г. Чернышевского

РАЗВИТИЕ ONLINE-ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ В ПЕРИОД COVID-19

Актуальность темы следует из очевидного факта: в России ограничения, вызванные COVID-19, стимулировали развитие онлайн-образования. Специфические условия вынудили использовать дистанционный или/и смешанный формат обучения, основный на Интернет-тенологиях. Кроме того, в период самоизоляции все большее количество людей стало прибегать к различным online-курсам и тренингам, курсам иностранного языка, повышения квалификации, online-подготовке к сдаче ЕГЭ и т.п.

Дистанционное и online-образование, ставшие модным трендом в системе российского образования, постоянно совершенствуются [1, с. 102]. Рынок данных услуг представлен дошкольным, школьным, дополнительным online-образованием, online-курсами переподготовки и т.п. Online-образование обладает преимуществами и недостатками (таблица 1). Таким образом, рост популярности онлайн-образования обусловлен рядом его преимуществ, которые, однако, скомпенсированы и некоторыми недостатками. Особо следует отметить низкую компьютерную грамотность населения, в частности учителей школ. По статистическим данным на 2020 г. около 30% учителей школ относятся к возрастной группе 50–59 лет, а 10% – старше 60 лет. Также наблюдается дефицит кадров: по разным подсчетам школы ощущают нехватку до 200 000 преподавателей. Бывший министр образования РФ, О.Ю. Васильева,

полагает, что до 80% учителей школ, не обладают достаточным уровнем компьютерной грамотности [3].

Таблица 1 – Преимущества и недостатки online-образования

Преимущества	Недостатки
1. Возможность обучения вне зависимости от местоположения и времени. 2. Низкая стоимость образовательных услуг по сравнению с очным обучением. 3. Online-образование – хорошая альтернатива очному обучению для людей с ограниченными возможностями. 4. Возможность применения новых методик, программ, механизмов, делающих online обучение интересным и удобным. 5. Online-образование адаптируется под конкретный уровень подготовки и способностей отдельного студента (персонализация программ). 6. Успехи и недочеты каждого студента удобно контролировать, поскольку вся успеваемость сведена в электронный вид и удобна для восприятия.	1. Высокая дифференциация качества образовательных услуг, предоставляемых разными организациями. 2. Наличие заведомо недобросовестных организаций, создающих иллюзию реального обучения. 3. Неравный уровень компьютерной грамотности населения России, (для дистанционного образования необходимо быть хорошим пользователем ПК). 4. Неравный уровень компьютерного материально-технического обеспечения и доступа к сети «Интернет» у россиян. 5. Отсутствие прямого взаимодействия «учитель-ученик», когда учащемуся приходится самостоятельно организовывать собственное время и силы.

Согласно социологическому исследованию восприятия online-обучения в России, проведенному Министерством науки и высшего образования, население положительно относится к данному виду обучения [4]. Большинство опрошенных одобряют внедрение в вузах online-курсов, появление российских образовательных online-платформ, реализацию национальных проектов в сфере онлайн-образования. Большинство респондентов (52,2%) относится к национальным проектам развития онлайн-образования положительно, 35,6% – нейтрально, 12,2% – отрицательно (рисунок 1).

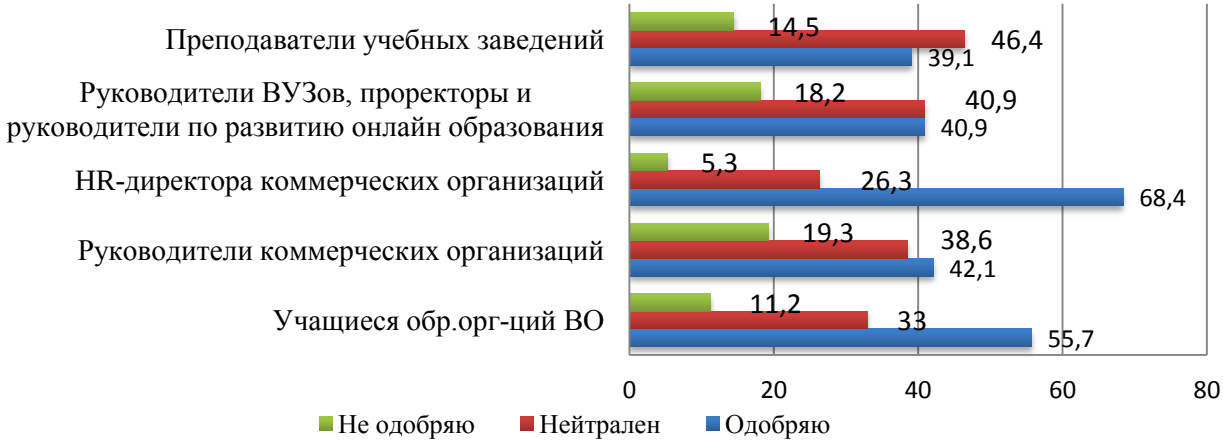


Рисунок 1 – Отношение различных целевых групп к развитию в РФ национальных проектов развития online-образования в 2020 г., %

Исходя из данных, можно сделать вывод: наиболее положительная оценка проектов развития онлайн-образования исходит от HR-директоров коммерческих организаций – 68,4%. Наиболее нейтрально к такому развитию относятся преподаватели учебных заведений – 46,4%. Не одобряют подобные национальные проекты 19,3% руководителей коммерческих организаций, 18,3% руководителей вузов и 14,5% преподавателей учебных заведений.

Для оценки влияния пандемия COVID-19 на развитие online-образования проанализируем динамику рынка, на котором предоставляются данные услуги. До 2020 г. данный рынок рос с темпами 20–25%. Исследование компаний TalentTech, «Нетология» и EdMarket из отрасли образования показало, что по итогам 2019 г. выручка в данном секторе превысила 35 млрд. руб. Несмотря на то, что многие отрасли пострадали от пандемии, на рынке дистанционного и online-образования в 2020 г. динамика была положительной.

Крупнейшие компании из отрасли образовательных услуг на российском рынке: Skyeng, Skillbox, «Нетология-групп», «Учи.ру», «Яндекс практикум». Российский EdTech стремительно развивается: по данным рейтинга Smart Ranking и TalentTech, суммарная выручка данных компаний во II квартале 2020 г. составила 6,2 млрд руб., что на 26,5% больше, чем в I квартале 2020 г. и на 87% выше, чем во II квартале 2019 г. [5]. На рисунке 2 представлена динамика роста выручки за 2019-2020 г. первых 15 игроков рейтинга.

В период «пандемии» наблюдался стремительный росте рынка online-образования. Лидером по приросту выручки стал «Яндекс.Практикум»: рост выручки составил 625%, хотя проект был запущен сравнительно недавно – в феврале 2019 г.

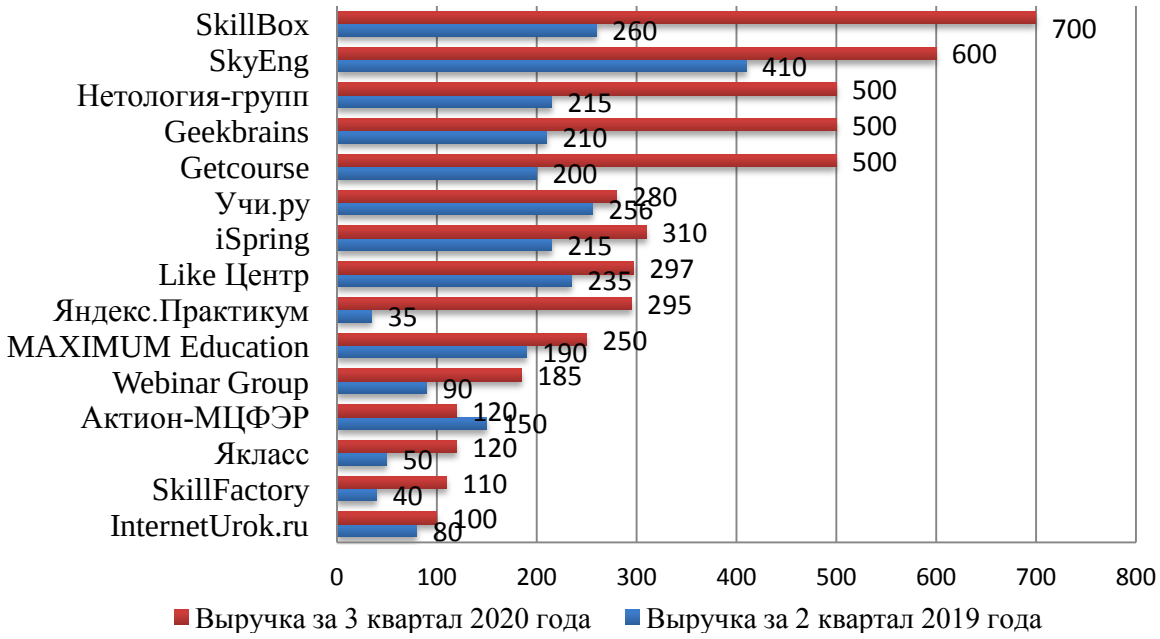


Рисунок 2 – Выручка 15 крупнейших EdTech компаний за II кв. 2020 г. по сравнению с II кв. 2019 г., млн рублей

На 2 месте по приросту лидер рейтинга онлайн-университет современных профессий Skillbox с ростом в 349,4%. В 2020 г. компания заняла 1 место рейтинга, обойдя школу английского языка Skyeng, что говорит о росте интереса со стороны населения к цифровым профессиям. На 3 месте платформа Getcource – рост 199,3%. Единственной компанией с отрицательной динамикой выручки стала «Актион-МЦФЭР» – снижение на 11,17% (рисунок 2).

Согласно рисунку 3, самая популярная ниша – профессия с оборотом более 150 млн. руб. На втором месте находится здравоохранение, на третьем – фитнес (оборот 120 и 98 млн. руб. соответственно). Далее идут такие популярные ниши, как хобби, личностный рост и психология, образование [6].

Сами образовательные платформы отмечают стремительный рост новых пользователей. Так, руководство платформы «Нетология» в марте 2020 г. отметило рост количества регистраций на 345%, в апреле и мае на 112% и 118% соответственно.

Отмечалось и то, что значительно выросла взрослая аудитория 45–54 лет (рост на 104%). По данным компании Skillbox число студентов с начала пандемии возросло почти в 4,5 раза, причем максимальный прирост пришелся на апрель 2020 г. Skillbox отмечает, что уже зарегистрированные студенты стали больше уделять времени домашнему заданию (на 40%), при этом на 100-120% увеличился спрос на вебинары [7].

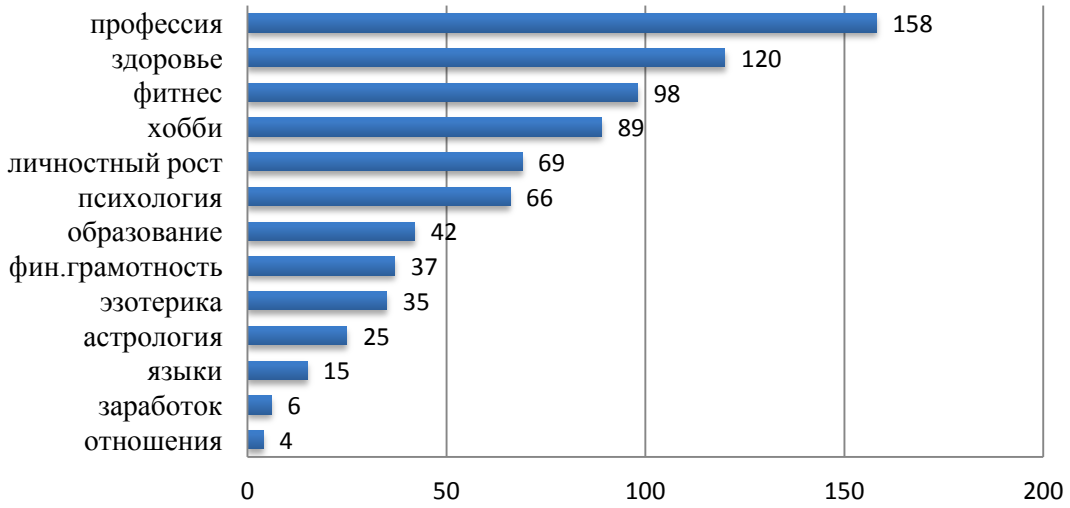


Рисунок 3 – Оборот проектов по нишам (апрель к февралю 2020 г.), млн руб.

Платформа «Учи.ру» отметила, что в период самоизоляции на платформе одномоментно могли находиться более 200 тыс. учеников, что в 8 раз выше значения в аналогичный период 2019 г. Также в России появился специальный ресурс-каталог «covideducation», включающий в себя различные образовательные платформы как на русском, так и на английском языке, в том числе крупнейшие вузы, online-школы, а также музеи, СМИ и частных экспертов [8].

В период пандемии в ВУЗах также были вынуждены ввести практику дистанционного проведения занятий. Такое обучение стало благоприятным толчком к внедрению в образовательную программу современных методик, средств и платформ [9, с. 186]. Также позитивным стало большее количество свободного времени и денежных средств, поскольку отпала необходимость добираться до учебного заведения и обратно. Вместе с тем, дистанционное обучение обладает минусами, которые были перечислены выше. Опрос, проведенный «НИУ ВШЭ» и «Томским государственным университетом» показал, что большая часть студентов была удовлетворена организацией дистанционного обучения: 69% в начале пандемии, 64% к завершению самоизоляции [10]. При этом у 52% студентов возникали технические проблемы с устройствами или Интернетом, более 40% опрашиваемых отметили нехватку общения с соучениками и преподавателями. В целом наметившийся тренд в сфере образования указывает на то, что дистанционное обучение после пандемии станет частью модернизации ВУЗов, а система образования будет включать в себя возможность совмещения очного и дистанционного формата.

Еще один примечательный тренд развития online-образования – рост детских online-проектов, ранее не занимающих лидирующие позиции. Кроме того, продолжается активная персонализация образовательного процесса, что может привести к комбинированию online и очного формата обучения. Также перспективным направлением является развитие новых форм совместных образовательных online-программ, программ на английском языке и создание единого интернет-навигатора по российской системе образования [11, с. 62-63].

Online-образование в наши дни активно развивается, и важную роль в его развития сыграло распространение COVID-19. Несмотря на ряд недостатков данной формы обучения, большинство жителей России положительно относятся к нему. При этом online-образование располагает многими преимуществами: гибкостью, отсутствием привязки к конкретному месту, разнообразием механизмов обучения, стоимостью обучения и т.д. Данное направление образования в России обладает рядом перспектив, способствующих перестройке образования на качественно новый уровень.

Список литературы

1. Сайганова Е.В., Аненкова А.Д., Беспалов А.Т. Дистанционный метод обучения как информационно-коммуникативный тренд современного общества // Материалы научно-практической конференции Дыльновские чтения «Общество и личность в условиях информационно-цифровых трендов». Саратов: Изд-во «Саратовский источник». 2019. С. 99-102.
2. Костоева З.М., Лолохоева Л.Р., Костоева М.М. Дистанционное обучение: плюсы и минусы // Вестник науки и образования. 2020. № (19-1(97)). С. 76-78.

3. Навигатор образования. Рамблер. URL: https://news.rambler.ru/education/43978808-koronavirus-obnazhil-vse-problemy-distantsionnogo-obucheniya/ (дата обращения: 10.02.2021).
4. Министерство образования и науки Российской Федерации. Современная цифровая образовательная среда в РФ. URL: http://neorusedu.ru/news/_130218 (дата обращения: 10.02.2021).
5. Взрывной рост: рейтинг лидеров рынка онлайн-образования России. РБК. URL: https://trends.rbc.ru/trends/education/5fa 1cc249a794739b65c7b5c (дата обращения: 10.03.2021).
6. Нетология-групп. Официальный сайт. Онлайн-образование и коронавирус: как развивается рынок? URL: https://blog.edmarket.ru/coronavirus (дата обращения: 21.03.2021).
7. Газета. Ру. «Знания надо прокачивать»: как вырос спрос на интернет-курсы. URL: https://www.gazeta.ru/business /2020/08/27/13216417.shtml (дата обращения: 23.03.2021).
8. SkillFactory. URL: https://covideducation.ru/ (дата обращения: 23.03.2021).
9. Орусова О. В. Как коронавирус изменил систему высшего образования: анализ перехода вузов на дистанционное обучение // Научное обозрение. Серия 1. Экономика и право. 2020. №3. С. 184-195.
10. РБК. Студенты назвали основные проблемы онлайн-обучения. URL: https://www.rbc.ru/society/19/08/2020/5f3bbdae9a7 947d167de1a41 (дата обращения: 23.03.2021).
11. Макарова М. В. Перспективы онлайн-образования в России // Современное образование. 2020. № (2). С. 59-70.

Юсупова Д. Р.
студентка 1 курса экономического факультета СГУ им. Н.Г. Чернышевского

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ

В современной действительности кредитование физических лиц представляет собой перспективную сферу банковского рынка. Банки в России предоставляют широкий спектр кредитов физическим лицам различного назначения: ипотечные кредиты, автокредиты, образовательные кредиты. Широкое распространение потребительского кредитования связанно с тем, что в относительно короткие сроки имеется возможность получить необходимую сумму денежных средств для удовлетворения своих возрастающих потребностей.

По данным Банка России, по предварительным расчетам по состоянию на 2020 г. объем средств, предоставленных физическим лицам, составил 19 862 млрд руб. (рисунок 1) [2].

С 2016 г. по 2020 г. наблюдается тенденция роста кредитования населения. Среднедушевой доход населения в анализируемый период стабильно невысок, поэтому использование потребительских кредитов позволяет расширить круг приобретаемых товаров и услуг.

Пандемия COVID-19 наложила отпечаток на многие сферы, в том числе на область финансовых услуг. Многие граждане остались без источников дохода и многие испытывали объективные сложности с исполнением своих обязательств перед кредиторами. Данная ситуация привела к росту числа просроченной задолженности. Проведем анализ изменения объема задолженности, в том числе просроченной, по кредитам, выданным физическим лицам за 1 квартал 2020 и 1 квартал 2021 [1].

Рисунок – Динамика выданных кредитов физическим лицам

Таблица 1 Оценка объема задолженности по кредитным продуктам, предоставленным банками физическим лицам в 2020 и 2021 году, млн. р.

	Январь	Февраль	Март	Темп роста за период, %
2021, всего,	20084185	20373284	20813283	103,63
в т. ч. просроченная задолженность	913888	931492	938995	102,75
2020, всего,	17704026	17196773	18217215	102,90
в т. ч. просроченная задолженность	751000	768785	788591	105,01

Исходя из полученных данных, представленных в таблице 1, объем задолженности за 1 квартал 2020 года увеличился на 2,90 %, при этом просроченная задолженность увеличилась на 5,01%. Что касается 1 квартала 2021 года, наблюдается увеличение задолженности на 3,63%, однако просроченная задолженность по сравнению с 1 кварталом 2020 года уменьшилась на 2,15%. Рост числа просроченной задолженности в 1 квартале 2020 объясняется ограничением возможности населения качественно и своевременно обслуживать полученные кредиты вследствие ухудшения макроэкономической ситуации.

Однако стоит отметить, что по данным бюро кредитных историй «Эквифакс», когда в России начали постепенно сниматься санитарные ограничения в 2020 году, произошел заметный рост просроченной задолженности по розничным кредитам. В июне 2020 года почти 365 тыс. кредитных договоров на сумму 5,9 млрд руб. не обслуживались больше

месяца. С апреля их количество выросло на 38,8%, а объем такой проблемной задолженности - на 80%. Еще примерно по 269 тыс. кредитов платежи не поступали больше двух месяцев - их объем в июне достиг 5,4 млрд руб., прибавив с начала кризиса 19,9% [3].

С начала пандемии банками были пересмотрены критерии скоринговой оценки заемщиков. Были повышены требования к кредитной истории и показателю долговой нагрузки клиента так, чтобы у потенциального клиента была возможность комфортно обслуживать задолженность без ущерба для своего материального положения. При принятии решений о выдаче кредита осуществлялись дополнительные проверки для подтверждения занятости. Одним из стоп-факторов стала отрасль работы (например, гостиничный и ресторанный бизнес, бытовые услуги), также повышенное внимание стали уделять стабильности дохода клиента. Как следствие ужесточившихся процедур андеррайтинга, существенно снизился уровень одобрения кредитных заявок. С более лояльным отношением банки отнеслись к повторным клиентам, где уровень одобрений по кредитам наличными снизился на 20% и на 40% по кредитным картам, тогда как по новым заявкам снижение произошло на 33% и более чем на 50% соответственно.

Сегодня кредитование физических лиц требует усовершенствованного подхода к решению имеющихся проблем как в сфере расширения объектов кредитования, так и в сфере условий предоставления займов. Устойчивость кредитной системы и рост ее качественных показателей должны быть приоритетными вопросами, так как четко выверенный механизм кредитования обеспечивает устойчивое развитие экономики страны.

Перспективы развития кредитных операций в России, прежде всего, связаны с экономической и политической стабилизацией, оздоровлением реальной экономики, а также с повышением уровня жизни населения. Поэтому главной задачей руководства на ближайшую перспективу должно стать урегулирование экономической и политической ситуации, что будет способствовать развитию экономики и повышению эффективности ее функционирования.

Список литературы

1. Центральный Банк Российской Федерации. URL: http://www.cbr.ru. (дата обращения: 05.05.2021).
2. Федеральная служба государственной статистики. URL: https://rosstat.gov.ru/ (дата обращения: 05.05.2021).
3. Информационно-аналитический портал РБК. URL: https://www.rbc.ru/ (05.05.2021).
4. Травкина Е. В. Развитие банковского кредитования населения в России. - М.: Русайнс, 2019. 118 с.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Алавина Е. М. Развитие креативного мышления в стандартном сознании персонала современной организации 3
2. Алешина К. В. Особенности регулирования оплаты труда в государственных организациях 7
3. Артемьева О. И. Налоговые риски как один из видов финансовых рисков предпринимательской деятельности: сущность, классификация и методы оценки 10
4. Бабий Е. В. Корпоративная культура как основа развития организации 14
5. Баркова Д. М. Сравнительная характеристика подходов к определению финансовой устойчивости компании 18
6. Бессчетнов Е. И. Развитие финансовых услуг в интернете 22
7. Бондарь А. А. Значение профессиональной деятельности менеджера в организации 25
8. Буйволова Е. Г. Сравнительный анализ предпринимательского климата в России и Китае 28
9. Буц А. В., Адамова Д. Д. Санкции против России: фактор риска или возможности развития? 32
10. Быкова К. А. Современные методы отбора персонала 34
11. Власов М. А. Формирование личного бренда в сети интернет как инструмент продвижения предприятия на рынке 38
12. Вохрина А. А., Митейкина Е. С. Особенности эффективного управления компанией в сфере ЖКХ 41
13. Гафурова Ю. П. Методика планирования финансовых показателей образовательной организации 45
14. Гембач В. В. Удаленная работа как стимул и барьер развития человеческого капитала 48
15. Глухова А. А., Мартюшенко О. М., Прохоцкая А. И. Компетенция Homo Digital 53
16. Гнатюк А. Е, Фартуков А. Д., Туктарова А. Р. Преимущества и риски, связанные с криптовалютой 56
17. Гринькина А. А. Проблемы развития малого бизнеса в сфере туризма 59
18. Гусева О. В. Анализ банкротства физических и юридических лиц в условиях пандемии коронавируса 63
19. Дадаченкова Е. Е. Теории экономических инноваций и конкурентных преимуществ 66
20. Дерунова Д. В. Формирование маркетплейсов как драйвер развития бизнес-процессов в условиях цифровой трансформации 70
21. Джалигов А. З. Проблема устойчивого развития в России 73
22. Дормидонтова О. Н. Повышение этичности поведения руководителей и сотрудников организации 78
23. Душевина Ю. Л. Актуальность надпрофессиональных навыков на современном рынке труда 81

24. Загурный С. С. Экономическая программа народников: теория и практика 86
25. Зезина М. В. Современное состояние российского оборонно-промышленного комплекса 89
26. Зимнухова Е. Д. Риски электронных платёжных систем 93
27. Индюков К. Д., Минко А. А. Портрет криптоинвестора 97
28. Ипатова Е. И., Худошина Д. А. Развитие психоскоринга в зарубежной и российской банковской практике 101
29. Каленюк А. А., Караева А. И. Бережливое производство как способ повышения эффективности деятельности организации 105
30. Каретин А. В. Анализ динамики экспорта сельскохозяйственной продукции Российской Федерации и Саратовской области 109
31. Карманова Д. О. Особенности разработки и принятия управленческих решений в условиях риска 117
32. Каткова Д. А. Управление корпоративными конфликтами в российских корпорациях (на примере ООО «ДВК групп») 120
33. Каюпова Л. Г. Выгоды лизинга для предприятий России 124
34. Килодченко А. С. Проблемы повышения квалификации работников на малых предприятиях 128
35. Комков И. В. Влияние неформальных институциональных факторов на внутренний государственный долг России 131
36. Коробкин С. А. История развития предпринимательства в Саратове (на примере Волжского сталелитейного завода) 135
37. Коробов А. А. Золото vs. трежерис: краткосрочное планирование финансовых инвестиций в условиях высокой неопределенности 139
38. Кочарян А. А., Степанов И. А. Механизмы повышения стоимости ПАО «Газпром» через стратегическое управление инновационным развитием 144
39. Кудрявцева А. А. Анализ популярности искусственного интеллекта в России 149
40. Кудрявцева А. А., Заева К. С. Анализ зарубежного рынка лизинговых услуг 152
41. Кулик С. Д. Проблемы и преимущества дистанционного обучения персонала 155
42. Куренкова В. Ю. Минимизация затрат при сборке network attached storage для малого бизнеса 158
43. Курочкин Е. А. Управление компанией с помощью цифровых технологий 162
44. Лысенко Ф. А. Влияние цифровой трансформации на систему менеджмента качества корпорации 166
45. Машенцева П. Д. Инсайдерская торговля и её особенности на российском фондовом рынке 169
46. Менсах К. Б. Цифровое неравенство в условиях глобализации 174
47. Музалевская В. В. Развитие молодёжного предпринимательства в России 179

48. Мусаева Д. Н. Развитие предпринимательской деятельности в современной экономике: гендерный аспект 182
49. Никифорова Д. А. Влияние цифровизации на трансформацию банковской системы России 187
50. Панфилова А. В. Понятие и методология оценки предпринимательского риска 191
51. Пахомова Т. А. Проблемы формирования системы мотивации персонала в корпоративной организации 194
52. Петров М. В., Челышева Д. Н. Каршеринг в России: особенности функционирования, проблемы и перспективы 197
53. Прорехин Э. А. Влияние нефтяного сектора на развитие российской экономики 201
54. Рамазанова Ф. М. Современные тенденции развития мирового рынка информационно-коммуникационных технологий 205
55. Рогожина О. А. Развитие цифровой формы денежного обращения 209
56. Роках Г. Е. Использование Data Mining для анализа развития информационно-компьютерных технологий 213
57. Рыбалкина К. А. Корпоративное обучение во время пандемии 216
58. Рябова В. С. Экономика в жизни студента и студент в экономике 219
59. Сазанова В. А. Управление человеческими ресурсами мирового хозяйства 223
60. Серебряков Н. Р., Савичев С. С. Эмоциональное выгорание в профессиональной деятельности менеджера 226
61. Сережкина С. А. «Утечка мозгов» в цифровой экономике 230
62. Серов А. В., Голубев Д. Ю., Тутунарь К. Г. Основные тренды в современной логистике 234
63. Сидякина А. В., Корнеева В. А., Ермолаева М. Д. Перспективы развития менеджмента в цифровой экономике 237
64. Сушицкий Н. В., Криворак Я. В. Проблема соблюдения здорового образа жизни при современных условиях труда 241
65. Трепшин В. В. Тенденции развития оптовой торговли в современной российской экономике 244
66. Хатынова Л. Т. Проблема закредитованности граждан в России и варианты ее решения 247
67. Хорошенькова О. В. Влияние изменений в сфере промышленности на валовой региональный продукт 251
68. Чеботарева О. Г. Совершенствование системы дистанционного банковского обслуживания в современных условиях 254
69. Челышева Д. Н. Влияние рисков страховых услуг на развитие интернет-экономики в России 257
70. Шевченко А. И., Власова Е. К., Нарватов В. В. Цифровая теневая экономика и поиск путей ее предотвращения 260
71. Щетинина А. Р. Развитие online-образования в России в период COVID-19 266
72. Юсупова Д. Р. Современное состояние банковского кредитования населения 271

Научное издание

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ:
ПРОБЛЕМЫ, ТЕНДЕНЦИИ, ПЕРСПЕКТИВЫ

Сборник научных статей студентов и аспирантов

Формат 60х84 1/16. Бумага офсетная. Подписано в печать 01.06.2021.
Гарнитура Times. Печать Riso.
Усл. печ. л. 16,05. Тираж 500 экз. Заказ 0088.

Издательский центр «Наука»
410600, Саратов; Пугачёвская, 117, к.50

Отпечатано с готового оригинал-макета
в типографии ИП «Экспресс тиражирование»
410005, Саратов; Рахова, 187/213, офис 220 ☎ 27-26-93