



Санкт-Петербургский государственный университет
промышленных технологий и дизайна

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Материалы Межрегиональной научно-практической конференции

Санкт-Петербург, 27-28 октября 2022 года

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Санкт-Петербургский государственный университет
промышленных технологий и дизайна»**

**ФИНАНСОВАЯ
ГРАМОТНОСТЬ
В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ
ЭКОНОМИКИ**

Материалы Межрегиональной научно-практической конференции

Санкт-Петербург, 27-28 октября 2022 года

Санкт-Петербург 2023

УДК 336:330.16(063)
ББК 65.261я43
Ф59

Финансовая грамотность в условиях цифровой экономики: матер.
межрег. науч.-практ. конф. Санкт-Петербург, 27-28 октября 2022 года /
под ред. М. Н. Титовой, А. И. Любименко. – Санкт-Петербург:
Ф59 ФГБОУВО «СПбГУПТД», 2023. – 276 с.
ISBN 978-5-7937-2423-4

В сборнике опубликованы доклады, представленные на
всероссийской научно-практической конференции «Финансовая
грамотность в условиях цифровой экономики», проходившей в Санкт-
Петербургском государственном университете промышленных
технологий и дизайна 27-28 октября 2022 года. Рассматриваются
проблемы, связанные с управлением финансами и финансовыми
рисками.

УДК 336:330.16(063) ББК 65.261я43
ББК 65.261я43

ISBN 978-5-7937-2423-4

©ФГБОУВО «СПбГУПТД», 2023
© Коллектив авторов, 2023

Приветствие первого проректора, проректора по учебной работе доктора технических наук, профессора Александра Евгеньевича Рудина

Уважаемые участники!

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна» в соответствии с распоряжением Правительства РФ от 25 сентября 2017 г. № 2039-р «Об утверждении Стратегии повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017 - 2023 гг.» реализует комплекс мероприятий по выполнению этой важной государственной задачи.

Эффективными инструментами системы мер, направленных на повышение финансовой грамотности, являются научное и практико-ориентированное сопровождение решений рассматриваемых проблем.

Формат научно-практической конференции позволил охватить широкий круг вопросов, актуальных для Индустрии 4.0: цифровой рубль и его роль в развитии финансовой инфраструктуры страны; процессы цифровизации сфере педагогики; развитие цифровых банковских и социальных услуг; человек в цифровой среде (философский взгляд на формирование цифровых компетенций), трансформация навыков в цифровой экономике и новые запросы к образовательной экосистеме; феномен NFTи перспективы его развития в мировой экономике.

Повестка финансовой грамотности определяется особенностями текущего и перспективного этапов развития нашей страны. В этой связи перед нами постоянно открываются новые направления исследований и сферы приложения их результатов.

Высокий научный потенциал участников конференции позволяет говорить о важности обсуждаемых тем для анализа инфраструктурных процессов и региональных практик.

Желаю всем участникам государственной программы повышения финансовой грамотности значимых инициатив и достижений в научной и педагогической деятельности, успехов и благополучия.



А.Е. Рудин

УДК 330, 336.012.23

Титова Марина Николаевна

Доктор экономических наук, профессор

Заведующий кафедрой менеджмента

Санкт-Петербургский Государственный Университет Промышленных Технологий и Дизайна, Санкт-Петербург, Российская Федерация

+7921646287, marinatitovasutd@mail.ru

ЦИФРОВАЯ ДЕНЕЖНАЯ ЕДИНИЦА И РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ СТРАНЫ

Рассматриваются проблемы развития финансовой инфраструктуры и возможности цифровой денежной единицы. Показан опыт создания ЦВЦБ. Отражена специфика ЦВЦБ в России и ее надежность, обусловленная централизованной дистрибуцией ЦБ и реестром цифровой валюты в ЦБ. Охарактеризованы модели генерации цифрового рубля, разработанные Банком России. Представлены инфраструктурные характеристики системы ЦР.

Ключевые слова: денежная единица, цифровой рубль, равновесие, цифровые денежные рынки, кошелек на платформе ЦР.

Современная экономика и общество претерпевают значительные изменения. Наиболее существенные из них связаны с процессами цифровизации. Значительные сдвиги произошли и происходят в финансовой сфере, актуализируя те или иные проблемы финансового грамотности.

Наибольшее освещение в научных и методических публикациях получили многообразные аспекты трансформации расчетов и платежей, осуществляемые в цифровом формате. Платежную инфраструктуру страны можно считать высокотехнологичной и сложившейся.

На следующем этапе закономерно встает вопрос о генезисе платежных средств или форм функционирования денег. Давно очевиден закономерный приоритет безналичной их формы и теперь встает вопрос о цифровом статусе национальной денежной единицы. Процесс трансформации функционирования денег исторически и логически закономерен. На безразличный статус носителя денег указывал еще К. Маркс, когда подчеркивал, что «В функции денег как средства обращения... материал денег становится безразличным, все зависит от их количества» [1].

Тем не менее представляется важным анализ изменений, связанных с цифровым статусом рубля как национального платежного средства. С позиций практической значимости это означает, что наличная и безналичная формы рубля дополняются цифровой при равенстве их сопоставимых номиналов. Не смотря на широкие возможности блокчейн-технологий, токенизированный безналичный рубль не является цифровым, так как эмитентом цифрового рубля является только банк России и, на приведенном основании, цифровой рубль есть обязательство банка России и третья, после наличной и безналичной, форма

денег. Цифровые рубли представляют собой уникальные цифровые коды (токены), находящиеся в цифровых кошельках клиентов на платформе цифрового рубля и являющиеся вариантом цифровой валюты центральных банков (ЦВЦБ).

Помимо особенностей эмиссии следует отметить и специфику обращения таковых денежных единиц. Следует согласиться с тем, что по сравнению с наличными деньгами цифровой рубль может использоваться для дистанционной оплаты, в сравнении с безналичной — будет являться более защищенным и безопасным способом расчетов [2].

Первую и неудачную попытку выпуска собственной ЦВЦБ предпринял в 2014 году Эквадор. Однако цифровая валюта, получившая название «Dinero Electrónico», не получила спроса со стороны общества, и страна в качестве законного платежного средства сохранила доллар США. Вторая попытка выпуска ЦВЦБ реализована в Содружестве Багамских Островов, где с октября 2020 года официально введен цифровой «Sand dollar», который является законным платежным средством в рамках в стране режима валютного управления (Currency Board). Еще одной страной стали Маршалловы Острова с таким же режимом денежно-кредитной политики (ДКП).

Имеющиеся данные отсылают нас к опыту использования цифровой валюты в качестве национального платежного средства в КНР, Венесуэле и Швеции [3].

Модели центральных банков государств по интегрированию цифровых финансовых активов в национальные экономики существенно отличаются. Так, в КНР доступ к денежным средствам обеспечивается с помощью токенов через частных посредников, расчеты проходят без участия ЦБ; инфраструктуру цифровой валюты составляют оптовые транзакции через DLT (Distributed ledger technology), и розничные — через реестр банка. В Швеции (для e-krona) доступ к денежным средствам обеспечивается с помощью токенов через частных посредников, расчеты проходят через ЦБ; инфраструктуру цифровой валюты составляют оптовые транзакции через DLT, и розничные — через реестр банка. В Норвегии доступ к денежным средствам обеспечивается с помощью токенов через частных посредников, а инфраструктура цифровой валюты определяется реестром в ЦБ. В США Реестр в ЦБ (Digital Dollar) доступ к денежным средствам обеспечивается с помощью токенов через частных посредников, инфраструктуру цифровой валюты составляют оптовые транзакции через DLT, и розничные — через реестр банка. Дания (ekrona) доступ к денежным средствам обеспечивается с помощью токенов. Особенностью национальной модели является централизованная дистрибуция ЦБ. В отношении инфраструктуры цифровой валюты решение не принято. В Исландии (rafrkróna) доступ к денежным средствам обеспечивается с помощью специальных счетов. В отношении инфраструктуры цифровой валюты решение не принято.

В России ЦВЦБ обеспечивается счетами ЦБ при централизованной дистрибуции ЦБ. Инфраструктура цифровой валюты обеспечивается реестром в ЦБ.

Ни одна страна полностью не перешла на использование национальной

цифровой валюты в качестве официального платежного средства государства CBDC (Central Bank Digital Currency), но можно отметить ускоренный рост этих процессов в странах Юго - Восточной Азии. К благоприятствующим факторам правомерно отнести как общую распространенность платежей онлайн, так и высокую скорость транзакций. Более того, в КНР DIGICCY или цифровая валюта является альтернативной нерегулируемой валютой в виде электронных денег, к которой относятся и цифровые монеты, и криптовалюты [4].

Банк России разработал несколько моделей генерации цифрового рубля [5]. Модель А или оптовая одноуровневая модель характеризуется отсутствием у физических и юридических лиц доступа к операциям с цифровым рублем, что не создает преимуществ по сравнению с существующей платежной инфраструктурой. Модель В или розничная одноуровневая модель предполагает, что расчеты в цифровых рублях осуществляются Банком России напрямую с клиентами без участия финансовых организаций. Следовательно, Банк России берет на себя функцию клиентского обслуживания, что знаменует переход к одноуровневой финансовой системе. Модель С или розничная двухуровневая модель с ролью финансовых организаций как транзитных агентов, что предполагает меньшее вовлечение финансовых организаций в процесс взаимодействия с клиентами. Модель D или розничная двухуровневая модель с ролью финансовых организаций как участников расчетов устранила противоречия и ограничения предшествующих вариантов, что позволяет оценить ее как флагманскую. На рисунке 1 представлена ролевой макет участников платформы цифрового рубля для двухуровневой розничной модели D. Финансовые организации обеспечивают привлечение и взаимодействие с клиентами, открытие и пополнение кошельков клиентам на платформе цифрового рубля, процедуры, предусмотренные законодательством в сфере ПОД/ФТ/ФРОМУ, валютным законодательством; исполнение поручений на перевод цифровых рублей, поступивших от клиента.

Федеральное казначейство осуществляет операции с кошелька Федерального казначейства в счет обеспечения деятельности бюджетных организаций. Платформа цифрового рубля обеспечивает эмиссию цифрового рубля, открытие кошельков финансовым организациям и Федеральному казначейству, открытие финансовыми организациями кошельков клиентам и проведение расчетов в цифровых рублях на платформе цифрового рубля.

Взаимодействие по схеме клиент - финансовые организации - федеральное казначейство - платформа цифрового рубля обеспечивает наличные и безналичные расчеты в цифровых рублях по кошелькам на платформе цифрового рубля для физических и юридических лиц. Для этой цели создаются кошелек клиента, кошелек финансовой организации и кошелек Федерального казначейства.

При реализации функций учета и контроля за движением бюджетных средств дополнительная эффективность обеспечивается за счет снижения традиционно выявляемых рисков и минимизации затрат. На международном уровне появляется возможность объединения новой формы российской национальной валюты с аналогичными цифровыми валютами других, в первую

очередь дружественных, государств, что повышает эффективности платежей и позволяет обойти ряд ограничений и санкций.

Предлагаемые в концепция цифрового рубля (Банк России, Москва 2021) [5] решения правомерно оценить с точки зрения продуцируемых рисков.

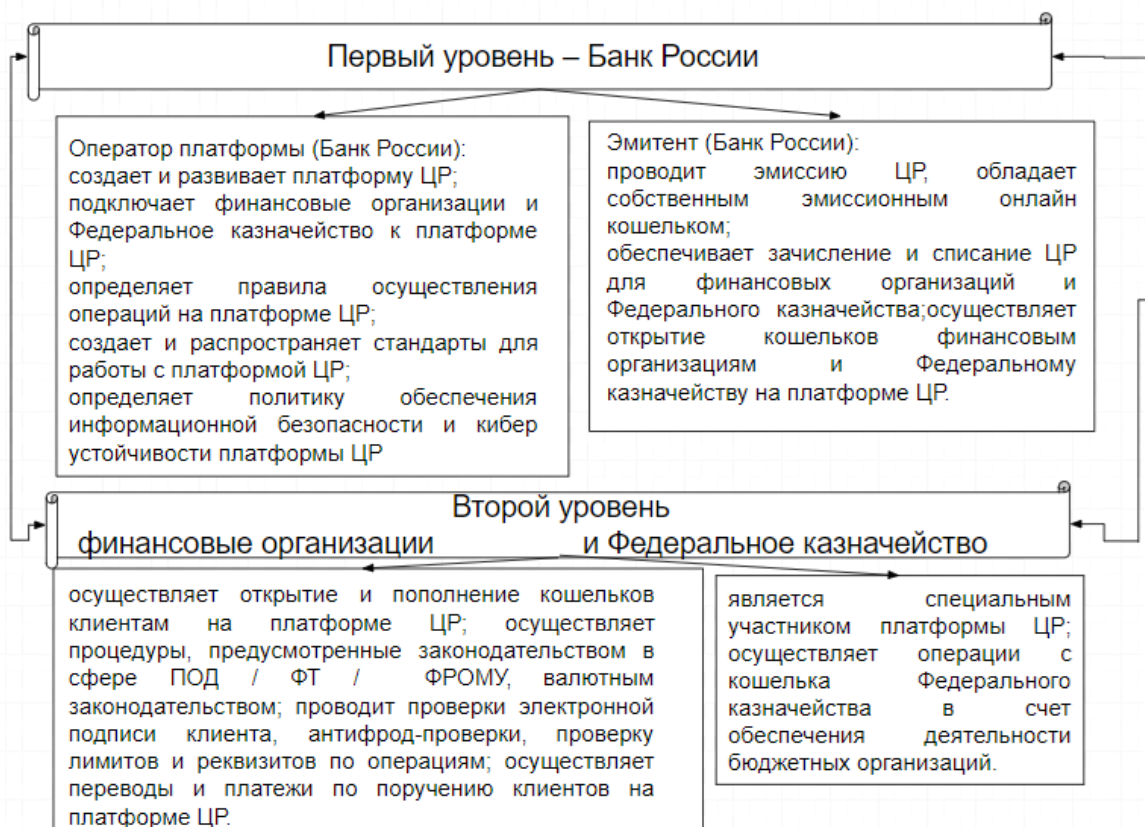


Рис. 1- Макет участников платформы цифрового рубля для двухуровневой розничной модели D.

Так, одновременно перспективным и технически сложным является реализация возможностей платформы цифрового рубля без доступа в интернет. В соответствии с Концепцией возможность офлайн-переводов предполагается обеспечить только для С2С-, С2В-, В2С-операций. Для совершения офлайн-операций, помимо онлайн-кошелька, клиенту будет открыт второй кошелек в цифровых рублях непосредственно на мобильном устройстве. Пополнение офлайн кошелька будет осуществляться клиентом путем перевода цифровых рублей с его онлайн-кошелька при наличии доступа к сети Интернет. Очевидно, достижение заявленных целей возможно только после широкомасштабных исследований. На этом фоне задачи, связанные с конфиденциальностью, представляются традиционными. Гораздо более наукоемкими видятся процессы создания адекватной IT-инфраструктуры и ее доступности для основных групп пользователей. Нельзя исключать и нетехнические риски, следствием которых может стать отток ликвидности.

Оценивая ситуацию с цифровым рублем в свете имеющегося опыта использования дополнительных средств расчетов с помощью специальных прав заимствования (Special Drawing Rights, СДР), представляющих собой международный резервный актив, и ЭКЮ (ECU или European Currency Unit,

1979—1998 гг.), ориентированную на европейскую валютную систему, следует отметить безусловную прогрессивность предлагаемой модели, в первую очередь обусловленную совпадающей пропорциональностью номинала при трансфере компонентов денежной массы. Немаловажное значение имеет и сокращение эмиссии наличных денег, что отвечает, как целям ДКП, так и задачам регулятора в сфере розничного оборота. Равновесие денежного рынка сохраняется через баланс сокращающейся доли эмиссионных наличных денежных средств при растущей доли цифровых рублей. Помимо достижения целей макроэкономического равновесия отметим возможности усиления контроля траектории движения бюджетных средств.

Трансмиссионный механизм денежно-кредитной политики не претерпит значимых изменений, что, помимо отмеченных преимуществ, обеспечит стабильность расчетов и надежность цифровых характеристик финансовой инфраструктуры.

Возможность и необходимость открытия кошелька физического лица на платформе цифрового рубля с целью офлайн-переводов, покупки товаров за цифровые рубли (онлайн), перевод средств между кошельками физических лиц в рамках принятой модели ЦР предполагает актуализацию задач повышения финансовой грамотности населения и освоение компетенций, адекватных развитию цифровой инфраструктуры страны.

Список использованных источников

1. Маркс К. К критике политической экономии // Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. Т. 12. Ч. 1. М., 1933. С. 105—106.

2. М. Д. Шапсугова. Анализ модели цифрового рубля, предложенной в концепции цифрового рубля банка России // Право и цифровая экономика № 2 (16) 2022, С.5-9.

3. Сигов В.О., Солдаткин С.Н., Использование цифровой валюты в качестве национального платёжного средства страны // Теория и практика финансово-кредитных отношений России: идеи молодых в учёных экономистов: сб. студ. науч. работ / под науч. ред. канд. экон. наук, доц. С.Н. Солдаткина. – Хабаровск: РИЦ ХГУЭП, 2021. С. 81–86.

4. 数字货币 (Цифровая валюта), 2017 [Электронный ресурс]. – URL: <https://baike.baidu.com/item/%E6%95%B0%E5%AD%97%E8%B4%A7%E5%B8%81/8159530>. Дата обращения- 15.12.2020.

5. Концепция цифрового рубля. Банк России.http://www.cbr.ru/Content/Document/File/120075/concept_08042021.pdf

UDC 330, 336.012.23

Titova Marina Nikolaevna

Doctor of Economics, Professor

Head of the Department of Management

Saint Petersburg State University of Industrial Technology and Design, Saint Petersburg, Russian Federation

+7921646287, marinatitovasutd@mail.ru

DIGITAL CURRENCY AND DEVELOPMENT OF THE COUNTRY'S FINANCIAL INFRASTRUCTURE

The problems of the development of financial infrastructure and the possibilities of a digital monetary unit are considered. The experience of creating a CVCB is shown. The specifics of the Central Securities Exchange in Russia and its reliability due to the centralized distribution of the Central Bank and the register of digital currency in the Central Bank are reflected. The models of digital ruble generation developed by the Bank of Russia are characterized. The infrastructural characteristics of the CR system are presented.

Keywords: monetary unit, digital ruble, equilibrium, digital money markets, wallet on the Central Bank platform.

УДК 338.57.055.2

Любищенко Анна Игоревна

к.э.н., доцент кафедры менеджмента

Санкт-Петербургский Государственный Университет Промышленных Технологий и Дизайна, Санкт-Петербург, Российская Федерация

ПРОБЛЕМА СКРЫТОЙ ИНФЛЯЦИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТУРБУЛЕНТНОСТИ

Проблема инфляции является актуальной как для мировой экономики, так и экономики отдельных стран и интеграционных группировок. Системный характер инфляционных трансформаций требует глубокого анализа причин, факторов и последствий данных изменений. Особое внимание в статье уделяется вопросам скрытой инфляции и ее последствий для качества жизни потребителей.

Ключевые слова: инфляция, шринкфляция, даунсайзинг, качество жизни

Экономическая турбулентность проявляется в нестабильной динамике экономических показателей и нестабильности мировых рынков. Причинами отсутствия стабильности выступают экономические кризисы, пандемии, изменение цен на сырьевые товары и энергоресурсы на глобальном рынке, девальвация национальной валюты.

Синергетический эффект данных событий проявляется в динамике макро- и микроэкономических показателей, и в том числе в форме инфляции.

Термин инфляция (от итальянского «inflatio», что означает «вздутие») отражает долговременную тенденцию роста общего уровня цен в экономике. Признаком наличия инфляции является рост общего индекса цен.

Тенденция роста цен характеризуется разными темпами их увеличения. Так выделяют умеренную (в среднем 3-5% в год), галопирующую (больше 10%), высокую (200-300% и более), гиперинфляцию (более 1000% в год).

Инфляция может проявляться в открытой (явной) и подавленной (скрытой) формах. Открытая форма инфляции проявляется осязаемо посредством видимого роста общего уровня цен. Подавленная инфляция более характерна для экономик с высокой степенью государственного вмешательства в процесс ценообразования. Установление цен на уровне ниже равновесных значений приводит к сокращению предложения товаров целевых групп регулирования и, как следствие, к явному либо скрытому их дефициту.

Государственное регулирование цен может использоваться как в условиях плановой, так и рыночной экономики в целях решения экономических и социальных задач. В рамках первой экономической модели последствия проявляются в явной форме дефицита товаров, во второй преимущественно в скрытой форме. Скрытая инфляция представляет разновидность инфляции, возникающей вследствие дефицита товаров и услуг, и фиксации либо сдерживании роста уровня цен государством.

Предпосылки скрытой инфляции можно сгруппировать в соответствии с

областью их формирования. Предлагается выделить группы факторов: общеэкономических, спроса, предложения и регулирования (рис.1). Соответственно и влияние данных факторов на инфляционные процессы приводит к неоднородности изменения цен, изменения количества продукта в упаковке при сохранении цен, изменения качества при сохранении либо пересмотре цен, расширения ассортимента и пересмотре цен и иным изменениям.

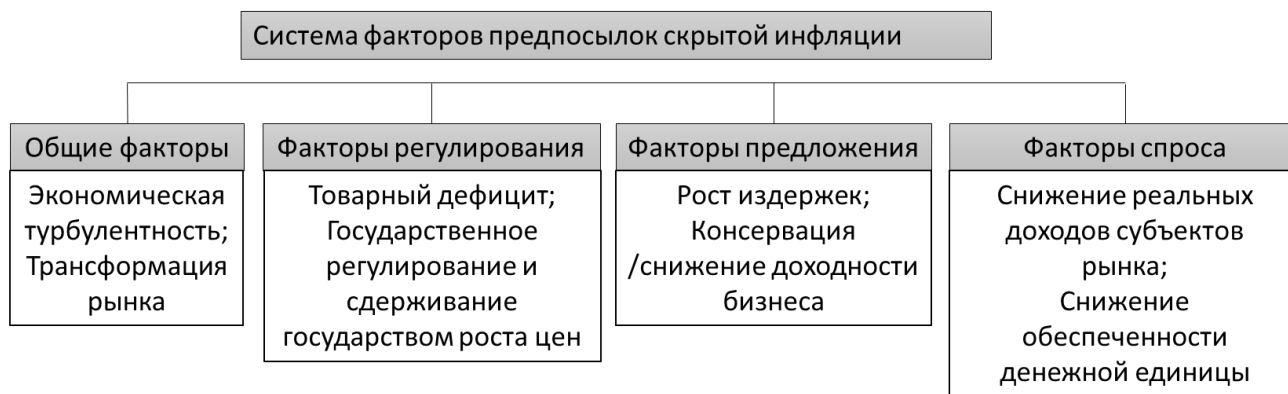


Рис.1. Предпосылки скрытой инфляции

Цепное развитие инфляционного процесса вынуждает каждое звено цепи повышать цены вслед за звеном либо звеньями поставщиками. В ситуации производственного и розничного звена рост цен может быть замедлен с учетом приемлемого уровня максимальной либо средней цены на конечный продукт. Как следствие предприятие вынуждено поступиться частью прибыли, чтобы избежать повышения цен на продукцию.

Также наблюдается рост цен на продукцию, связанную с внедрением инноваций в разработку, производство и реализацию товаров, работ и услуг, обусловленный необходимостью возврата вложенных средств и инфляцией издержек и капитала.

В условиях нестабильной экономической среды потребители пересматривают оценки полезности товаров и как следствие меняют модель потребления, предприятия же вынуждены реагировать на подобные изменения пересмотром цен либо выработкой иных решений, позволяющих скорректировать дисбаланс между ценой производства и ценой потребления.

Необходимость корректировки цен на продукцию и услуги, с одной стороны, и переоценка ценности приобретаемых товаров и услуг потребителями и сокращение объемов покупок, с другой, вынуждает организации B2C секторов экономики варьировать цены либо скрывать повышение цен.

Одним из подобных решений является сокращение объемов расфасовки привычных потребителю товаров с сохранением узнаваемого дизайна упаковки и сохранении качества продукта и цены на продукт. «Скрытое» удорожание удельной единицы товара осознается потребителем с некоторой задержкой и результатом видимой стабильности цен является сохранение уровня продаж.

Такое снижение цен получило название шринкфляция (англ. shrinkflation), термин введен британской экономисткой П. Мальмгрен. В соответствии с определением «шринкфляция — снижение производителем количества, объема или веса товара в упаковке при сохранении или непропорционально малом снижении отпускной цены» [1].

Вынужденным решением для производителя может стать уменьшение количества продукта в упаковке без изменения цены, называемое даунсайзинг продукта либо изменение физического размера упаковки, и, соответственно, объема продукта при сохранении пропорций упаковки и дизайна, называемое даунсайзинг упаковки.

Признаками даунсайзинга являются, с одной стороны, изменение условий тарифов банков, операторов связи, транспортных компаний и др., с другой стороны, изменение количества товара в упаковке, упрощение упаковки и сокращение количества товара, качественных характеристик продукции, ассортимента.

Использование инструментов шринкфляции или «сжимфляции» и даунсайзинга позволяет компаниям стабилизировать прибыль в условиях турбулентности экономики и при сохранении объемов продаж.

Однако, постепенное осознание скрытого удорожания продукта потребителями приводит к недовольству и ощущению обмана со стороны продавцов товаров и услуг. В результате потребители при наличии конкуренции могут изменить покупательские привычки и переключить на продукцию конкурентов либо продукты-аналоги, сохранившие «традиционные» количественные параметры веса, объема, площади.

Резкое снижение реальных доходов потребителей, сопровождаемое ростом цен, становится причиной сокращения объемов потребления и изменения качественной структуры спроса.

При сохранении объемов потребности происходит вынужденная переориентация потребителей на товары, уступающие потребляемым традиционно по качественным характеристикам. В целях сохранения объемов продаж компании вынужденно идут на последовательную редукцию качества товаров при сохранении или несущественном повышении цены.

Даунсайзинг качества происходит за счет изменения сырья для производства продуктов, а также изменения технологии изготовления товаров. Постепенный отказ от соблюдения требований ГОСТов и переход на ТУ позволяет компаниям варьировать качественные характеристики.

Вынужденная «шринкфляция» находит применение в разных товарных категориях, в том числе в наиболее дорогостоящих товарах, таких как недвижимость. Вызванный инфляцией рост издержек в сфере строительства неизбежно приводит к росту цен на объекты строительства. Рост цен на м² жилых и офисных объектов приводит к сокращению доступности объектов большой площади. В целях поддержания спроса строители прибегают к сохранению цен при одновременном сокращении площади объектов. Средняя площадь квартир, выведенных застройщиками на рынок Санкт-Петербурга в 2022 году, составила 51,1 кв. м. В 2020 году этот показатель был на уровне 57,7 кв. м, подсчитали

аналитики. Как отмечают в компании Nikoliers, уменьшение площадей квартир в новом предложении наблюдается во всех сегментах жилой недвижимости. Комфорт-класс за три года «потерял» 6,8 кв. м — средняя площадь новых лотов в 2022 году составила 44,5 кв. м. В бизнес-классе квартиры в среднем уменьшились до 61,1 кв. м (минус 13,1 кв. м с 2020 года). Значительнее всего сократилась средняя площадь новых лотов в премиум-классе: со 115,8 кв. м в 2020 году до 89,1 кв. м в 2022 году [2].

Помимо «шринкфляции» в сфере недвижимости применяется также даунсайзинг качества, проявляющийся в замене двухкамерных стеклопакетов на однокамерные, черновой отделке вместо чистовой, изменении архитектурного проекта (фасада), отказе от межкомнатных дверей, игнорировании понижающих коэффициентов для балконов и лоджий при расчете общей площади квартиры, поступательное сокращение общей площади квартир и т.д.

В условиях экономической турбулентности используются приемы «целевого ценообразования», позволяющие с учетом максимально возможного уровня продажных цен проектировать свойства, характеристики и производство продукции.

В легкой промышленности, например, при сохранении сырьевого состава ткани, меняется ее плотность, что приводит к снижению прочности и долговечности изделий, изготавливаемых из нее. Либо происходит последовательное изменение состава пряжи и тканей за счет замещения натуральных, как правило более дорогих волокон, на искусственные либо синтетические, добавляемые в разных пропорциях.

Изменение состава исходного сырья преподносится потребителю как благо несущее улучшение эксплуатационных характеристик изделий. При этом потребителю становится сложнее отслеживать рост цен изделий, так как процесс изменения цен сопровождается параллельным процессом изменения качества, что усложняет анализ динамики ценовых показателей из-за отсутствия единой базы для сравнения.

Скрытая инфляция, выступающая причиной и следствием действия факторов разной природы, приводит к изменению качественных характеристик, потребляемых населением и бизнесом товаров, понижая таким образом качество жизни.

Список использованных источников

1. Максим Був. Рост цен по-новому. Электронное периодическое издание «Ведомости» (16 апреля 2017). Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/opinion/columns/2017/04/17/685873-rost-po-novomu> -Дата обращения: 25 июля 2022.

2. Теряя метры: средняя площадь квартир в новостройках сократилась до 51,1 кв. м. [электронный ресурс] (07 февраля 2022) режим доступа: https://www.novostroy-spb.ru/analitika/teryaya_metry_srednyaya_ploschad

UDC 338.57.055.2

Lyubimenko Anna Igorevna

Ph.D., Associate Professor, Department of Management

St. Petersburg State University of Industrial Technologies and Design, St. Petersburg,
Russian Federation

***THE PROBLEM OF HIDDEN INFLATION IN CONDITIONS OF
ECONOMIC TURBULENCE***

The problem of inflation is relevant both for the world economy and for the economies of individual countries and integration groups. The systemic nature of inflationary transformations requires an in-depth analysis of the causes, factors and consequences of these changes. Particular attention is paid to the issues of hidden inflation and its consequences for the quality of life of consumers.

Keywords: inflation, shrinkflation, downsizing, quality of life.

УДК 368.8

Абрамова Светлана Владимировна

к.т.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита

Санкт-Петербургский Государственный Университет Промышленных Технологий и Дизайна, Санкт-Петербург, Россия

Ишкова Анастасия Владимировна

студент 22-МГ-24

Санкт-Петербургский Государственный Университет Промышленных Технологий и Дизайна, Санкт-Петербург, Россия

СТРАХОВАНИЕ КАК СПОСОБ ЗАЩИТЫ ОТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РИСКОВ

В статье рассматриваются теоретические и практические аспекты страхования предпринимательских рисков, включая характеристику рисков, нормативное регулирование страхования, описание страховых продуктов и страховщиков.

Ключевые слова: страхование, предпринимательство, риск, премия, выплата, страховщик, страхователь, франшиза

Любой бизнес – это всегда огромное количество рисков. Все те, кто ведут свое дело, не по наслышке знают, что есть вероятность того, что фирма может “прогореть”. И данное обстоятельство не зависит от страны, от сферы деятельности, везде есть опасность потерять контроль над рисками в бизнесе, даже если на данный момент дело процветает. Особенно актуальна данная проблема сейчас, как для России, так и для мира в целом. Последнее время экономика очень нестабильна: эпидемии, катаклизмы, девальвации, напряженные взаимоотношения между странами – все это влияет и на бизнес.

Поэтому в последнее время все большую и большую популярность набирает страхование предпринимательских рисков.

Предпринимательские риски включают в себя любые неопределенности и негативные моменты, которые ухудшают положение в компании, как в ходе производства и реализации продукции, работ и услуг, так и при проведении финансовых операций, а также даже на этапе разработки проектов.

При этом, чем больше неопределенности в бизнесе, тем больше предпринимательских рисков, но с этим повышается и шанс увеличения прибыли.

Чтобы сократить убытки от предпринимательских рисков, их можно застраховать. Многие страховые компании предлагают свои услуги. Страхование предпринимательских рисков происходит также, как и любое другое – заключается договор страхования, предприниматель платит страховую премию и в случае неблагоприятной ситуации страховая компания выплачивает страховое возмещение.

Но стоит обратить внимание на то, что данный вид страхования довольно-

таки дорогой по сравнению с другими видами, например, страхования гражданской ответственности, имущества, ипотечного страхования и других. Это связано с тем, что страховым компаниям сложно просчитать все риски и происшествия, с которыми может столкнуться клиент.

Основными регулирующими документами в области страхования рисков предпринимателя являются Гражданский Кодекс РФ (ст.928-970) и ФЗ № 4015-1 «Об организации страхового дела в РФ».

Анализ существующего страхового законодательства показал, что данный вид страхования классифицируется как вид имущественного страхования, который страхует:

- риск потери имущества, в результате повреждения, кражи, гибели и т. д. (ст. 933 ГК РФ);
- риск ответственности по обязательствам и договорам (ст. 931-932 ГК РФ).
- риск потерь из-за невыполнения договоров контрагентами, воздействия обстоятельств, независящих от предприятия (ст. 933 ГК РФ).

Сами риски, которые страхуются можно условно разделить на внутренние и внешние.

К внутренним рискам или происшествиям могут относиться:

- риск поломки имущества, а также его хищение;
- риски, возникающие вследствие причинения вреда, как жизни и здоровью, так и имуществу других лиц;
- риск неполучения ожидаемого дохода. Это может быть в следствии изменения условий контракта со стороны контрагента, так и нарушений его условий;
- риск несвоевременной оплаты по кредитам;
- риск банкротства компании;
- риск, связанный с резким падением спроса на продаваемую продукцию, работы или предлагаемые услуги;
- риск, связанный с частичной или полной остановкой производства при поломке оборудования, перебомах в поставках необходимых материалов и т. д.

А вот к внешней “опасности” можно отнести:

- риск усиления конкуренции;
- экономическую неопределенность;
- ограбление;
- экстремальные ситуации, такие как пожар или может быть аварии коммунальных служб;
- природные катаклизмы;
- социальные факторы;
- политические факторы;
- изменение в законодательстве.

То есть внутренние риски, связанные на прямую с деятельностью бизнеса, и предприниматель имеет возможность их предотвращать, а вот внешние риски он уже контролировать не может, все происходит независимо от его стремлений.

Но несмотря на это есть определенные риски, которые страховые компании, находящиеся на территории Российской Федерации, не страхуют:

- увеличение расходов на сырье и товары, которые приносят дополнительный доход (те, что относятся к основному доходу, застраховать есть возможность);

- увеличение расходов на любые платежи в бюджет, такие как, налоги с экспорта, пошлины, налог на прибыль и др.;

- увеличение итоговых сумм на почтовые сборы и грузоперевозки;

- любые расходы, которые возникнут у предпринимателя после остановки своей деятельности.

Страховые организации разрабатывают на основе действующего законодательства Правила страхования для каждого направления, которые описывают риски и порядок организации страхового процесса.

В соответствии с Правилами страхования, заключается договор со страхователем, в котором указываются реквизиты сторон, срок действия, дата вступления в силу, объект страхования, страховые случаи, порядок осуществления выплат и т.д.

Также Правилами страхования предусматривается:

- недопустимость со стороны предпринимателя умышленных действий, приведших к страховому случаю;

- возможность точной оценки суммы ущерба и страховой выплаты;

- использование франшизы;

- определение минимальной суммы выплаты.

Нарушение поставщиками и подрядчиками своих обязательств и сроков, некачественные поставки, выполненные работы, аварии, пожары являются факторами риска, связанного с возникновением непредвиденных расходов. Страхование риска возникновения непредвиденных расходов призвано защитить предпринимателя. В подобных договорах, как правило, указывается сумма убытка, которую не компенсирует страховщик (безусловная франшиза). Если применяется условная франшиза, то компенсация выплачивается только, если ущерб ее превышает.

При осуществлении предпринимательской деятельности организации применяется так же страхование ответственности невыполнения обязательств перед контрагентами. Однако не все предприниматели могут им воспользоваться. Гражданский Кодекс РФ устанавливает, что такое страхование возможно только в установленных законом случаях (например, страхование плательщика ренты, туроператора и т.д.) и только в пользу контрагентов страхователя.

Еще одним из рисков предпринимателя, который можно застраховать, является угроза не погашения дебиторской задолженности покупателем. Если срок оплаты будет нарушен, то организация получит выплату от страховой компании, а разбираться с просроченной задолженностью покупателя будет страховая. Особенностью данных договоров является определение «кредитного лимита» для каждого дебитора страхователя и «срока задержки оплаты». Этому предшествует большая работа экспертов страховщика по анализу финансовой отчетности, изучению кредитных историй дебиторов страхователя. В результате на страхование принимаются риски дебиторов, получивших кредитный лимит.

Страхование от вынужденных простоев чаще всего является дополнительным к страхованию имущества. Если застрахованное имущество предприятия будет повреждено или уничтожено, то такое страхование позволит компенсировать убытки, связанные с вынужденной остановкой производства. В этом случае предприятию компенсирует: расходы, которые оно несет, не зависимо от простоя (зарплата, аренда, налоги, амортизация и т.д.), а также сумму недополученной прибыли от основной деятельности, которая рассчитывается на основе данных прошлых периодов.

По данным СК «РЕСО» среди страхователей, получивших выплату только по прямому ущербу от пожара, аварии, многие уходят с рынка, если не были застрахованы убытки от простоя. По данным зарубежной статистики, только 30% убытков приходится на ущерб, нанесенный имуществу, а 70% на убытки от простоя. В договоре страхования устанавливается период, в течении которого ущерб от остановки берет на себя предприятие и период, в течении которого ущерб возмещает страховщик.

Страхование рисков, связанных с использованием объектов интеллектуальной собственности, в нашей стране стало применяться с 2000 года. СК «ГУТА-страхование» одной из первых получила лицензию на этот вид деятельности. В настоящее время страховщики предлагают «пакетное» страхование, включающее страхование рисков оценщиков, процедуры патентования, охраняемых документов, судебных расходов, риска потери прав, нарушения прав использования и т.д.

Таким образом, различные страховые продукты призваны помочь предпринимателям решать возникающие проблемы и поддерживать стабильность и непрерывность деятельности.

На фоне пандемии резко вырос спрос на договоры от предпринимательских рисков. Число купленных полисов в первые шесть месяцев прошлого года увеличилось на 170%. Суммы страховых премий увеличились на 42.6%. Организации крупного и среднего бизнеса страховали кредитные, торговые риски. Увеличилось число договоров страхования убытков из-за перерывов в производстве. Также увеличилась потребность в киберстраховании, т.к. многие организации использовали удаленную работу. Опыт пандемии заставил малые и средние предприятия искать страховую защиту. По данным страховщиков увеличился спрос на «коробочные» продукты для малых и средних предприятий с невысокой долей страховых премий и низкими показателями выплат.

Согласно статистическим данным лидером сегменте страхования предпринимательских рисков является СК ПАО «СОГАЗ».

Общая страховая сумма по страхованию предпринимательских рисков этого страховщика составила за 2021 год около 3.5 трлн.р (доля рынка 33%), страховые премии 11.8 млрд.р. (доля рынка 49%), выплаты 1,4 млрд.р. (доля рынка 49%).

На втором месте по объему страховых сумм находится АО «Альфа Страхование» (2.2 трлн.р., доля рынка 20%), а по объему собранных премий СК

«Атрадиус Рус Кредитное страхование» (2.6 млрд.р., доля рынка 10%).

Статистические данные показывают высокую концентрацию данного сегмента страхования.

Уровень выплат за анализируемый период составил в СК ПАО «СОГАЗ» - 12%, АО «Альфа Страхование» - 17%, ООО «Атрадиус Рус Кредитное страхование» - 25%. Общество с ограниченной ответственностью «Кредендо – Ингосстрах Кредитное страхование» хотя и находится в тройке лидеров по получению страховых премий, в выплате компенсаций по сравнению с пятью данными компаниями занимает последнее место. Данная компания в 2021 году выплатила компенсаций на сумму – 67,66 млн. руб., что составляет всего 3,6% от суммы полученных премий. Следует отметить, что норматив данного показателя для целей обеспечения финансовой устойчивости страховщика 5-40%.

Однако, не смотря на спрос, страхование предпринимательских рисков занимает 1-3% в страховом портфеле страховщиков. Размер собранных страховых взносов в начале 2022 года остался на уровне прошлого периода. Реальной страховой защитой охвачено мало рисков. Основная доля рынка данном сегменте страхования занята пятеркой ведущих страховщиков, лидирующее место среди которых занимает СК ПАО «СОГАЗ». Возможно, что неготовность остальных страховщиков принимать указанные риски на страхование связана с недостатком андеррайтеров в этой области. Ошибки страховщика могут привести к высоким показателям убыточности и неэффективности деятельности страховой компании. Кроме того, высокая вероятность страховых случаев оказывает влияние на решение страховщиков работать в этом сегменте.

Однако, несмотря на имеющиеся проблемы, страховой рынок развивается. Страхование предпринимательских рисков позволяет с помощью компенсации потерь страхователей повысить их платежеспособность, а также обеспечить непрерывность и стабильность деятельности.

Список источников:

1. Гражданский Кодекс РФ (часть вторая) №14-ФЗ в ред. От 01.07.2021 с изменениями и дополнениями, вступающими в силу с 01.01.2022.

2. Закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 27.11.1992 N 4015-1 (ред. От 01.04.2022).

3. Рэнкинги страховых компаний: <https://raexpert.ru/rankings/insurance/>.

УДК 336.226.111

Александров Евгений Витальевич

Магистрант, 2 курс

Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, Санкт-Петербург, Россия

М.т. 8-921-407-12-41, qwe8013asd2016@yandex.ru

Научный руководитель: ст. преподаватель кафедры бухгалтерского учёта и аудита СПбГУПТД, **Александрова Марина Геннадьевна**

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

В статье дана краткая историческая справка и характеристика налогообложения доходов физических лиц в России и за рубежом. Приведены некоторые особенности налогообложения доходов индивидуальных предпринимателей в России. Сделан вывод об обоснованности льгот по НДФЛ для предпринимателей.

Ключевые слова: налог на доходы физических лиц, подоходный налог, налоговые льготы, индивидуальные предприниматели.

Одним из самых распространённых налогов во всём мире является подоходный налог. С 1 января 2001 года в Российской Федерации вместо подоходного налога действует налог на доходы физических лиц (далее – НДФЛ, подоходный налог). Он регулируется главой 23 НК РФ. Считается, что его преимуществами являются:

- возможность обложения налогоплательщиков в соответствии с их платёжеспособностью;
- возможность обложения доходов налогоплательщиков, полученных из различных источников и в различных формах, в том числе и в натуральной;
- наличие в большинстве стран минимального необлагаемого налогом дохода, а также прогрессивной шкалы налогообложения, что свидетельствует о большей социальной справедливости;
- поскольку по оценкам европейских экономистов спрос на общественные блага зависит от дохода физического лица, и сумма НДФЛ также зависит от его дохода, то этот налог обеспечивает связь между этими элементами;
- объект налогообложения НДФЛ – это так называемый «чистый» доход всего общества, доход, полученный физическими лицами. Большинство экономистов придерживаются мнения, что именно этот доход должен быть источником налоговых поступлений в бюджеты стран. Поэтому подоходный налог считается одной из наиболее совершенных форм налогообложения [1].

Различают два основных подхода к построению этого налога: глобальный и шедулярный. Глобальная система зародилась в Пруссии. В её рамках рассматриваются все доходы налогоплательщика, независимо от источника их возникновения, и облагаются одинаково. Шедулярная система, зародившаяся в Великобритании, подразумевает деление доходов налогоплательщика в зависимости от источника их возникновения. Для каждой группы доходов

установлены свои правила обложения налогом. Практически, это не один налог, а несколько налогов, собираемых с одного налогоплательщика.

Первой страной, где был введен подоходный налог, считается Англия, в которой он действует, начиная с 1798 года [2], по данным другого источника [3] - с 1842 года. Спустя более полувека - в 1891 году этот налог был введен в Германии (Пруссии). Остальные страны начали вводить подоходный налог уже в двадцатом веке. Франция ввела его в 1914 году, США – в 1915 году, а затем и Россия – в 1916 году.

Профессор И. А. Майбуров выделяет два основных условия распространения подоходного налога в мире. Первым условием является увеличение доходов каждого отдельного человека, а также возможность аккумуляции доходов от различных источников у конкретного индивидуума. Источники доходов – это не только плата за труд, но и доходы, полученные собственниками предприятий, недвижимости, ценных бумаг и прочее. В рамках подоходного налога стало возможным обложить все эти доходы в совокупности. Именно низким уровнем доходов физических лиц в России объясняется достаточно позднее введение этого налога в нашей стране.

Второе условие Майбуров И. А. связывает с повышением уровня образованности и развитием налоговой культуры в обществе. Примерно с середины 19 века появляется восприятие уплаты налогов как исполнения своего гражданского долга. Люди начинают понимать зависимость от общества, в котором они живут. А, следовательно, приходит понимание важности общественных потребностей и необходимости их удовлетворения. В это же время во многих странах появляется идея необходимости проведения социальной политики, и увеличиваются государственные расходы на здравоохранение и образование, что конечно же способствовало усилению такого восприятия налогов.

В начале 20 века доход налогоплательщиков оценивался специальными правительственными комиссиями. Однако это был достаточно дорогой способ оценки. В двадцатых годах XX века в странах Западной Европы и в США были проведены налоговые реформы, в результате которых распространение получил более дешёвый метод оценки доходов – декларационный.

Постепенно эти факторы привели к усилению роли подоходного налога в европейских странах и США. Доля этого налога в налоговых доходах этих стран стала увеличиваться. Например, во второй половине 20-х годов прошлого века подоходный налог занимал в бюджете Франции – более 60%, немного меньше в США – около 56,5%, чуть более 45% - в бюджете Великобритании, намного скромнее его роль была в Германии – около 40 % [3].

В настоящее время существуют страны, в которых подоходный налог не используется. Это в первую очередь достаточно богатые страны, которые приобрели своё богатство за счёт добычи углеводородов (например, Катар, Объединенные Арабские Эмираты, Саудовская Аравия), а также многие небольшие страны, живущие за счёт туризма (например, Багамские острова, Бермуды и другие).

Налогоплательщиками подоходного налога во всех странах, где он введён,

являются физические лица. Однако любая страна рассматривает как минимум три категории физических лиц: своих граждан, иностранных граждан тем или иным способом связанных с этой страной, и физических лиц, не имеющих гражданства. В некоторых странах определенные объединения физических лиц также рассматриваются как субъекты налогообложения. В качестве примера можно привести Великобританию. В ней такие объединения как товарищества, союзы, ассоциации и сообщества отнесены к физическим лицам (в рамках подоходного налогообложения).

Также существуют два принципа, на основе которых определяют объект налогообложения. Это принцип территориальности и принцип резидентства. Первый основан на том, где (на территории какого государства) или от источников в какой стране получен доход. Второй зависит от статуса лица: если оно является налоговым резидентом страны, то место получения дохода этим лицом для целей налогообложения не имеет значения.

Большинство европейских стран (Россия не является исключением) при установлении объекта налогообложения используют сразу оба принципа. Основным отличием в подходах стран является само определение налогового резидента. Самым распространенным подходом к определению этого понятия является критерий длительности пребывания (фактического присутствия) физического лица на территории государства. При этом гражданство или его отсутствие не имеют значения. В большинстве случаев для получения статуса налогового резидента страны лицу необходимо находиться на её территории не менее, чем сто восемьдесят три дня либо в году, либо за последние двенадцать месяцев. Этот критерий используется такими странами, как Болгария, Венгрия, Германия, Испания, Италия, Португалия и другие страны. Также часто используемым является критерий, опирающийся на понятие «центр жизненных интересов». Он применяется в Испании, Италии, Польше, Португалии, Словении. В последних трёх из перечисленных стран используется также критерий «место обычного проживания».

В Российской Федерации налоговым резидентом является лицо, пробывшее на её территории не меньше ста восьмидесяти трёх дней за последние 12 месяцев. От того, является ли физическое лицо налоговым резидентом нашей страны или нет, зависят состав облагаемых доходов и ставка, по которой будут облагаться эти доходы на территории России. Например, налоговые резиденты уплачивают в России НДФЛ со всех своих доходов (где бы они ни были получены) по ставке 13% (с доходов, превышающих 5 млн. руб. – по ставке 15%). А у нерезидентов облагаются НДФЛ только доходы, полученные ими в России, при этом установлена ставка 30%. Но есть некоторые отступления от этого правила. Доходы налоговых резидентов стран – участниц Евразийского экономического союза, полученные ими на территории нашей страны, облагаются также, как и доходы налоговых резидентов России.

Однако нужно отметить важную деталь. Физические лица, ведущие предпринимательскую деятельность в нашей стране, должны зарегистрироваться в качестве индивидуальных предпринимателей. В этом случае они должны уплачивать НДФЛ со своих доходов от

предпринимательской деятельности, также они являются плательщиками налога на добавленную стоимость. Ещё им необходимо уплачивать налог на имущество физических лиц, если они используют в своей деятельности недвижимость, например, ларёк, гараж или другое имущество. На 1 апреля 2022 года в России действовало 3764 тыс. индивидуальных предпринимателей [4]. Подавляющее большинство ИП применяют специальные налоговые режимы – единый сельскохозяйственный налог, упрощенную систему налогообложения или патентную систему налогообложения. При переходе на любой из этих налоговых режимов предприниматель перестаёт уплачивать НДФЛ со своих доходов от предпринимательской деятельности.

Кроме того, существует ещё один налоговый режим, пока введённый только в порядке эксперимента, – это налог на профессиональный доход. Им облагаются доходы «самозанятых» физических лиц. Применяя этот налоговый режим, физические лица не уплачивают со своих доходов НДФЛ, они уплачивают только налог по этому специальному режиму. «Самозанятых» лиц в нашей стране на 1 апреля 2022 года насчитывалось 4789 тыс. человек.

По данным Федеральной службы государственной статистики в России на 1 января 2022 года количество людей, находящихся в трудоспособном возрасте, составляло более 83,2 млн. человек [5]. Из них лица, активно занимающиеся предпринимательской и профессиональной деятельностью, НДФЛ с доходов от такой деятельности в подавляющем большинстве случаев не уплачивают. Это связано с тем, что они на законных основаниях применяют специальные налоговые режимы, перейдя на которые, человек перестаёт уплачивать НДФЛ. Таких физических лиц около 8,5 млн. человек, то есть более 10% трудоспособного населения.

Тем не менее собираемость НДФЛ в Консолидированный бюджет субъектов Российской Федерации год от года растёт. Например, за первый квартал 2022 года поступления от рассматриваемого налога превысили аналогичные поступления за первый квартал 2021 года почти на четверть (на 24,2%) и составили 1,2 трлн. руб. [6] На это отчасти влияет то, что индивидуальные предприниматели, имея льготы по налогообложению (специальные налоговые режимы) могут быстрее развивать свой бизнес и нанимать большее количество сотрудников, выплачивая им доход. А уже с этого дохода нужно платить НДФЛ.

Итак, одна из важных задач государства в рамках налогообложения физических лиц – корректировать систему налогов так, чтобы льготы стимулировали людей к активной экономической деятельности, которая неизбежно приведет к приросту налоговых доходов бюджета в целом, в том числе от НДФЛ.

Список использованных источников:

1. Майбуров И. А. Теория налогообложения. Продвинутый курс / И. А. Майбуров, А. М. Соколовская. — М.: Юнити-Дана, 2011. — 591 с.
2. Майбуров И. А. К 100-летию подоходного налога в России: теоретический анализ основных этапов реформы / И. А. Майбуров // Journal of Tax Reform. — 2015. — Т. 1, № 2-3. — С. 161-176.
3. Богославец Т.Н. Периоды развития системы налогообложения доходов физических лиц в России // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2017. № 3 (59). – С.13-25
4. Налоговые индикаторы экономики / Аналитический портал ФНС России, URL: <https://analytic.nalog.gov.ru/>
5. Распределение населения по возрастным группам / Сайт Федеральной службы государственной статистики, URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/12781>
6. Налоговые поступления в консолидированные бюджеты субъектов РФ / Аналитический портал ФНС России, URL: <https://analytic.nalog.gov.ru/>

УДК 336.225.2

Александрова Марина Геннадьевна

Старший преподаватель кафедры бухгалтерского учёта и аудита

Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, Санкт-Петербург, Россия

РАЗВИТИЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ФНС РОССИИ

В статье анализируется опыт внедрения в работу Федеральной налоговой службы цифровых технологий, влияние новых технологий на возможности службы информировать население о налогах и укреплять налоговую дисциплину.

Ключевые слова: федеральная налоговая служба России, цифровизация, цифровые технологии.

Федеральная налоговая служба России (далее – ФНС России) – это исполнительный орган власти, координацию и контроль деятельности которого осуществляет Министерство финансов Российской Федерации [1]. На эту федеральную службу возложены функции налоговых органов России, функции по регистрации в государственных реестрах организаций, физических лиц, в том числе индивидуальных предпринимателей (далее – ИП), а также объединений физических лиц, не являющихся организациями [2], таких как фермерские хозяйства. Кроме того, ФНС России уполномочена проводить аккредитацию таких обособленных подразделений иностранных организаций (кроме страховых и кредитных), как представительства и филиалы. Она выполняет контрольные функции в сфере производства и оборота табачных изделий, а также контролирует использование контрольно-кассовой техники (далее – ККТ). Именно эта федеральная служба уполномочена обеспечивать требования Российской Федерации по денежным операциям и по уплате обязательных платежей в делах, связанных с банкротством юридических и физических лиц [3]. К полномочиям ФНС России относится также контроль

- соблюдения валютного законодательства резидентами (за исключением указанных в законе «О Центральном банке Российской Федерации» [4] и в законе «О валютном регулировании» [5]) и нерезидентами,

- соответствия некоторых валютных операций условиям полученных ими лицензий,

- исполнения резидентами своей обязанности отчитываться ФНС России о своих счетах и вкладах в банках, находящихся за рубежом и о движении средств по ним,

- за проведением лотерей и азартных игр, за полнотой, представляемой их организаторами информации, подтверждающей исполнение федерального законодательства [6].

На ФНС России возложены обязанности ведения большого количества реестров. Это не только единые государственные реестры налогоплательщиков, индивидуальных предпринимателей и юридических лиц, но и реестры: дисквалифицированных лиц; аккредитованных филиалов, представительств

иностранных организаций; ККТ; фискальных накопителей; экспертных организаций. Служба также ведёт информационный ресурс бухгалтерской отчётности, выполняет функции удостоверяющего центра, обеспечивая сертификатами ключей, необходимыми для проверки электронных подписей, лиц, так или иначе участвующих в электронном документообороте.

Это неполный список задач, решаемых федеральной налоговой службой России. Но перечисления их достаточно для понимания того, что в ФНС России скапливается огромное количество данных и обработать их без использования современных цифровых технологий невозможно. Также как невозможно одновременно создать систему цифровизации, способную решить даже часть из перечисленных задач. Поэтому рассмотрим, как строились и развивались информационные системы в ФНС России, а также каковы планы развития её ИТ-инфраструктуры.

Налоговые органы России как единая централизованная система были сформированы в 1991 году и назывались Государственной налоговой службой России. В 1998 году служба была преобразована в Министерство Российской Федерации по налогам и сборам, которое просуществовало вплоть до 2004 года, в котором Министерство было преобразовано в Федеральную налоговую службу России, подведомственную Министерству финансов РФ. В таком статусе ФНС России существует и в настоящее время.

Можно выделить период, начиная с 2006 года, когда в налоговых органах нашей страны активно начала внедряться автоматизация процессов по обработке, имеющейся у них информации. В следующий период, примерно до 2010 года, проводится работа по оптимизации налогового администрирования, в рамках которой получает развитие система предоставления налогоплательщиками отчётности в налоговые органы по телекоммуникационным каналам связи (далее – ТКС).

Большим шагом вперёд в развитии информационных систем в Федеральной налоговой службе России стало внедрение на территории всей страны в 2013 году автоматизированной системы контроля за возмещением налога на добавленную стоимость (далее – АСК НДС). Система в автоматическом режиме осуществляет проверку всех поданных заявок на возмещение НДС и классифицирует соответствующих налогоплательщиков по степени риска. Риск может быть низкий, средний и высокий. В группу компаний с высоким налоговым риском система относит организации, обладающие признаками, свидетельствующими о попытке получить необоснованную налоговую выгоду. Для таких компаний может быть проведена не только камеральная проверка НДС, но и выездная проверка для пресечения незаконного возмещения этого налога из федерального бюджета. По данным ФНС России только за первый год работы АСК НДС сократилось на 45% количество попыток незаконно возместить НДС.

Весной 2015 года начал свою работу Центр по обработке данных (далее – ЦОД) ФНС России в городе Дубна. Это часть проекта по обработке больших данных (big data), но это позволило налоговикам запустить вторую систему контроля НДС – АСК НДС-2. В отличие от предыдущего варианта системы,

новая дала возможность в режиме реального времени обнаружить противоправные действия с налоговыми вычетами по указанному налогу. Кроме того, с 2015 года была изменена декларация по НДС, в неё стали включать данные из Книги покупок и Книги продаж. АСК НДС-2 сверяет данные, предоставленные разными хозяйствующими субъектами и выявляет расхождения. В случае их выявления от организации потребуют объяснений или уточнения информации, представленной в декларации. На это ей даётся пять дней. Если налогоплательщик не откорректирует данные, то налоговая служба назначит проверку.

С 2016 года Федеральная налоговая служба начала активные разработки и в дальнейшем внедрение автоматизированной системы АИС «Налог-3». Это система налогового администрирования, в основе которой находится единая централизованная информационная база, данные из которой и хранятся, и обрабатываются в ней же. Эту базу называют также федеральным хранилищем. Целью создания АИС «Налог-3» была автоматизация анализа информации обо всех налогоплательщиках. К 2019 году эта система была модернизирована, и перестала быть децентрализованной, то есть информация обо всех налогоплательщиках стала доступна любому пользователю этой системы, имеющему соответствующее право доступа.

С 2017 года организации, а в дальнейшем и индивидуальные предприниматели, которые ведут расчёты с физическими лицами, должны использовать в своей работе онлайн кассы, то есть ККТ, которые сразу при проведении платежа передают сведения о нём в налоговые органы. В настоящее время могут не использовать такие ККТ физические лица, уплачивающие налог на профессиональный доход (самозанятые), так как принимаемые ими платежи проходят через приложение ФНС России «Мой налог», а, следовательно, тоже онлайн попадают в налоговые органы. ФНС России обрабатывает получаемую информацию, используя свою автоматизированную информационную систему.

Согласно закону «Об актах гражданского состояния» [7] функции оператора Единого государственного реестра записей актов гражданского состояния возложены на также налоговые органы нашей страны. Реестр был введён в эксплуатацию в 2018 году. В него внесены сведения из всех ЗАГСов Российской Федерации. На их основе формируется государственная информационная система (далее – ГИС) единого регистра населения. Правила работы этой системы, утвержденные постановлением Правительства РФ, вступили в силу с 1 января 2021 года. Ими предусмотрены сроки начала использования этой системы различными пользователями. Например, многофункциональные центры предоставления государственных и муниципальных услуг получают доступ к системе с 2023 года, нотариусы – с 2025 года, а физические лица смогут воспользоваться системой для получения информации, содержащейся о них, в том числе о запросах судов, органов исполнительной власти и других запросах, не раньше 2026 года. Для всех органов власти с начала следующего года указанный регистр должен стать обязательным и единственным источником данных о населении страны.

Федеральная налоговая служба России является оператором ещё одной

информационной системы – ГИС маркировки товаров, которая создаётся с 2018 года для возможности контролировать оборот изделий, ввозимых на территорию нашей страны. В отличие от оператора, пользователи ГИС имеют только ограниченный доступ к системе, а в открытый доступ будут выставлены только данные со статусом общедоступных.

Кроме информационных систем налоговые органы предоставляют налогоплательщикам услуги в электронной форме. К ним относятся регистрация бизнеса, получение сведений об ИНН, уплата налогов и сборов, получение сведений из реестров, оператором которых является ФНС России, использование налоговых калькуляторов и другие услуги. Для их предоставления на сайте налоговой службы работает сервис «Личный кабинет налогоплательщика». Свой личный кабинет может иметь и физическое лицо, не ведущее предпринимательскую деятельность, и индивидуальный предприниматель, и организация.

Для ведения такой деятельности Федеральной налоговой службе России требуются большие мощности. Они сконцентрированы в центрах обработки данных ФНС России, задачами которых является сбор, хранение и обработка огромного количества информации – больших данных (big data). Решение о строительстве ЦОДов в России было принято Правительством Российской Федерации ещё в 2011 году. Первые контракты на строительство ЦОДов в городах Дубна и Городец были подписаны в 2012 году. ЦОДы постоянно модернизируются, в них вводятся новые мощности. Именно их можно считать основой деятельности ФНС России, поскольку налоговые органы постоянно имеют дело с огромными объёмами информации обо всех юридических и физических лицах. Применяемые ФНС России технологии big data позволили сделать налоговое администрирование более понятным и «прозрачным», автоматизировать бизнес-процессы, сделать легкой для налогоплательщиков уплату налогов и многое другое.

Внедрение с 2023 года единого налогового платежа для физических и юридических лиц, который они должны будут уплачивать на свой единый налоговый счёт – ещё один шаг к упрощению расчётов налогоплательщиков с государством.

Развитие Федеральной налоговой службы России продолжается, перед ней ставятся новые задачи. Своё видение развития службы ещё в 2018 году озвучил Михаил Мишустин (в то время – глава ФНС России) на форуме «Цифровые вершины». Сначала должна быть завершена полная цифровизация налоговой службы. Первый этап характеризовался созданием веб-сайтов и порталов, а также созданием персонализированных цифровых сервисов. В 2018 году ФНС России находилась на переходном этапе, который характеризуется введением в эксплуатацию мобильных приложений и индивидуальных проактивных сервисов. Далее будет создаваться «адаптивная платформа» налогового администрирования [8], которая подразумевает работу только с цифровыми данными. Под этим подразумевается, что в ближайшие десятилетия налоговыми органами будет создана такая IT-инфраструктура, которая сможет быть встроена в бизнес-среду, осуществлять онлайн взаимодействие с IT-инфраструктурами

всех налогоплательщиков и сразу проверять правильность уплаты ими налогов. Цель налоговых органов – автоматическое исполнение налогоплательщиками своих налоговых обязательств.

Внедрение цифровых технологий в работу налоговых органов уже упростило получение налогоплательщиками информации о налогах и методах их расчёта, о возможностях воспользоваться льготами и вычетами, возможностях проверить своего контрагента и другой информации. Однако перед Федеральной налоговой службой России ставятся дальнейшие, более амбициозные задачи – стать цифровой организацией, встроиться в систему учёта каждого налогоплательщика, контролировать начисление и уплату налогов в автоматическом режиме, а может быть и самостоятельно рассчитывать налоги всем налогоплательщикам. Практика показывает, что развитие ФНС России идёт именно по этому пути.

Список использованных источников

1. Ст.2 Постановления Правительства РФ от 30.06.2004 N 329 (ред. от 22.09.2022) "О Министерстве финансов Российской Федерации"

2. Ст.1,3 Федерального закона от 11.06.2003 N 74-ФЗ (ред. от 06.12.2021) "О крестьянском (фермерском) хозяйстве" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.03.2022)

3. Ст.1, 2 Постановления Правительства РФ от 30.09.2004 N 506 (ред. от 17.08.2021) "Об утверждении Положения о Федеральной налоговой службе" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2021)

4. ст.54 Федерального закона "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" от 10.07.2002 N 86-ФЗ

5. п.4,5 ст.22 Федерального закона от 10.12.2003 N 173-ФЗ (ред. от 14.07.2022) "О валютном регулировании и валютном контроле"

6. Федеральный закон "О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма" от 07.08.2001 N 115-ФЗ

7. П.8 ст.13.1 Федерального закона от 15.11.1997 N 143-ФЗ (ред. от 14.07.2022) "Об актах гражданского состояния"

8. Михаил Мишустин объявил о трансформации ФНС и налогов в будущем, URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3827557?fbclid=IwAR0RzvNDIJ02OGsvUjj2MNGEАНrEqTDVObYsvYIuA5tEwoqIhyAcUYDzc7s>

УДК 658.3

Алешин Артём Павлович

аспирант

научный руководитель – **Аракелян Сергей Мартиросович**

д.ф.-м.н., профессор

Владимирский государственный университет имени А.Г. и Н.Г. Столетовых,
Россия

ПРОДУКТИВНАЯ РАБОТА СЛУЖБ РУКОВОДЯЩИМ ШТАТНЫМ ПЕРСОНАЛОМ В BALANCED SCORECARD

В данной научной статье проанализирована идеология системы сбалансированных показателей (Balanced Scorecard), а также ее продуктивность деятельности службы управления штатным персоналом компании в данной системе.

Ключевые слова: BS, менеджмент, продуктивность, показатели, концепция

Идеологию системы соразмерных параметров (Balanced Scorecard), а в дальнейшем BS, можно расценивать в качестве средства, которое повышает рабочую эффективность сотрудников компании.

Основными учеными данной идеологии являются Д. Нортон и Р. Каплан, которые определили, что в применяемых системах сбора и обработки информационных данных для нужд современного менеджмента, краткосрочные параметры и долгосрочные находятся в неравных соотношениях (первые доминируют). И в результате, для получения удовлетворительных показателей текущей деятельности не оценивается долгосрочная перспектива, что приводит к краткосрочному эффекту [1, с. 67 – 69].

Главным преимуществом BSC является корреляционная зависимость, которая возникает между действующими бизнес-процессами и стратегическими целями компании. Осуществление центральной цели реализуется посредством регулярного контроля, за ключевыми параметрами рассматриваемой системы.

Для того чтобы, определить стратегию развития компании, нужно разработать способы и механизмы достижения стратегических целей, а в частности необходимо проанализировать четыре блока BS, которые продемонстрированы на рисунке 1.



Рис. 1. Система сбалансированных показателей

Для определения способов и механизмов достижения стратегических целей компании нужно ответить на четыре вопроса в традиционном варианте BS:

- Какие финансовые параметры будут соответствовать требованиям владельцев?
- Какими нас хотят видеть клиенты?
- На какие внутренние реформы мы готовы согласиться?
- Какими информационными данными мы должны располагать, чтобы реализовать, заранее спланированные цели?

Отвечая на данный перечень вопросов, можно разработать стратегию развития компании на конкретную перспективу [2, с. 37 – 40]. Рассмотрим систему BS по блокам.

В стратегический блок «Финансы» входят следующие финансовые параметры, а в частности их примеры:

- доходность;
- рентабельность продаж;
- рентабельность активов;
- доходность от своего капитала;
- ликвидность;
- экономическая стабильность.

Блок «Клиенты». Покупатели выступают в роли гаранта повышения прибыли компании. Примеры показателей удовлетворенности клиентов:

- популярность брендовой марки;
- количество повторно сделанных покупок;
- повышение объема заказов;
- отзывы внутренних клиентов
- объем жалоб клиентов

Стратегический блок «Бизнес-процессы». Примеры показателей качества бизнес-процессов:

- объем заказов, выполненных в определенно установленные сроки;

- процентная доля испорченных продуктов;
- обороты материальных резервов;
- временный период разработки производственного продукта;
- соответствие /несоответствие нормам;
- наличие / отсутствие регламентов
- гибкий рабочий график.

Стратегический блок «Инфраструктура, персонал». Покупатели являются гарантами в области дохода компании. Удовлетворительное эмоциональное состояние покупателя – это один из основных параметров, от которого зависит финансирование компании. Вся работу, связанную с бизнес-процессами осуществляют штатные сотрудники, применяя производственную инфраструктуру [3, с. 63 – 73]. Примеры характеристик инфраструктуры, персонала:

- расходы на модернизацию производственного предприятия;
- амортизация ведущих фондов;
- наличие или отсутствие информационной системы;
- постоянное обновление штатного персонала;
- расходы на обучение;
- средний квалификационный разряд.

Процесс, связанный с реализацией BS, в большинстве случаев, выполняется по стандартной схеме, начиная свою работу от высшего менеджмента компании и заканчивая ее штатным персоналом. В данной статье приведен перечень ключевых блоков, по которым происходит организация внедрения SBS. В процессе внедрения возможно принятие новых критериев.

Список использованных источников

1. Горский М. Н. Золотые страницы: лучшие примеры внедрения сбалансированной системы показателей. Москва: Олимп-Бизнес, 2016. - 815с.
2. Кандалинцев В. Г. Инновационный бизнес. Применение сбалансированной системы показателей. Москва: Издательский дом "Дело" РАНХиГС, 2014. - 198с.
3. Крылов С. А. Анализ в сбалансированной системе показателей. Москва: LAP Lambert Academic Publishing, 2015. - 176с.

УДК 004

Багрянская Елизавета Сергеевна

Магистрант 1 курса кафедры технологий
сервиса и технологического образования

ФГБОУ ВО «НГПУ им. К. Минина»

Нижний Новгород, Россия

8 (920) 064 95 49

ebagryanskaya@mail.ru

Научный руководитель:

Мочалина Мария Вадимовна

Доцент, к.п.н. кафедры технологий

сервиса и технологического образования

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЦИФРОВЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ СЕРВИСОВ В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ

В данной статье поднимается вопрос о внедрении цифровых сервисов и платформ в образовательный процесс с целью развития творческих способностей обучающихся. Автор анализирует возможности использования электронных ресурсов в процессе обучения учащихся дисциплинам художественной направленности. В статье рассматриваются положительные аспекты влияния цифровых технологий на личность ученика и его практические навыки художественной направленности. Рассматриваются возможности применения цифровых сервисов и платформ в дистанционном режиме.

Ключевые слова: цифровые технологии, творческие способности, дистанционное обучение, педагог, учебный процесс, дисциплины художественной направленности.

Процессы цифровизации активно проникают во все сферы человеческой жизни. Цифровизация образования является важнейшей тенденцией развития отрасли. С глобальной цифровизацией приходит необходимость организовывать учебный процесс с использованием информационной среды. Поэтому современная педагогика нуждается в актуализации учебного процесса в направлении внедрения цифровых технологий в образовательный процесс.

Еще несколько лет назад цифровизация учебного процесса для каждого педагога была необязательным критерием успешной образовательной деятельности. Школы работали в штатном режиме, проводились очные занятия, выполнение заданий и контроль знаний осуществлялся под четким контролем учителя в его присутствии. Однако пандемия 2019 года внесла свои коррективы и цифровизация абсолютно всех процессов стала обязательным условием реализации учебного процесса.

Для огромного количества педагогов процесс перехода в дистанционный режим был сложен и непонятен. Этот факт наглядно показывает, что российская педагогика в недостаточной мере использовала потенциал цифровизации. И сегодня учителям не хватает цифровых компетенций и знаний, которые

необходимо приобретать и совершенствовать на постоянной основе. Несмотря на выход из дистанционного режима и из изоляции, многие педагоги не отказались от возможности проведения занятий в дистанционном режиме. Педагоги убедились, что при наличии нужных цифровых инструментов и необходимых знаний об их использовании, можно модернизировать учебный процесс – сделать его ярким, интересным, запоминающимся и эффективным.

Особенно сложным был переход в дистанционную среду для педагогов дополнительного образования, чья деятельность направлена на воспитание художественного вкуса, творческих способностей и навыков у детей. Специфика работы в рамках преподавания дисциплин художественной направленности предполагает постоянный контакт педагога с обучающимися с возможностью исправлять ошибки непосредственно в листе ученика. С выходом в online режим занятия по академическому рисунку и живописи утратили свою эффективность. Вопрос о том, как способствовать развитию творческих способностей у обучающихся, встал очень остро.

Проведенный нами анализ предлагаемых интернет пространством цифровых сервисов, ресурсов и платформ позволил выявить наиболее удобные программы для рисования, которые целесообразно использовать в процессе обучения дисциплинам художественной направленности. Приведем этот перечень: Adobe Photoshop, Adobe Illustrator, Paint Tool SAI, Clip Studio.

Все эти программы широко используются digital-художниками и дизайнерами. Обладая навыками работы в данных программах, обучающийся сможет попробовать новые техники и использовать разнообразные, вариативные кисти, поработать с текстурами и сможет рисовать в отличной от своей привычной манеры изображения, что окажет значительное влияние на его мышление, гибкость и креативность.

Для многих педагогов данные программы сложны, однако, для их освоения сегодня существует достаточное количество обучающих видео, которые помогают разобраться в данных программах, их архитектуре, возможностях, достоинствах и недостатках. Овладев данными программами, педагог сможет обучить детей новым навыкам на уроке или дать им сайт-упражнение. Например, для отработки навыка – The Bezier Game – использовать тренажер работы с пером Photoshop и Illustrator.

Перечисленные выше программы для рисования обладают значительным потенциалом, но не все педагоги имеют нужные знания для комфортного преподавания с помощью этих программ, а также не все персональные компьютеры способны поддерживать установочные требования программ. Поэтому нами проанализированы возможности и других программ, уже встроенных в программное обеспечение компьютера или ноутбука.

Так Power Point - программа для создания презентаций обладает огромным набором инструментов, с помощью которых у обучающихся можно формировать навыки в построении композиции и умение работать с формой и цветом. Обучающимся можно дать задание сделать постер, визитку, открытку, баннер, лэндинг и т.д. Эти задания помогут им с пониманием величин и особенностей форм, их взаимодействия друг с другом, даст понимание такого термина, как

соразмерность и пропорции [3].

С помощью программ Google.Slides и Canva пропадет проблема исправления ошибок у учеников. В режиме совместного создания презентации и любого другого проекта, педагог в любое время может со своего устройства вносить коррективы и исправлять недочеты.

Программы Zoom, BlueButton, Skype, Discord, Mind Meetings - программы для видеоконференций - считаются наилучшими среди конкурентов. Их можно использовать одновременно со сторонними программами, например, Power Point, Google.Slides и др., чтобы все исправления были подкреплены комментариями педагога. Демонстрация экрана позволяет посмотреть на выполненную работу ученика с его компьютера. Таким же преимуществом обладает программа Team Viewer. Она не является программой для видеоконференций, но с её помощью педагог сможет вносить корректировки в работу учащегося со своего компьютера, управляя курсором ученика в его же программе [1].

Figma – это сайт-конструктор, на котором проектируется макет сайта. Однако его можно использовать не только для верстки страницы, но и для создания обложек, дизайна гайдов, чек-листов, слайдов презентации.

Описанный перечень программ – это базис, благодаря которому уже можно работать в дистанционном режиме и выбрать для обучения подходящую программу согласно собственным навыкам, возрасту учеников, возможностям программного обеспечения [7, 8].

Цифровые сервисы – это мощный инструмент для развития ребенка, его художественного мышления и творческих способностей. Цифровые технологии на высоком эстетическом и эмоциональном уровне воздействуют на обучающегося, воспитывают насмотренность и обогащают опыт, обеспечивают наглядность, привлекают большое количество дидактического материала и повышают объём выполняемой работы на уроке, ведь множество действий в компьютерных программах автоматизировано и ребенок может потратить больше сил, времени и энергии на новые задачи [4].

Высокая степень дифференциации обучения с помощью информационно-компьютерных технологий (ИКТ) также благоприятно влияет на развитие творческих способностей ребенка – педагог имеет больше возможностей для реализации индивидуального подхода, подбора персонализированных заданий, направленных на определенные пробелы в навыках ученика; большое разнообразие кистей с имитацией вариативных текстур, широкая палитра цветов, работа на разных холстах и т.д.; работа с композицией, компоновкой и формами – всё это поможет сделать навыки ученика более гибкими и, возможно, поможет обучающемуся найти свой собственный индивидуальный стиль и изобразительную технику [5, 6].

Таким образом, ИКТ – это существенная помощь педагогу в вопросах организации учебного занятия. Информационно-коммуникационные технологии предлагают обширный спектр функций, которые обогатят опыт ученика, разовьют его эстетическое видение, насмотренность, художественное мышление. А работа в графических редакторах позволит приобрести новые

практические умения, которые будут способствовать развитию творческих способностей обучающихся и цифровых навыков.

Список использованных источников

1. Бабанский Ю.К. Методы обучения в современной общеобразовательной школе. -М.: Просвещение, 1985. -208 с.

2. Ветрова И.Б. Формирование художественно-образного мышления в процессе композиционной деятельности будущего педагога изобразительного искусства: автореферат докт. пед. наук/ Ветрова Ирэна Борисовна. - Москва, 2004. - 34 с.

3. Воронкова, Ю.Б. Информационные технологии в образовании / Ю.Б. Воронкова. - РнД: Феникс, 2010. - 314 с.

4. Киселев, Г.М. Информационные технологии в педагогическом образовании: Учебник для бакалавров / Г.М. Киселев. - М.: Дашков и К, 2014. - 304 с.

5. Мухина М.В., Плетнева А.С. Информатизационные технологии в образовании. В сборнике: Интеграция информационных технологий в систему профессионального обучения. сборник статей по материалам региональной научно-практической конференции. Нижегородский государственный педагогический университет им. К.Минина. 2016. С. 33-35.

6. Мухина М.В., Цапина Т.Н., Поздышева Ю.В. Цифровые технологии как тенденция развития образовательного пространства. Russian Journal of Education and Psychology. 2022. Т. 13. № 2-2. С. 86-91.

7. Мочалина М.В., Чайкина Ж.В., Максимова А.А. Актуализация рабочей программы в условиях цифровизации образования. Russian Journal of Education and Psychology. 2022. Т. 13. № 1-3. С. 57-61.

8. Трайнев, В.А. Новые информационные коммуникационные технологии в образовании: Информационное общество. Информационно-образовательная среда. Электронная педагогика. Блочно-модульное построение информационных технологий / В.А. Трайнев. - М.: Дашков и К, 2013. - 320 с.

УДК 004

Багрянская Елизавета Сергеевна

Магистрант 1 курса кафедры технологий
сервиса и технологического образования

ФГБОУ ВО «НГПУ им. К. Минина»

Нижний Новгород, Россия

8 (920) 064 95 49

ebagryanskaya@mail.ru

Научный руководитель:

Мочалина Мария Вадимовна

к.п.н., доцент кафедры технологий

сервиса и технологического образования

АНАЛИЗ ПРОЦЕССОВ ЦИФРОВИЗАЦИИ В СФЕРЕ ПЕДАГОГИКИ

Аннотация: В данной статье проводится анализ внедрения процессов цифровизации в сферу образования в России. Выявлены основные проблемы внедрения цифровизации в процесс обучения и разработаны предложения-рекомендации, которые будут способствовать решению данных проблем и повышению уровня цифровизации в учебных учреждениях.

Ключевые слова: цифровизация, педагогика, информационные технологии.

В эпоху диджитализации человек должен обладать компетенциями, обеспечивающими уверенную ориентацию в огромном потоке информации, например, знать основы IT технологий и языки программирования, быть способным к научным дисциплинам, построенным на компьютерных технологиях, развивать soft-skills, креативно мыслить, уметь анализировать большие объемы информации, работать и учиться дистанционно.

Цифровизация в последнее время стала активно проникать в сферу педагогики. Эта тенденция была спровоцирована распространением пандемии. Онлайн обучение стало единственным возможным вариантом осуществления образовательной деятельности [4]. Технологии цифровизации стали активно внедряться на всех ступенях образовательного процесса, но были отмечены серьезные трудности при реализации данного процесса [6, 7].

Анализ информационных источников, анкетирование представителей системы образования, изучение опыта деятельности педагогов системы дополнительного образования позволил нам выявить ряд проблем, тормозящих внедрение цифровизации в сферу педагогики:

1. Статистика показывает, что для большого количества педагогов переход в электронную среду был сложен, непонятен и трудоемок. Это говорит о низкой готовности педагогов работать в электронной среде и о недостаточно сформированных у них цифровых компетенциях. Педагоги испытывают трудности в понимании специфики и алгоритмов работы электронной среды и при самостоятельном освоении цифровых технологий;

2. Еще одной проблемой является существование негосударственных вузов, которые обладают значительными ресурсами для осуществления обучения в онлайн среде, однако, данные учебные заведения не аккредитованы и не имеют лицензии на выдачу дипломов – документов, подтверждающих наличие высшего образования, пройденного обучения и наличия профессиональных компетенций [2, 3].

3. Педагогам сложно разобраться в огромном массиве существующих цифровых ресурсов. Им сложно определиться с перечнем программ, которые они могут использовать в своей деятельности;

4. Образовательные учреждения недостаточно мотивируют педагогов на переход в онлайн-среду [5].

Выявленные проблемы требуют разработки предложений-рекомендаций, которые помогут решить данные проблемы и повысить уровень цифровизации в сфере педагогики.

1. Необходимо включить в обязательном порядке прохождение подготовки преподавателей по использованию информационных технологий (ИТ) в образовании, включающая обучение непосредственно работе с самими ИТ. Подготовку целесообразно дополнить обучением методической работе в информационном образовательном пространстве. Педагоги должны понимать, как осуществляется работа в информационном пространстве, как работает интернет и его возможности.

2. Подготовка педагогов по использованию информационных технологий должна быть организована таким образом, чтобы она была понятна, структурирована и логична. Педагоги не должны приобретать новые компетенции в сфере SMM (Social Media Marketing) или программирования. Их подготовка предполагает уверенный пользовательский уровень владения электронной средой. После овладения базовыми навыками, педагоги должны проходить переподготовку и выходить на новый уровень изучения онлайн среды.

3. Необходимо организовать постоянное курирование педагогов со стороны учреждения и поддержка. К сожалению, перед педагогами сейчас просто ставят определенную задачу «актуализировать учебную программу с помощью ИКТ» и не помогают осуществить этот процесс. У педагогов должны быть кураторы, к которым они на протяжении обучения смогут обратиться с вопросами и получить необходимую помощь. Сейчас огромное количество кадров, чья профессия заключается в обучении информационным технологиям, существуют интернет школы и онлайн-курсы с чатами в мессенджерах и кураторами, которых достаточно количество, чтобы никто из педагогов не остался без внимания.

4. Учреждение должно определить перечень необходимых цифровых сервисов, инструментов, программ, необходимых для работы педагогов, исходя из специфики работы и осуществляемой деятельности и обеспечить обучение педагогов.

Например, учреждение дополнительного образования с программами художественной направленности могут использовать следующий перечень программ:

а. Электронные образовательные платформы с теоретическим и демонстрационным материалами (Moodle, Coursera);

б. Программы для видеоконференций (Zoom, Skype, Discord, BlueButton);

в. Веб-сервисы для лекционных записей и доступа к научной литературе и библиотеке (Google Classroom, Google Forms, Hangouts, Google Academia, Google Scholar), библиографические, полнотекстовые и реферативные базы данных SCOPUS, Web of Science, Medline, научную электронную библиотеку e-library, издательства Elsevier, Springer Nature, Taylor & Francis, Wiley, SAGE, Emerald, LinkedIn, Academia. edu, Researchgate и др.

г. Программы и сайты изобразительного характера (Adobe Photoshop, Adobe Illustrator, Paint Tool SAI, Clip Studio, Power Point, Adobe SketchBook, The Beizer Game, Canva, Figma и т.д.)

5. Важным шагом в решении проблемы недостаточной мотивации можно считать оплату за дополнительные профессиональные компетенции. Педагог, владеющий программными ресурсами и свободно преподающий вариативными способами на различных площадках – очень конкурентоспособный и ценный профессионал. Его профессионализм должен оплачиваться. Более того, достойная оплата за такие компетенции побудят других педагогов начать обучаться в сфере работы в онлайн.

Предложенные решения помогут повысить уровень процессов цифровизации в образовательных учреждениях. Многие учреждения не знают, с чего именно стоит начать, когда встает вопрос о реформировании учебного процесса. А логически выстроенные предложенные решения, образуют алгоритм, по которому образовательные учреждения смогут действовать и на которые смогут опираться в процессе повышения уровня цифровизации своей организации. Предложения, разработанные в качестве рекомендаций, могут помочь организациям структурировать свою деятельность по внедрению цифровизации в свои учреждения.

Список использованных источников

1. Алексанков А.М., Магер В.Е., Черненькая Л.В., Черненький А.В. Обеспечение качества высшего образования. Открытое образование. 2016, (4) С. 10-16.

2. Бродовская Е. В., Домбровская А. Ю., Пырма Р. В., Азаров А. А. Критерии для рейтингования уровня и качества цифровизации процесса образования в вузах РФ // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 4, История. Регионоведение. Международные отношения, 2020. - Т. 25, No2. С. 268-283.

3. Сероштан М.В., Кетова Н.П. Современные российские университеты: позиционирование, тренды развития, возможности наращивания конкурентных преимуществ //Высшее образование в России. 2020. Т. 29. No2. С. 27-40.

4. Система управления электронным обучением Moodle (Modular Object-Oriented Dynamic Learning Environment) [Электронный ресурс]. URL: <https://moodle.org/> (дата обращения: 09.10.2022)

5. Мухина М.В., Плетнева А.С. [Информатизационные технологии в образовании](#). В сборнике: Интеграция информационных технологий в систему профессионального обучения. сборник статей по материалам региональной научно-практической конференции. Нижегородский государственный педагогический университет им. К.Минина. 2016. С. 33-35.

6. Мухина М.В., Цапина Т.Н., Поздышева Ю.В. [Цифровые технологии как тенденция развития образовательного пространства](#). *Russian Journal of Education and Psychology*. 2022. Т. 13. № 2-2. С. 86-91.

7. Мочалина М.В., Чайкина Ж.В., Максимова А.А. [Актуализация рабочей программы в условиях цифровизации образования](#). *Russian Journal of Education and Psychology*. 2022. Т. 13. № 1-3. С. 57-61.

УДК 004

Багрянская Елизавета Сергеевна

Магистрант 1 курса кафедры технологий
сервиса и технологического образования

ФГБОУ ВО «НГПУ им. К. Минина»

Нижний Новгород, Россия

8 (920) 064 95 49

ebagryanskaya@mail.ru

Научный руководитель:

Мочалина Мария Вадимовна

к.п.н., доцент кафедры технологий

сервиса и технологического образования

ФОРМИРОВАНИЕ ЦИФРОВЫХ НАВЫКОВ ОБУЧАЮЩИХСЯ В СИСТЕМЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ДЕТЕЙ

Данная статья ставит перед собой задачи анализа возможности использования цифровизации в образовательном процессе МБУ ДО «Школы искусств и ремесел им. А.С. Пушкина «Изограф». Доказывается необходимость актуализации рабочих программ в направлении внедрения в них цифровых инструментов. Приведены примеры использования цифровых инструментов на занятии.

Ключевые слова: цифровизация, актуализация, ИКТ, педагогика.

Современное образовательное пространство ставит перед собой задачу цифровизации всех процессов, протекающих в педагогической деятельности. В первую очередь модернизироваться способ ведения педагогической деятельности должен в общеобразовательных школах и учреждениях дополнительного образования. Чем раньше у обучающихся будут сформированы цифровые навыки работы в электронной среде при помощи информационно-компьютерных технологий (ИКТ), тем эффективнее будет их обучение на следующих образовательных ступенях.

Именно поэтому педагогическим работникам необходимо актуализировать нормативные документы, основными из которых являются рабочие программы дисциплин, в соответствии с современными тенденциями распространения цифровизации [4, 6].

Муниципальное бюджетное учреждение дополнительного образования «Школа искусств и ремесел им. А.С. Пушкина «Изограф» в Нижнем Новгороде является организацией, которая уже долгое время осуществляет образовательную деятельность и предлагает свои услуги родителям и их детям. Основная специализация школы – это обучение художественному изобразительному искусству и прикладному творчеству. Спрос на данные программы дополнительного образования существенно растет и будет оставаться актуальным в виду того, что дети всегда будут нуждаться в кружковой деятельности, а родители будут заинтересованы в поиске

дополнительных возможностей для развития личности их ребенка [2]. Школа «Изограф» предоставляет большое количество программ для детей и подростков, с каждым годом ищет способы реализовать новые авторские программы и расширить свою образовательную деятельность [1, 7].

Несомненно, в условиях цифровизации, рабочие программы должны быть изменены под новые стандарты образования [8]. Школа «Изограф» реализует дополнительную общеобразовательную общеразвивающую программу художественной направленности «Дизайн 1. Основы рисования». Программа включает четыре блока и рассчитана на 4 года обучения: рисунок, живопись, композиция и пленэр. Рассматривая данные блоки, становится очевидным, что цифровизации подлежат первые три раздела. Пленэр – это термин, обозначающий изображение на картине всего богатства изменений цвета, обусловленных воздействием солнечного света и окружающей атмосферы. Пленэр подразумевает централизованный выход учеников рисовать на природу, поэтому процесс цифровизации в данном случае будет губительным и противоречащим задачам, которые должен выполнять пленэр.

Однако все остальные разделы могут включать в себя темы и задания для изучения в электронной среде. Нами будут предложены способы проведения занятия с учетом новых цифровых технологий, графических редакторов и программ, обеспечивающих консультацию в видеоконференциях [3, 5].

Блок композиция в рабочей программе «Дизайн 1. Основы рисунка» предполагает следующие темы:

<i>Раздел № 3.Композиция.</i>		<i>15</i>	<i>51</i>	<i>66</i>
1 полугодие				
1	Вводное занятие Ознакомление с программой обучения. Конструктивные виды искусств. Специфика и особенности.	1	1	2
2	Элемент композиции и его признаки. Главные, второстепенные и дополнительные элементы	1	1	2
3	Графические средства построения композиции. Точка, линия, пятно.	1	1	2
4	Пропорции и пропорциональность.	1	1	2
5	Композиционный центр. Способы выделения композиционного центра. Контраст и нюанс.	1	3	4
6	Равновесие элементов композиции. Симметрия и асимметрия. Визуальная масса	1	3	4
7	Единство элементов композиции Соподчинение элементов композиции. Кластер	1	1	2

Рис. 1. Рабочая программа «Дизайн 1. Основы рисунка»

Из содержания блока видно, что тему «Графические средства построения композиции» можно перенести полностью в online формат.

Консультация и объяснение ведется в программе, предназначенной для видеоконференций, например, Zoom, Skype, Discord, BlueButton.

Ведение консультации может быть проведено в графических программах, которые обладают необходимым инструментарием. Это:

1. Adobe Photoshop
2. Adobe Illustrator
3. Clip Studio
4. Paint Tool SAI
5. Procreate (IOS)

Для многих педагогов данные программы будут сложны для изучения. Но они не единственные, которые можно использовать и которые необходимо изучать, чтобы переходить в Online режим.

Программа Microsoft Power Point является стандартной и навыками работы в ней обладают практически все педагоги в школах. Инструментарий в данной программе очень широк: вариативные фигуры и возможность редактировать их, анимация, возможность использования видео и аудио файлов и т.д.



Рис. 2-3. Использование программы Power Point для ведения Online урока в электронной среде

В данной программе возможно не только объяснение темы учителем, но и разработка заданий для обучающихся:



Рис. 4-5. Разработанные задания для обучающихся в программе Power Point

Разработанные задания помогут обучающемуся не только сформировать навыки в художественной композиции, но и обучат школьника работать с программой, ознакомиться с её функциями, способствуя формированию цифровых компетенций учащихся.

Приведенные примеры актуализации темы и блока рабочей программы – не единственные, обладающие потенциалом для актуализации занятия. Блок рисования также успешно можно актуализировать с учетом включения средств ИКТ, а в раздел живописи можно добавить изучение цифровой живописи с использованием компьютерной графики. Рабочая программа «Дизайн 1. Основы рисунка» имеет отличный потенциал для расширения формируемых компетенций у обучающихся. Внедрение в данную программу технологий цифровизации поможет обогатить дидактические материалы, вывести обучение на новый уровень, повысить интерес обучающихся к предмету и внедрить инновации в художественное образование России.

Список использованных источников

1. Алиева Э.Ф., Алексеева А.С., Ванданова Э. Л., Карташова Е.В., Резапкина Г. В. Цифровая переподготовка: обучение руководителей образовательных организаций// Образовательная политика. 2020. № 1 (81). С. 54–61. URL: <https://edpolicy.ru/digital-retraining> (Дата обращения: 09.10.2022)

2. Антонова Д.А., Оспенникова Е.В., Спирин Е.В. Цифровая трансформация системы образования. Проектирование ресурсов для современной цифровой учебной среды как одно из ее основных направлений // Вестник Пермского государственного гуманитарно-педагогического

университета. Серия: Информационные компьютерные технологии в образовании. 2018. № 14. С. 5–37. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovaya-transformatsiya-sistemyobrazovaniya-proektirovanie-resursov-dlya-sovremennoy-tsifrovoy-uchebnoysredy-kak-odno-iz-ee> (Дата обращения: 09.10.2022)

3. Бороненко Т.А., Кайсина А.В., Федотова В.С. Развитие цифровой грамотности школьников в условиях создания цифровой образовательной среды // Перспективы науки и образования. 2019. № 2 (38). С. 167–193.

4. Маниковская М.А. Цифровизация образования: вызовы традиционным нормам и принципам морали // Власть и управление на Востоке России. 2019. № 2 (87). С. 100–106.

5. Мухин О.И. Формирование таланта в эпоху цифровизации. Модель обучения одаренных и талантливых учащихся // Вестник Пермского государственного гуманитарно-педагогического университета. Серия: Информационные компьютерные технологии в образовании. 2017. № 13. С. 19–33.

6. Мухина М.В., Плетнева А.С. [Информатизационные технологии в образовании](#). // Интеграция информационных технологий в систему профессионального обучения: сборник статей по материалам региональной научно-практической конференции. Нижегородский государственный педагогический университет им. К.Минина. 2016. С. 33-35.

7. Мухина М.В., Цапина Т.Н., Поздышева Ю.В. [Цифровые технологии как тенденция развития образовательного пространства](#). [Russian Journal of Education and Psychology](#). 2022. Т. 13. № 2-2. С. 86-91.

8. Мочалина М.В., Чайкина Ж.В., Максимова А.А. [Актуализация рабочей программы в условиях цифровизации образования](#). [Russian Journal of Education and Psychology](#). 2022. Т. 13. № 1-3. С. 57-61.

УДК: 004.056

Бадмаева Карина Вячеславовна

Младший научный сотрудник отдела экономических исследований
БНУ РК «Институт комплексных исследований аридных территорий»,
г. Элиста, Российская Федерация
Тел: 89093957323, эл.адрес: karinabadm@yandex.ru

ИНТЕРНЕТ-МОШЕННИЧЕСТВО В РОССИИ: ДИНАМИКА И СПОСОБЫ ЗАЩИТЫ

В статье анализируется динамика зарегистрированных случаев интернет-мошенничества в России за 2019-2021 гг. Рассматриваются наиболее распространенные сферы интернет-мошенничества, приложения, сайты и социальные сети. Предлагаются способы защиты от интернет-мошенничества.

Ключевые слова: интернет-мошенничество, интернет, хищения, интернет-мошенники, информационные технологии.

В современном мире всемирная сеть интернет играет практически ключевую роль, наблюдается тенденция ее превращения в альтернативу обычной жизнедеятельности общества. Интернет стал рыночной площадкой, обширной сферой электронного бизнеса, а также резервуаром для хранения значительных объемов конфиденциальных данных, в том числе финансовых и персональных. Пропорционально числу пользователей, растет количество мошеннических действий, совершаемых во всемирной паутине. Интернет-мошенники – это преступники новой градации, хорошо оснащенные, технически грамотные и обезличенные, что является неблагоприятными факторами в практике расследований.

По данным Министерства внутренних дел Российской Федерации (далее – МВД РФ), в 2021 г. в России было зарегистрировано 249249 случаев мошенничества с использованием Интернета, мобильных устройств, компьютеров или других информационных и телекоммуникационных технологий, что на 18,4 % больше чем в 2020 г. и более чем в два раза превышает значение 2019 г. (рис.1) [1]. Резкое увеличение количества хищений с помощью информационных технологий (далее – ИТ) в 2020 г. и сохранение высокого уровня случаев мошенничества в 2021 г. объясняется введением режима самоизоляции и массовым переводом бизнес-процессов и торговли в сферу онлайн.

Хищения в сети Интернет характеризуются высокой латентностью и низкой раскрываемостью, в том числе из-за возможности дистанционного совершения данных преступлений. Общая раскрываемость по данной категории дел составляет в среднем всего 8 % (например, в 2021 году было раскрыто 21610 дел) [2].

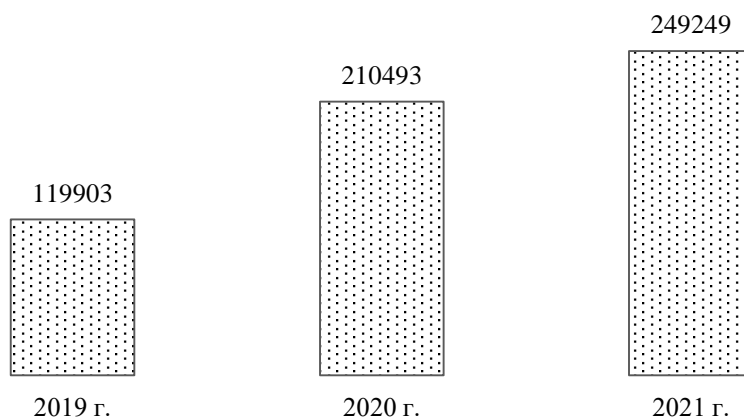


Рис. 1. Число зарегистрированных случаев интернет-мошенничества в России [3]

Необходимо отметить, что на рис.1 приведены только данные из официальной статистики МВД РФ, включающей официально зарегистрированные сообщения о преступлениях, без учета количества совершенных деяний, о которых потерпевшие не заявляли в правоохранительные органы.

Наиболее распространенными сферами мошенничества являются:

- сделки с недвижимостью (фиктивные договоры аренды помещения, ипотеки, купли-продажи);
- заключение различных гражданско-паровых договоров;
- купля-продажа товаров в Интернете. К примеру, б/у автомобилей на сайте Авито, оказание туристических услуг, строительных услуг;
- сайты знакомств. Для продолжения общения лица просили перевести денежные средства, объясняя это тяжелой жизненной ситуацией.

Наиболее «популярными» сайтами для мошенников стали Авито.ру, Юла, Яндекс.Такси, а также социальные сети ВКонтакте, Instagram и мессенджеры WhatsApp, Telegram.

Среди приложений, которые чаще всего используются для совершения преступных действий, лидируют Сбербанк Онлайн, Qiwi кошелек, ФК Открытие [4].

Стоит отметить, что, как правило, жертвы действуют добровольно, будучи обманутыми злоумышленниками. Потерпевшие попадают на электронные письма мошенников, на звонки, скачивают себе приложения с вирусами, переводят денежные средства на подставные счета, оглашают данные банковских карт или пароли от аккаунтов. Схемы обмана постоянно меняются, но принцип социальной инженерии остается тот же: воздействовать на слабости пользователей.

Наиболее распространены обман пожилых лиц, не умеющих пользоваться мобильным банком и обратившихся за помощью, а также обман близких родственников.

По оценке специалистов RTM Group – ведущей консалтинговой компании в области информационной безопасности, судебной экспертизы и ИТ-

права, сумма ущерба от действий телефонных и интернет-мошенников превысила 150 миллиардов рублей в 2021г. Данные о размерах ущерба в результате хищений при помощи интернет-технологий разнятся в зависимости от источников, но при этом остаются весьма высокими. Согласно данным МВД, за 2021 год ущерб от телефонных и интернет-мошенников достиг 45 миллиардов рублей (статистика обусловлена фактическим количеством зарегистрированных преступлений). Данные различных социологических исследований выявили ущерб от действий телефонных и интернет-мошенников в размере около 150 миллиардов рублей за 2020 год, и, хотя результаты исследований окончательно не подведены, сумма ущерба за 2021, уже более 150 млрд.[5]

К достаточно эффективным способам защиты от хищений при помощи ИТ можно отнести:

- реализацию функционала проверенных сайтов с обязательным контролем их адреса в поисковой строке браузера. Насторожить должны переход по коротким ссылкам или ошибки в наименовании компании-владельца сайта в адресной строке, отсутствие правовой информации на сайте, например, в «подвале» сайта;

- незамедлительная блокировка платежной карты при подозрении на совершение противоправных действий (например, получение СМС о списании даже небольшой суммы с неизвестным получателем или назначением платежа) или установка предельного лимита для списания денежных средств;

- обязательное обращение на «горячую линию» банка, в котором открыт счет;

- непрерывное повышение финансовой грамотности населения.

Список использованных источников

1. Официальный сайт МВД РФ. Состояние преступности в Российской Федерации за 2021 год <https://мвд.рф/reports/item/28021552/>

2. Официальный сайт МВД РФ. Состояние преступности в Российской Федерации за 2021 год <https://мвд.рф/reports/item/28021552/>

3. Официальный сайт МВД РФ. Состояние преступности в Российской Федерации за 2019-2021гг. <https://мвд.рф/reports/item/28021552/>

4. Мошенничество в сети: судебная практика и ключевые аспекты <https://rtmtech.ru/research/online-fraud-research/>

5. Мошенничество в сети: судебная практика и ключевые аспекты <https://rtmtech.ru/research/online-fraud-research/>

УДК 330.5

Балобасов Роман Дмитриевич

студент 2 курса

Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, Санкт-Петербург, Россия

М.т. 8-902-525-60-00, roma200099@gmail.com

Научный руководитель: ст.преподаватель кафедры бухгалтерского учёта и аудита СПбГУПТД, Александрова Марина Геннадьевна

ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ СОНКО СОЦИАЛЬНО-НЕЗАЩИЩЕННЫХ ГРУПП НАСЕЛЕНИЯ

В статье рассмотрены важность и место социально-ориентированных некоммерческих организаций (далее СО НКО) в Российской Федерации, их влияние на проблемы, связанные с поддержкой социально-незащищенных групп и слоев населения, также рассмотрено развитие СО НКО в текущих и будущих цифровых реалиях, а также влияние государственной поддержки на осуществление СО НКО своей деятельности.

Ключевые слова: социально ориентированные некоммерческие организации, цифровизация, третий сектор экономики, государственная поддержка, Фонд президентских грантов.

Некоммерческие организации (далее – НКО) являются одним из важнейших институтов гражданского общества, так как большая часть их деятельности направлена на решение вопросов социальной защиты людей. Во время функционирования НКО отражается их общественная значимость по выявлению потребностей людей. Работа НКО заключается в решении различных проблем социальной защиты граждан: это и правовая помощь, а также помощь социально-незащищенным группам населения, деятельность в сфере здравоохранения, образования, культуры, спорта, удовлетворения духовных и прочих нематериальных потребностей людей и другое.

НКО, не являющиеся государственными, относят к третьему сектору экономики. Третьим он называется потому что, государство, финансируемое в первую очередь за счёт налоговых поступлений, считается первым сектором. Бизнес, функционирующий за счёт получения прибыли, называется вторым сектором. Также существует и четвёртый сектор экономики – это домохозяйства. Этот сектор получает финансирование вследствие вложенного физическими лицами собственного труда. Третий же сектор экономики финансируется за счёт взносов, пожертвований, иных целевых поступлений, а также за счёт деятельности НКО, которая может приносить доход и в свою очередь разрешена некоммерческим организациям.

Среди организаций третьего сектора в нашей стране выделяют социально-ориентированные НКО (далее – СОНКО). Согласно п. 2.1 ст.2 Федерального закона «О некоммерческих организациях» [1] к таким организациям относят НКО, которые созданы только в формах, предусмотренных указанным законом,

и которые занимаются решением социальных проблем граждан, развитием гражданского общества в России, охраной окружающей среды, благотворительностью, защитой животных и другими видами деятельности, предусмотренными ст.31.1 вышеуказанного закона. Деятельность СОНКО регулируется не только законом о «Некоммерческих организациях», но и ФЗ «Об общественных объединениях» [2].

Основной деятельностью для СО НКО в России является удовлетворение общественных нужд, но также они могут создавать благоприятный деловой климат, способствовать надёжному экономическому развитию и стабильности политической системы.

Негосударственные НКО в целом составляют отдельный институт гражданского общества. Эти организации способны развивать его, создавая различные гражданские инициативы и решая насущные для общества проблемы. Одной из основных возможностей НКО является их способность быстро реагировать на нужды людей и оказывать те услуги обществу, которые являются актуальными и необходимыми в данный промежуток времени.

Практика показывает, что в отсутствие НКО в большей части регионов РФ не было бы обращено должного внимания на такие важные для общества проблемы, как создание одинаковых условий для инвалидов, отстаивание конституционных и гражданских прав людей, решение вопросов по устройству детей, оставшихся без попечения родителей, оказание помощи беженцам и вынужденным переселенцам, социальная реабилитация социально-незащищенных групп людей и многие другие проблемы. В данное время большинство СОНКО находятся на этапе цифровизации. В большинстве случаев они прибегают к использованию таких цифровых инструментов, как сайт, социальные сети и мессенджеры. Среди преимуществ, получаемых СОНКО от цифровой трансформации, можно отметить: снижение временных затрат, связанных с внедрением электронного документооборота (далее – ЭДО), увеличение числа источников пополнения бюджета в результате использования разнообразных сервисов онлайн пожертвований (на сайтах, а также рассылки в мессенджерах), размещения информации о деятельности организации в открытых источниках. Для перехода СОНКО на новый этап цифровизации необходимы дополнительные финансовые и кадровые ресурсы, а также план самой цифровизации.

Для выявления активных СОНКО и помощи в их финансировании государством проводятся конкурсы грантов. Основным источником государственного финансирования для СОНКО является Фонд президентских грантов. Деятельностью большинства проектов, финансируемой Фондом Президентских Грантов, является поддержка социально-незащищенных слоев населения.

В 2022 году был проведён специальный конкурс грантов президента РФ. В Санкт-Петербурге в данном конкурсе участвовало 86 СОНКО. Из них получили поддержку 22%, то есть 19 некоммерческих организаций. Отметим победителей этого конкурса и суммы, выделенной им поддержки.

Среди видов деятельности СО НКО по поддержке социально-

незащищенных групп населения выделяются: социальная поддержка и защита граждан; деятельность в области искусства, образования, науки и культуры; оказание помощи пострадавшим в результате социальных, национальных или техногенных конфликтов.

Таблица 1. Победители специального конкурса грантов президента РФ в 2022 г.

Название СОНКО	Сумма гранта
Центр без границ (помощь детям с ДЦП)	2.997.018 руб.
Социальная помощь лицам, прибывшим с Донбасса	4.997.434 руб.
Помощь женщинам Донбасса	1.506.429 руб.
Помощь в спорте тренерам и детям ДНР	4.836.000 руб.
Центр психологической поддержки ветеранов боевых действий	4.423.966 руб.
Помощь ВИЧ положительным	4.049.600 руб.
Служба социального патронажа для детей с тяжелыми нарушениями развития	4.932.725 руб.
Трудоустройство молодых людей с низкими стартовыми возможностями	4.996.036 руб.
Формирование непрерывной системы дополнительного образования	4.686.432 руб.
Апробация системы интеграции и адаптации детей из ДНР, ЛНР и освобожденных территорий	1.283.328 руб.
Школа активного предпринимательства для женщин Донбасса	7.072.947 руб.
Социальная помощь инвалидам	793.320 руб.
Предотвращение институционализации детей от 0 до 6 лет	12.501.697 руб.
Формирование правильных культурных и патриотических ценностей у детей, подростков и молодежи	787.680 руб.
Помощь для учеником с расстройством аутистического спектра	999.875 руб.

Название СОНКО	Сумма гранта
Первая экстренная помощь беженцам	1.552.720 руб.
Преодоление последствий санкций, введенных против России, негативно сказавшихся на уровне жизни семей Санкт-Петербурга, воспитывающих инвалидов.	650.300 руб.
Реабилитация и социальное приспособление детей, находящихся в социально-опасном положении	4.996.048 руб.
Профориентационные факультативы для подростков	469.170 руб.
19 СО НКО	68.532.725 руб.

Рассматривая данные виды поддержки, можем сделать вывод, что СО НКО способны выполнять огромные объемы работ в социальном секторе, например, в целях социальной защиты уязвимых слоев и групп населения. Поэтому государственная поддержка, не только финансовая, но и что не менее важно, информационная должна находиться в постоянном развитии для свободного выполнения СО НКО своих целей и задач, а также для дальнейшего развития третьего сектора экономики.

Список использованных источников

1. Федеральный закон от 12.01.1996 N 7-ФЗ (ред. от 02.07.2021, с изм. от 14.07.2022) "О некоммерческих организациях" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2022)
2. Федеральный закон "Об общественных объединениях" от 19.05.1995 N 82-ФЗ

УДК 004.9+339.9

Белый Николай Владимирович

студент 4-ого курса бакалавриата

Белая Татьяна Иоанновна

к.т.н., доцент, доцент кафедры информационных и управляющих систем

Санкт-Петербургский государственный университет промышленных

технологий и дизайна, Санкт-Петербург, Россия

Контактный телефон: +7 996 799-18-32

Электронный адрес: nikwh@icloud.com

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЫНКА МОБИЛЬНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ

***Аннотация:** в статье анализируется инвестиционная привлекательность рынка мобильных приложений, выделяются ключевые показатели для определения трендов развития.*

Ключевые слова: мобильные приложения, инвестиционная привлекательность.

Наличие высокой степени вариативности направлений цифровой экономики, доступных для инвестирования определяет необходимость исследования каждого из них на предмет инвестиционной привлекательности. Одним из наиболее быстроразвивающихся отраслей цифровой экономики является рынок мобильных приложений.

Для оценки инвестиционной привлекательности рынка мобильных приложений необходимо проанализировать статистические данные за 2019 – 2021 годы и провести сравнение ключевых показателей за этот период.

Анализ статистических данных за временной период 2019-2021 для глобального рынка мобильных приложений [1-4] показал, что:

1. суммарное число загрузок приложений из таких маркетплейсов, как Google Play, AppStore и их китайских аналогов достигло отметки в 230 миллиардов в 2021 году, что на 5% выше, чем в 2020 (рис. 1). Таким образом, в среднем, в 2021 году проводилось более 435 000 загрузок в минуту;

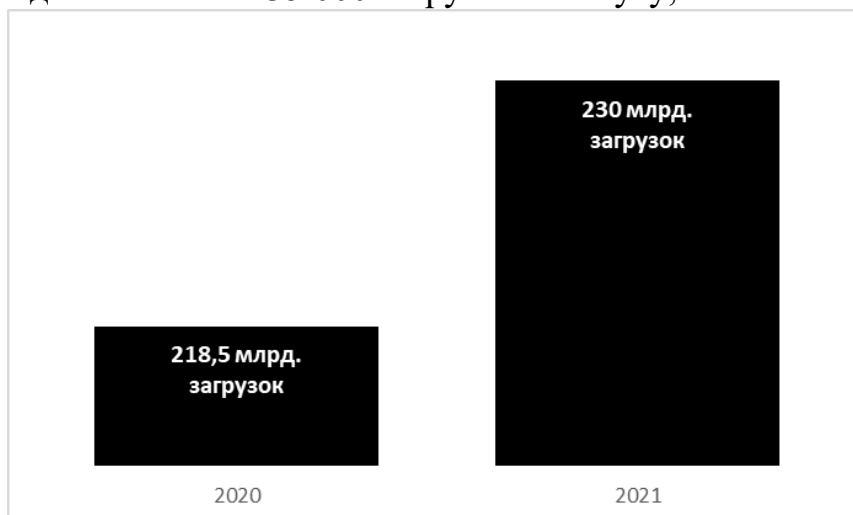


Рис. 1 — статистика по загрузкам

2. сумма потраченных пользователями средств в тех же маркетплейсах превысила отметку в 170 миллиардов долларов, что на 19% выше показателя за 2020 год и эквивалентно среднему объему транзакций более чем на 320 000 долларов в минуту (рис. 2);

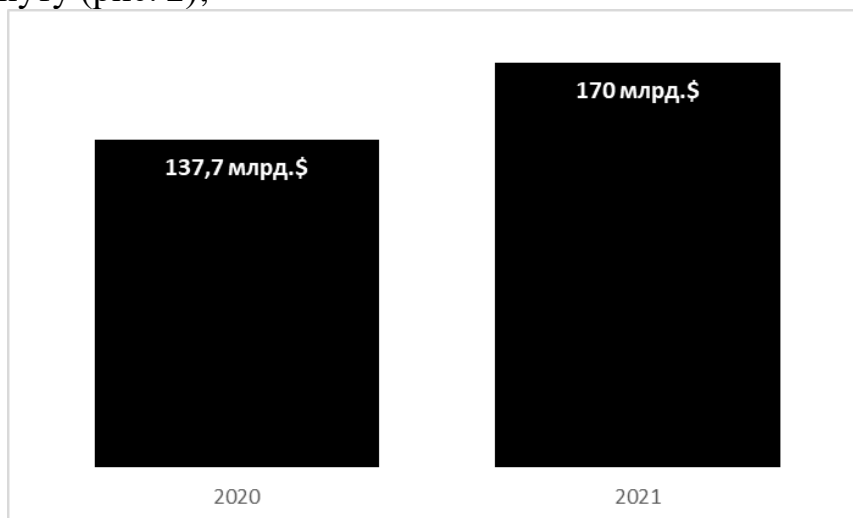


Рис. 2 — объем потраченных средств в маркетплейсах

3. усредненный показатель количества времени, проводимого пользователями Android за экраном своего мобильного устройства, возрос на 30% и составил около 4.8 часа в сутки, что эквивалентно примерно трети времени бодрствования среднестатистического взрослого человека и на 30% выше показателя за 2020 год (рис. 3);

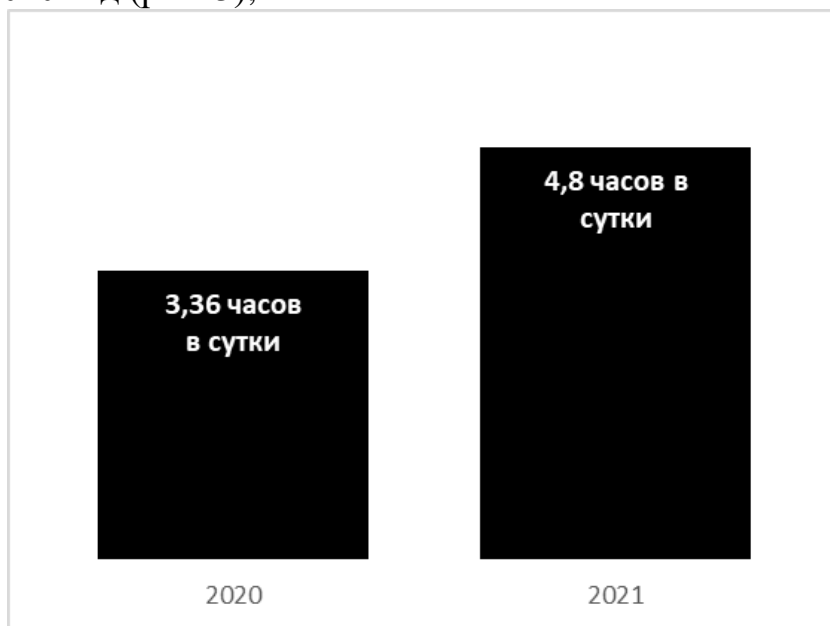


Рис. 3 — время, проводимое пользователями Android за экраном

4. показатель объема средств, потраченных рекламодателями на закупку рекламы в приложениях достиг отметки в 295 миллиардов долларов, увеличившись на 23% относительно 2020 года (рис. 4).

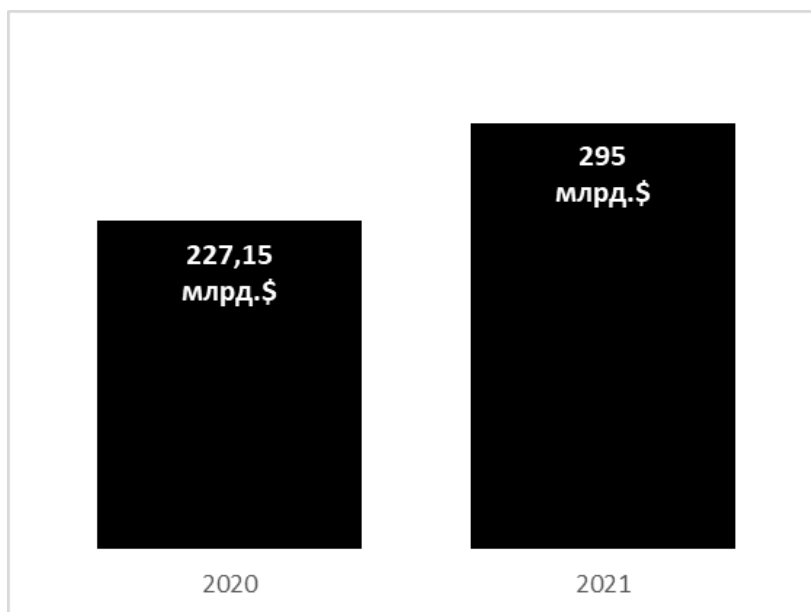


Рис. 4 — объем рынка рекламы в мобильных приложениях

Следует отметить, что объем рынка рекламы в мобильных приложениях превышает объем ВВП таких развитых стран, как, например, Финляндия и Португалия. Менее 50 стран обладают объемом ВВП выше, чем 295 миллиардов долларов [2];

5. количество приложений, на которые пользователи потратили более 100 миллионов долларов за год достигло числа 233, продемонстрировав рост в 20% относительно предшествующего года (рис. 5).

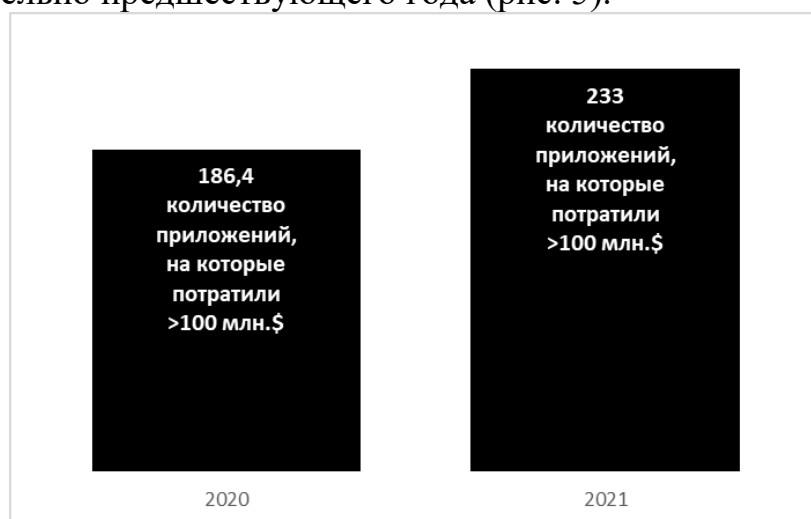


Рис. 5 — количество приложений, заработавших более 100 млн. \$

Таким образом, рост представленных показателей свидетельствует о развитии глобального рынка мобильных приложений.

Для оценки локальных мобильных рынков, выделены следующие показатели:

- количество загрузок;
- объем потраченных пользователями средств;
- длительность среднего экранного времени.

В тройке лидеров по показателю загрузок находятся Китай, Индия и США [2, 3]. Динамика данного показателя за 2019, 2020 и 2021 гг представлена на рисунке 6.

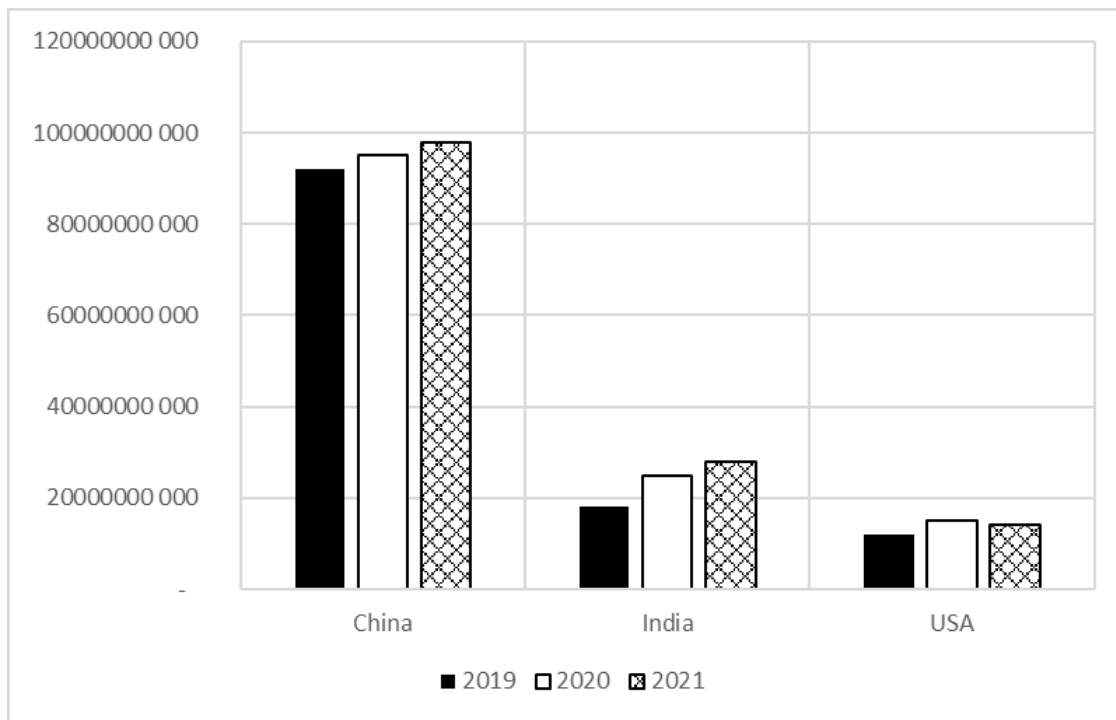


Рис. 6 — локальные рынки с наивысшим показателем загрузок
 В тройке лидеров по объему потраченных средств находятся Китай, США и Япония [1, 2, 4] (рис. 7).

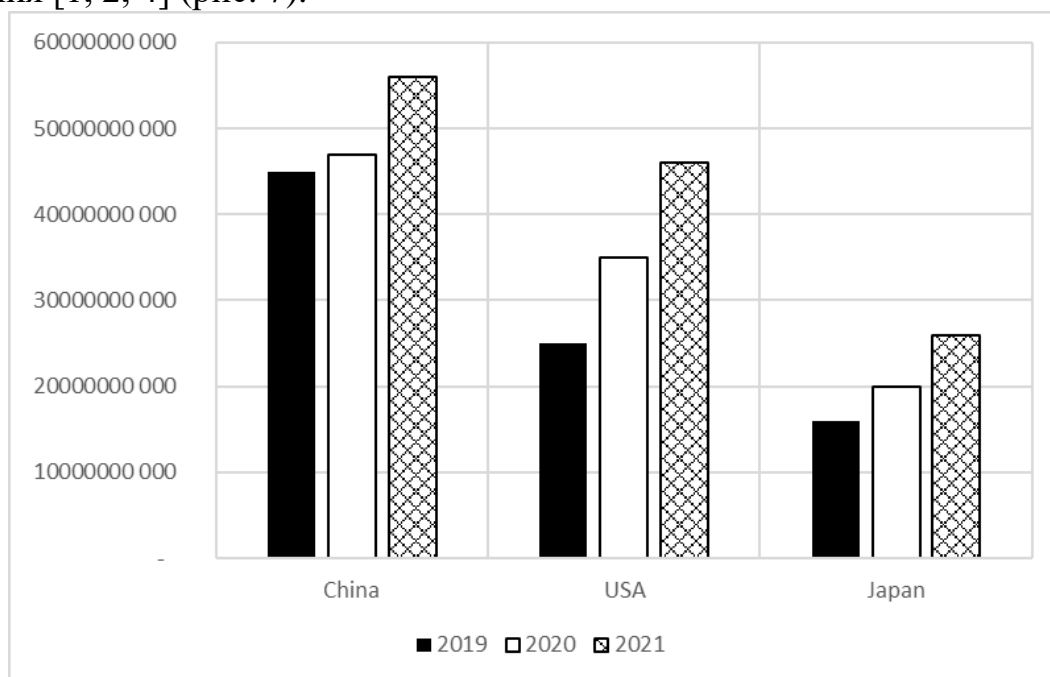


Рис. 7 — локальные рынки с наибольшим объемом потраченных средств
 В тройке лидеров по показателю среднего экранного времени находятся Китай, Индия и США [2-4]. На рисунке 8 приведена динамика изменения среднего экранного времени за 2019, 2020 и 2021 гг., а показатель количества часов измеряется в триллионах (рис. 8).

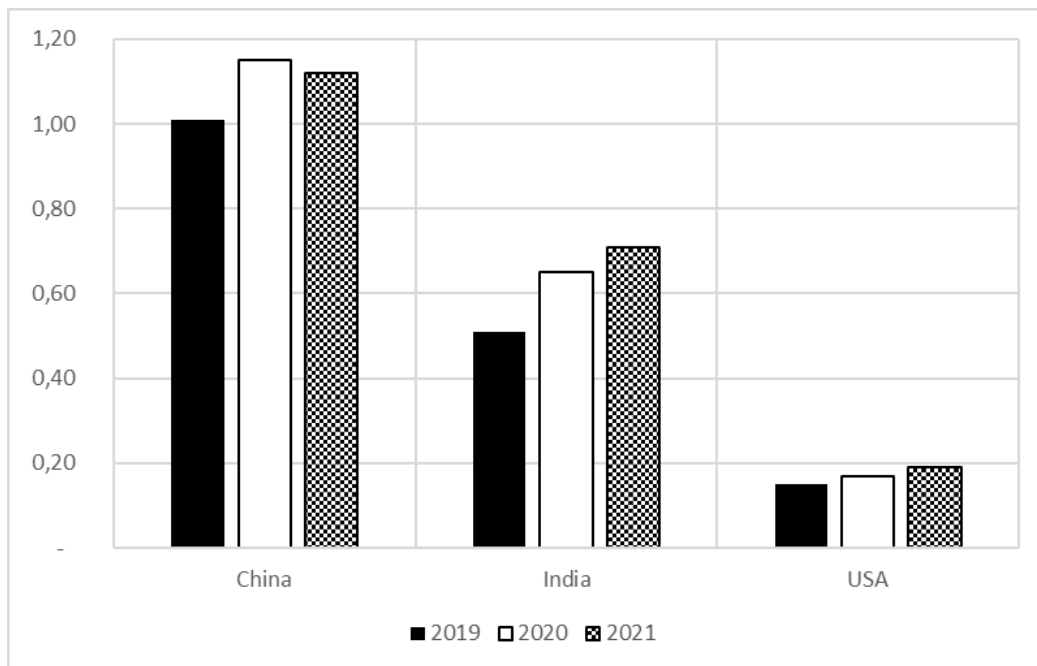


Рис. 8 — локальные рынки с наибольшим показателем экранного времени

Несмотря на относительно низкий процент экранного времени, уделяемого пользователями мобильным играм, из 233 приложений, заработавших более 100 миллионов долларов за 2021 год, только 59 ими не являются, а тенденцию к их лидерству по показателю доходности можно наблюдать с 2013 года (рис. 9) [2, 4].

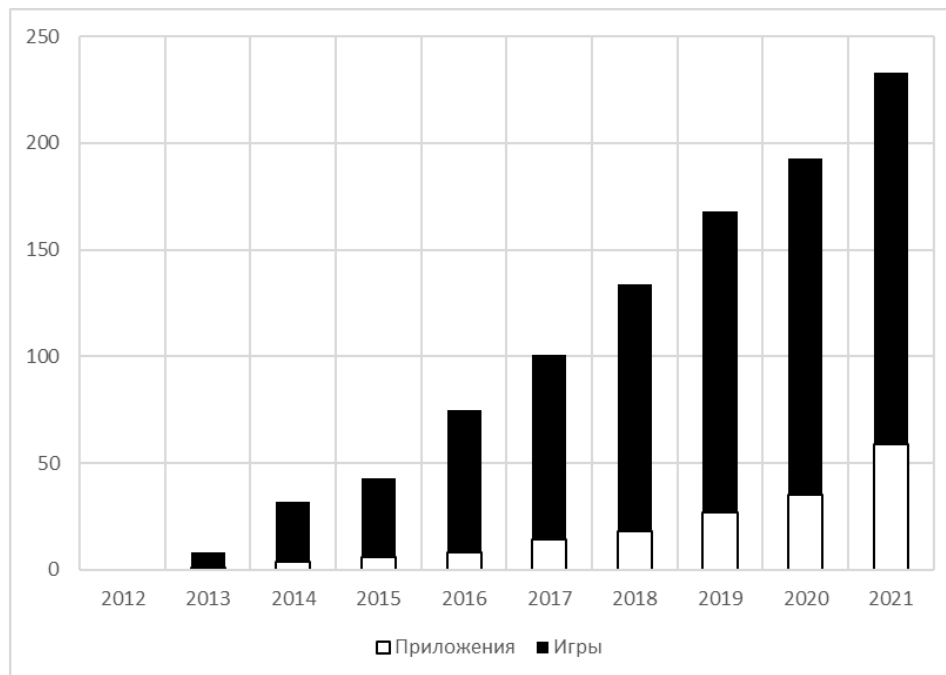


Рис. 9 — соотношение игр и приложений в показателе доходности

Таким образом, анализ статистических данных позволил сформулировать ряд выводов относительно инвестиционной привлекательности рынка мобильных приложений:

- глобальный рынок мобильных приложений демонстрирует тенденцию к быстрому росту по всем ключевым показателям;

- наиболее развитыми по большинству ключевых показателей являются локальные рынки Китая, Индии и США;
- на протяжении 9-и лет сохраняется тенденция превалирования мобильных игр по показателю доходности;
- динамика ключевых показателей позволяет охарактеризовать рынок мобильных приложений как быстроразвивающийся;
- рынок мобильных приложений является привлекательным направлением цифровой экономики с точки зрения инвестирования.

Список литературы

1. Анализ рынка игр в России: исследование Wargaming и Superdata [Электронный ресурс] // appttractor URL: <https://appttractor.ru/info/analytics/analiz-rynka-igr-v-rossii-issledovanie-wargaming-i-superdata.html> (дата обращения: 09.10.2022).
2. World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files (GDP (current US\$)) [Электронный ресурс] // World Bank Open Data URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD> (дата обращения: 09.10.2022).
3. SuperData: геймеры потратили на игры в «цифре» \$126,6 млрд в 2020 году — \$98,4 млрд пришлось на фритуплей [Электронный ресурс] // App2Top URL: <https://app2top.ru/analytics/superdata-gejmery-potratili-na-igry-v-tsifre-126-6-mlrd-v-2020-godu-98-4-mlrd-prishlos-na-frituplej-179960.html> (дата обращения: 09.10.2022).
4. Инвестиции в игры: перспективы рынка [Электронный ресурс] // Открытый журнал URL: <https://journal.open-broker.ru/research/investiczii-v-igry-kriticheskij-vzglyad-na-analitiku/> (дата обращения: 01.10.2022).

УДК 339.13, 336

Булганина Анастасия Евгеньевна

студент

ФГБОУ ВО «Нижегородский государственный педагогический университет им. К.Минина», г. Нижний Новгород, Россия

Научный руководитель: к.т.н., доцент, **Булганина Светлана Викторовна**

e-mail: bulgsv@mail.ru

ИССЛЕДОВАНИЕ СПРОСА НА БАНКОВСКИЕ УСЛУГИ В МОЛОДЕЖНОМ СЕГМЕНТЕ

В статье проводится исследование критериев выбора банковских продуктов молодежью. Проведен опрос потребителей банковских услуг, выявлен спрос на услуги и направления совершенствования деятельности банка.

Ключевые слова: банковские услуги, спрос, критерии выбора, опрос, молодежь

Банковская услуга – это банковская операция по обслуживанию клиента. Цель исследования – изучение спроса на оказание банковских услуг и анализ потребностей респондентов. Определить отношение потребителей к выбору банковских продуктов ПАО Сбербанк. Задачи: провести опрос целевой аудитории и сделать выводы на основе полученных данных. Результаты опроса, проведенного в сентябре 2022 года среди жителей Нижнего Новгорода, преимущественно молодежи показали следующие результаты.

В опросе принимали участие 25 человек, из них 52% женщин и 48% мужчин (рис. 1). Нужно отметить, что 68% респондентов пользуются услугами банка довольно часто, 20% - постоянно, лишь 12% – редко (рис. 2).

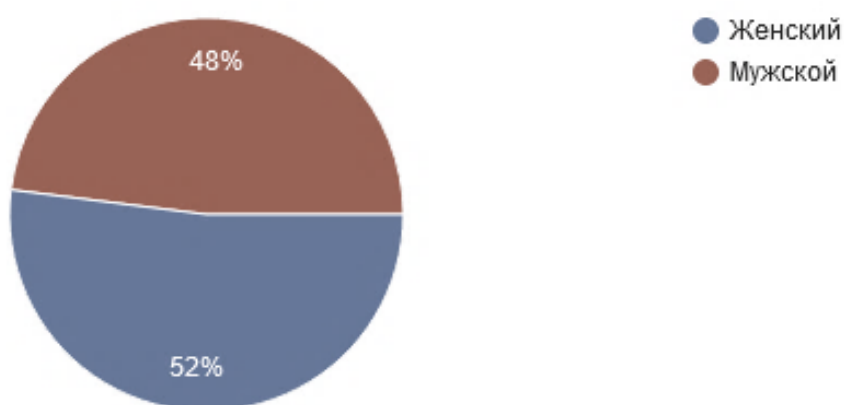


Рис. 1. Распределение респондентов по полу

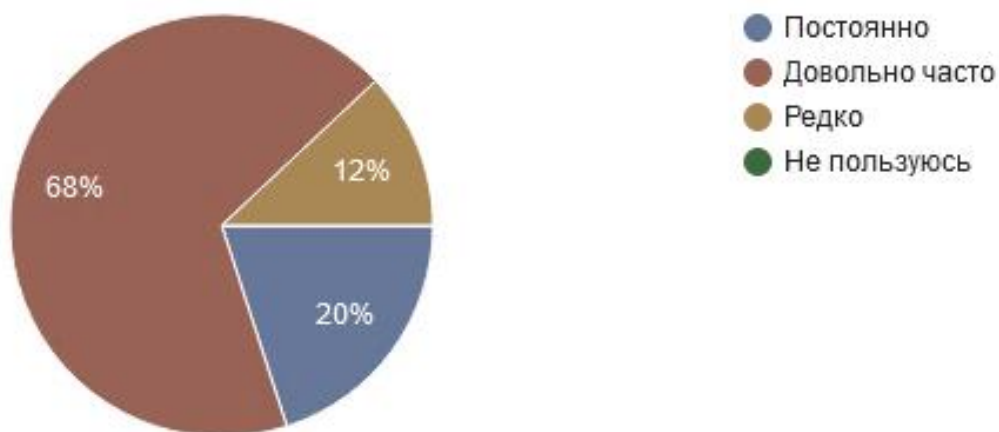


Рис. 2. Частота пользования банковскими услугами

Опрос показал, что самой востребованной услугой у потребителей является перевод средств – 56%. Оформление ипотеки и выдача карты на втором месте в списке востребованности – по 48%. Получение кредита и открытием счета пользуются 40% и 32% опрошенных соответственно (рис. 3).

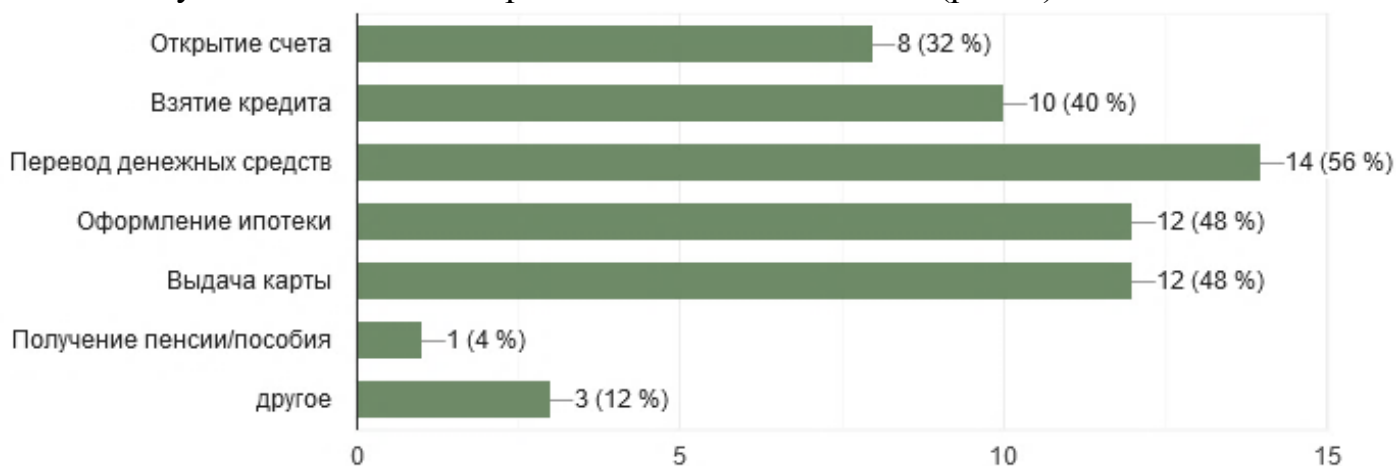


Рис. 3. Частота использования банковских услуг по видам

ПАО Сбербанк (<https://www.sberbank.ru/ru/person>) – это крупнейшая банковская организация, чьи дочерние компании и партнеры увеличиваются и расширяются, помогая Сбербанку создавать новые товары и услуги, предлагать и распространять в разных регионах. Новые программы от Сбербанка проходят тщательную обработку и запускаются сначала пилотными проектами, после же продаются на постоянной основе. Определяя оценку деятельности Сбербанка получено, что 56% опрошенных уведомляют, что часто чувствуют себя комфортно находясь в Сбербанке, а 28% – всегда и 16% – изредка. Качеством решения вопросов довольны 60% целевой аудитории. Сотрудниками банка всегда вежливы с клиентами, подтверждением служит набранная средневзвешенная оценка в 4,52 балла по пятибалльной шкале (рис. 4).

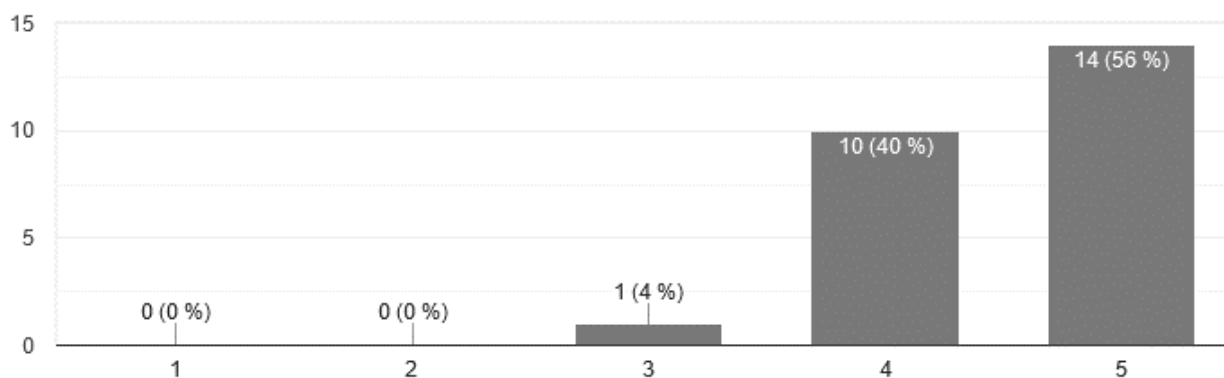


Рис. 4. Оценка степени вежливости сотрудников банка с клиентами

Выявлено, что половина опрошенных (52%) посоветуют Сбербанк друзьям и знакомым (рис. 5). Дебетовую карту Сбербанка имеют 52,2% респондентов, а 26,1% получают выплаты на карту другого банка. Большинство (96% опрошенных) являются клиентами Сбербанка. Из них 52% – более года, 32% – от полугода до года и 12% – менее полугода (рис. 6). Компетентностью и информированностью сотрудников полностью удовлетворены 48% опрошенных, 44% – довольны частично (рис. 7).

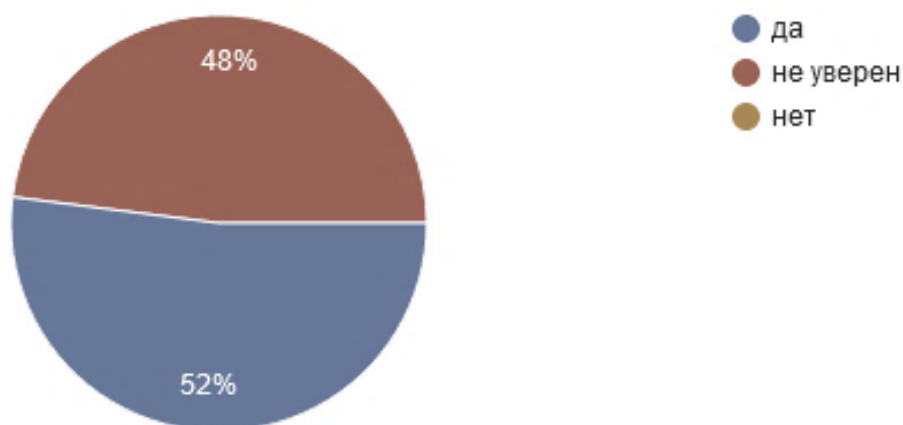


Рис. 5. Рекомендации банковских услуг знакомым

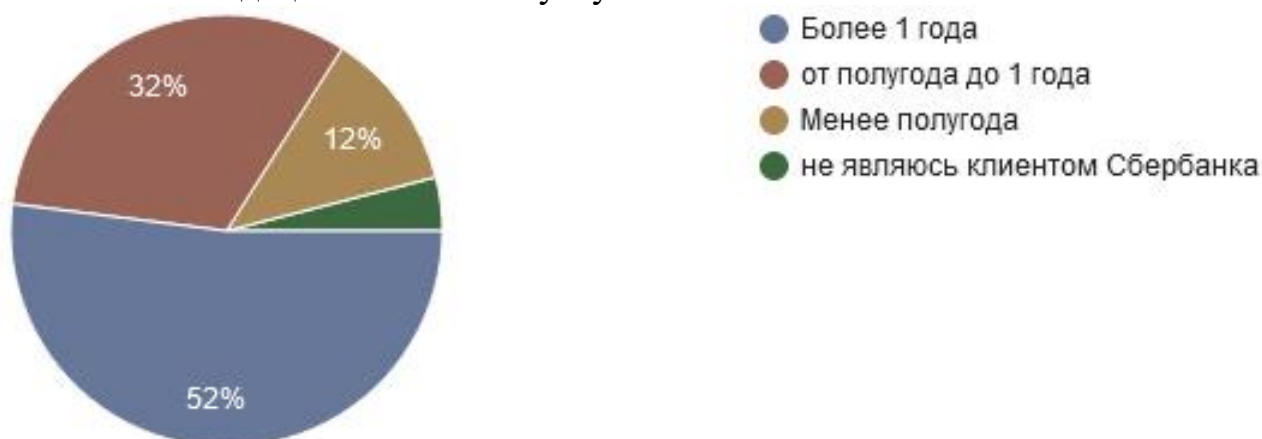


Рис. 6. Как давно респонденты пользуются услугами банка

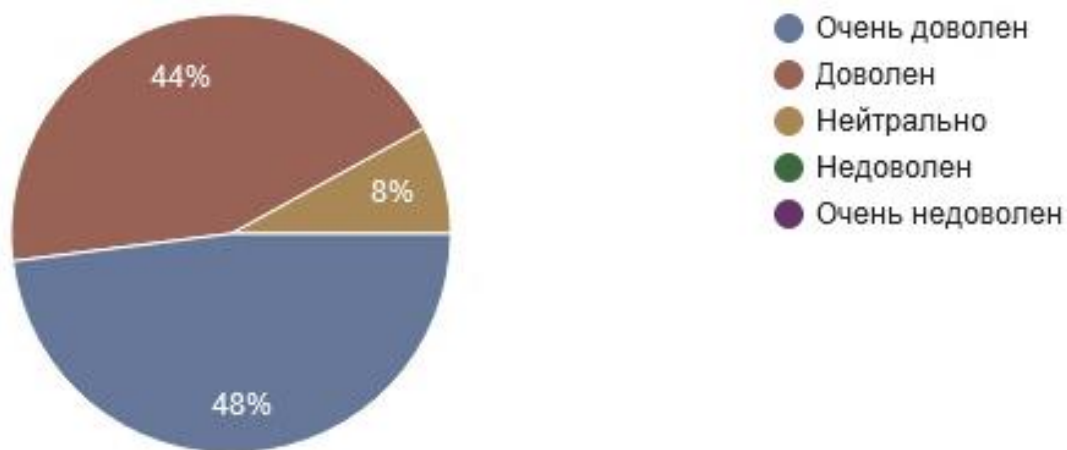


Рис. 7. Информированность и компетентность сотрудников банка

Оценивая параметры выбора банковских услуг можно отметить следующее. Расположение подразделений банка полностью устраивает 20% опрошенных клиентов: 56% – довольны, 24% – довольны частично (рис. 8). Режим работы Сбербанка полностью устраивает 20% потребителей, 48% близки к полной удовлетворенности (рис. 9).

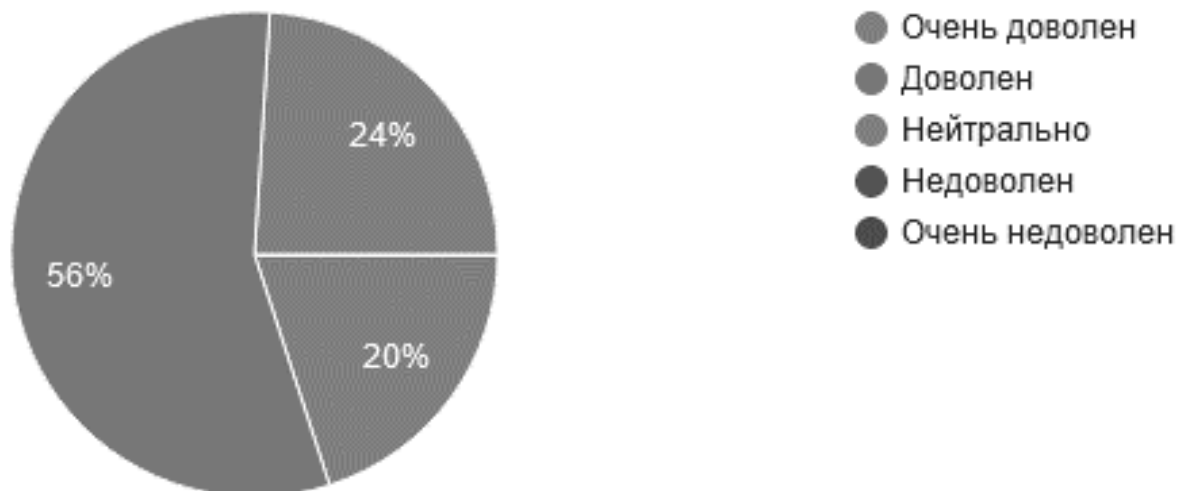


Рис. 8. Оценка расположения и доступность отделений банка

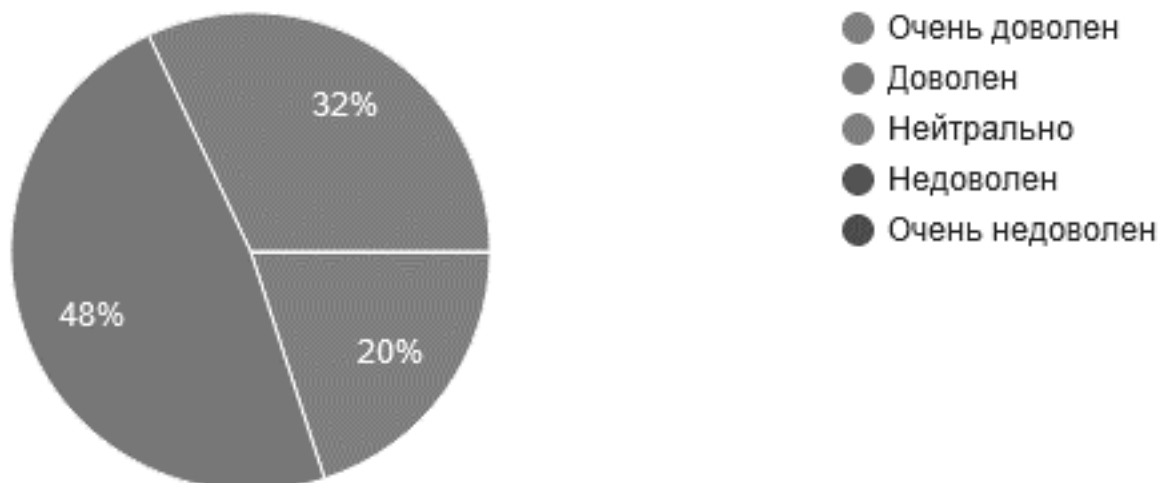


Рис. 9. Оценка соответствия режима работы пожеланиям клиентуры

Сбербанк удовлетворяет требования молодежи по ассортименту онлайн-услуг 60% потребителей, а 36% удовлетворены частично (рис. 10). При этом

около 20% опрошенных хотят открыть брокерский счет в банке, а 76% склоняются к положительному решению. В настоящее время вклад в Сбербанке имеют 44% опрошенных (его можно открыть как онлайн, так и в подразделениях банка).

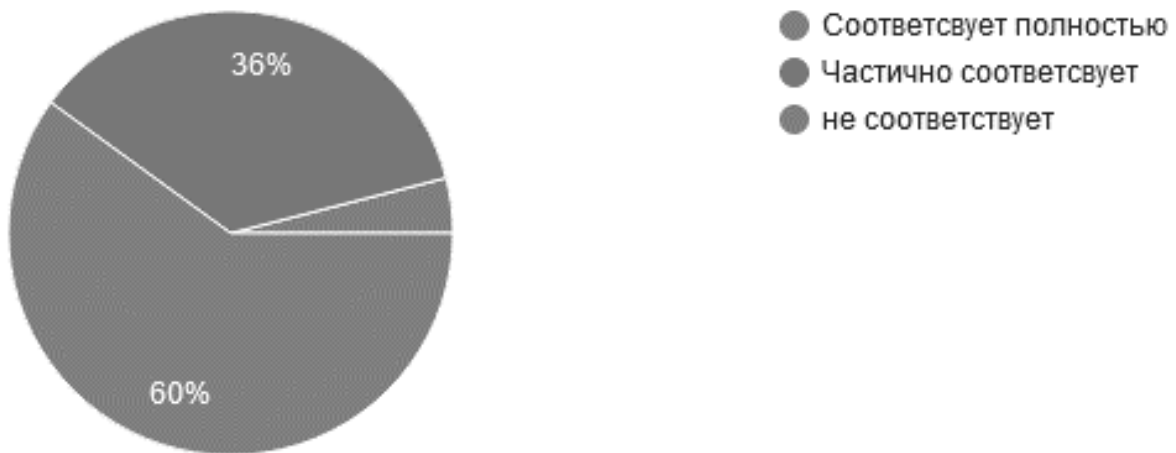


Рис. 10. Степень соответствия банковских онлайн-услуг и тарифов требованиям клиентуры

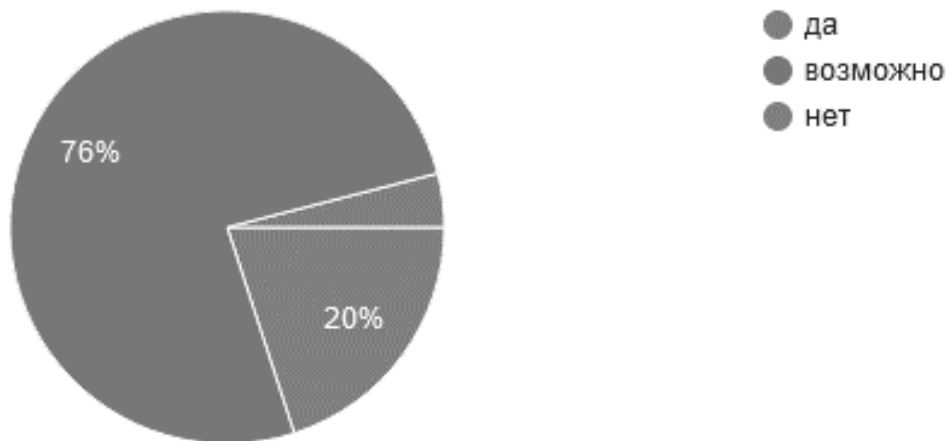


Рис. 11. Желание молодежи открыть брокерский счет

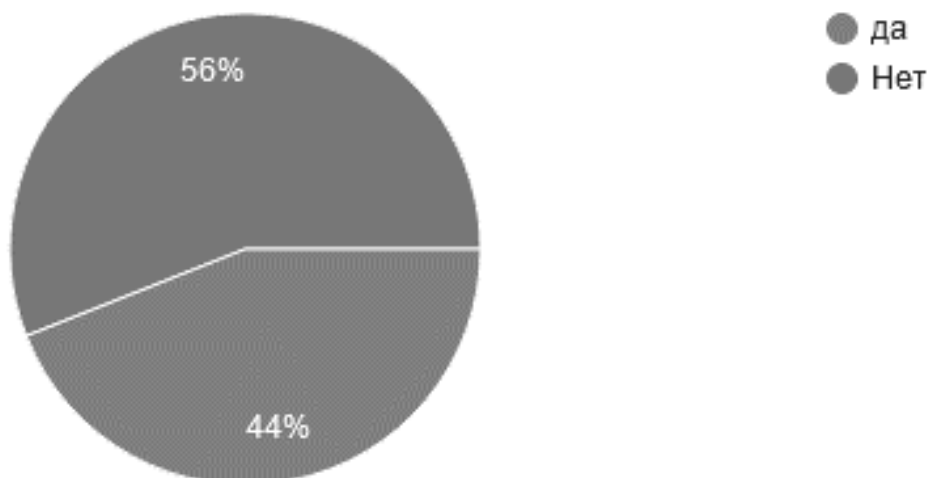


Рис. 12. Наличие вкладов в Сбербанке у респондентов в настоящее время

Проводя анализ замечаний по работе банка, выявлено, что 48% опрошенных отмечают, что для них вывод информации на дисплее терминала неудобен, 40% респондентов жалуются на то, что обслуживание клиентов

происходит медленно, столько же не всегда уверены в высокой квалификации персонала, а 36% потребителей отметили, что их не устраивает расположение отделений для решения части проблем.

Анализируя, какие банковские услуги нуждаются в улучшении, мнения молодежи распределились так: тарифная политика не устраивает лишь 4%, информирование клиентов о введении новых тарифов – 20%, обслуживание в отделениях – 28%, прозрачность операций по счетам – 12%, компетентность сотрудников отделения – 24%, работа телефонного центра – 4%, кредитная политика – 4%, вклады – 4% (рис. 13), что требует проработки данных вопросов.



Рис. 13. Направления совершенствования банковских услуг

Таким образом, проведенное исследование показало, большинство опрошенных жителей Нижнего Новгорода активно пользуются услугами банков. В наше время невозможно представить современного человека, который не пользовался бы банковскими услугами онлайн. Услуги Сбербанка довольно популярны среди потребителей банковских продуктов в молодежном сегменте. По данным опроса можно сделать вывод, что необходимо повысить квалификацию сотрудников, расширять спектр услуг.

Список литературы:

1. Булганина А.Е. [Исследование факторов, влияющих на выбор банковских услуг среди студентов](#) // В сборнике: Экономическое развитие России: тенденции, перспективы. Сборник статей по материалам VII Международной студенческой научно-практической конференции преподавателей, ученых, специалистов, аспирантов, студентов. В 2-х томах. Нижний Новгород, 2021. С. 11-16.
2. Гуреева Е.П., Миронов Н.А., Булганина С.В., Лебедева Т.Е. Маркетинговое исследование востребованности банковских услуг // Московский экономический журнал. 2020. № 6. С. 63.
3. Кузнецова Е.А., Винникова И.С., Авдоница Д.С., Бочкарёва Ю.В. Современные аспекты формирования финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов в России // Интернет-журнал Науковедение. 2016. Т. 8. № 6 (37). С. 77.

Булганина Анастасия Евгеньевна,

Студент

Сурнина Виктория Сергеевна,

Магистрант

Нижегородский государственный педагогический университет им. К.Минина, г. Нижний Новгород, Россия

Научный руководитель: к.т.н., доцент, **Булганина Светлана Викторовна**

e-mail: bulgsv@mail.ru

ИССЛЕДОВАНИЕ ВАРИАНТОВ ВЫБОРА ДОЛГОСРОЧНЫХ НАКОПИТЕЛЬНЫХ БАНКОВСКИХ ВКЛАДОВ

В статье показаны результаты опроса жителей РФ, проведенного в сентябре 2022 года с целью заинтересованности граждан в накоплении денег в виде вкладов на различные цели. Рассмотрены варианты выбора долгосрочных накопительных вкладов клиентами банков

Ключевые слова: вклады, банковские услуги, опрос.

Сегодня для современного человека банковский депозит – это возможность обезопасить свои сбережения, сохранить их и даже увеличить, а для кредитных организаций – способ получить свободные средства, которые будут работать и приносить доход.

Каждый финансово грамотный гражданин знает цену своим деньгам и умеет ими распоряжаться. Почти каждый человек старается сберечь часть своих накоплений тем или иным способом. Варианты накопительных банковских срочных вкладов есть в разных банках, поэтому исследование на данную тему актуально в рыночных условиях.

В сентябре 2022 года был проведен опрос с целью изучения заинтересованности населения в долгосрочных накопительных вкладах. Опрошено 26 человек, жителей России путем распространения ссылки Google-формы. Проведем анализ ответов респондентов и сделаем выводы по исследованию.

Анкета включала в себя 13 вопросов. Первый вопрос касался пола. По результатам опроса, мы выяснили, респонденты женского и мужского пола разделились пополам. Следующий вопрос касался возрастной категории людей, результаты опроса показали, что больше всех респондентов было в возрасте от 25 до 35 лет – 26,9%, далее были люди старше 55 лет – 23,1 %, поровну оказалось респондентов от 18 до 24 лет, от 36 до 45 лет – 19,1% и 11,4 – жители от 46 до 55 лет.

Опрашиваемым был задан вопрос: «Ваше отношение ко вкладам», статистика показала, что большинство опрошенных относится к банковским вкладам положительно. Исходя из этого становится ясно, что часть людей готова доверить банкам свои средства. Но также есть и другая часть, которая уверена в

хранении своих средств в других надёжных источниках. В итоге мы имеем процентное отношение вида: 46,2% к 38,5% и 15,4%. Далее мы спросили – «хотели бы вы сделать вклад?», большинство опрошенных ответили, что хотели бы сделать вклад или у них он уже имеется. Так как благодаря этому свойству такой счет является не просто банковской копилкой, но и средством для спасения денег от инфляции. В итоге получено соотношение 50% к 46,2% (Рис. 1).

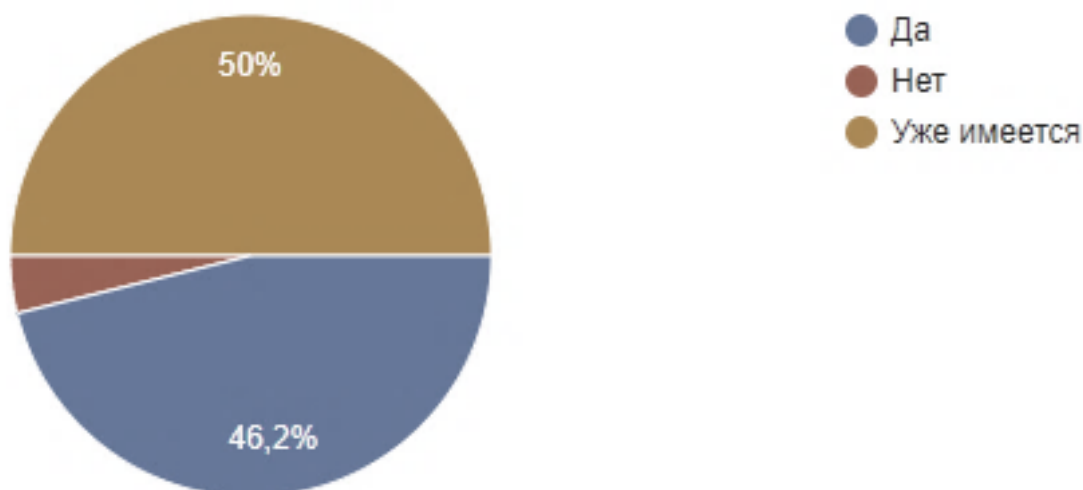


Рис. 1. Желание людей оформить банковский вклад

Задавая вопрос: «В каком банке, вы хотели бы сделать вклад?» респонденты предпочли такие банки, как «Тинькофф Банк», «Газпромбанк» и «ВТБ банк». Что говорит о надёжности и о хороших условиях для вклада в данных банках. Лидирующие позиции имеют по 26,9%, а остальные по 15,4% и 7,7% – «Сбербанк», «Альфабанк» и другие (Рис. 2).

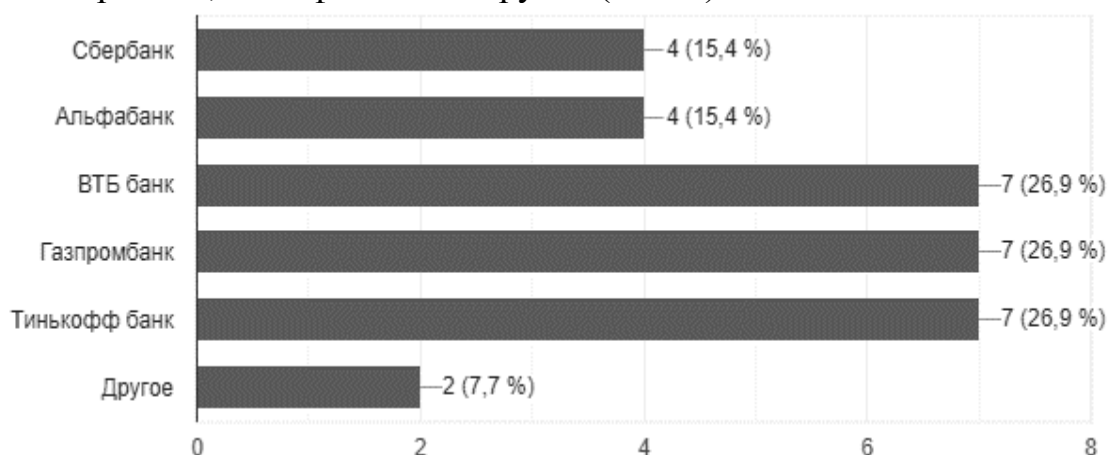


Рис. 2. Банки, в которых люди рассматривают для открытия накопительных вкладов

Далее мы постарались выяснить, что наиболее предпочтительно для людей в выборе банка. Из полученной статистики можно сделать вывод, что для опрошенных важны – его репутация, известность и ассортимент банковских продуктов. Соотношение ответов 53,8% к 23,1% с 19,2%. Это говорит о том, что люди боятся, что их могут обмануть и не доверяют неизвестным банкам.

В ходе анализа ответов на вопрос: «Под какую ставку вы хотели бы сделать вклад?» выявлено, что люди отдают предпочтение ставкам в 7% и 5%. Это говорит об осознанности вкладчиков. Если банк является крупным, то его

процентная ставка по вкладам не будет намного выше конкурентов, следовательно, люди предпочитают доверять стабильности. Распределение ответов по лидерам по 38,5% к 19,2% (Рис. 3).

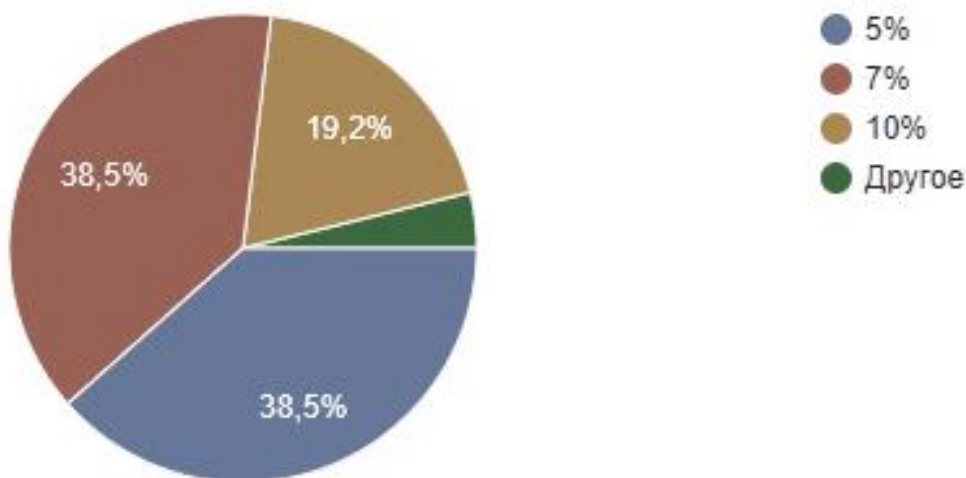


Рис. 3. Процентная ставка вклада

Что касается валюты, в которой респонденты хотели бы сделать вклад, большинство опрошенных отдадут предпочтению рублю. Так как боятся вкладываться в иностранную валюту. Мы имеем соотношение ответов: 53,8% к 26,9%. Статистика показывает, что респонденты предпочитают долгосрочные накопительные вклады сроком 5 лет. Это вызвано нестабильностью экономической системы, вследствие чего люди боятся потерять свои вложения. Мы имеем отношение 46,2% к 42,3% и к 11,5%.

При ответе на вопрос: «На каких условиях у Вас открыт вклад?» у подавляющего большинства клиентов банка выполняется условие досрочного закрытия вкладов и получение денег. Это показывает неуверенность людей по отношению к экономической ситуации в настоящее время. Так же важно и возможность пополнения текущего счета по мере возможности потребителей банковских услуг и капитализации процентов 57,7% к 26,9% и к 11,5%. (Рис. 4).



Рис. 4. Условия открытия вклада

Определяя основные цели открытия вклада, отмечено, что большинство опрошенных считает необходимость накопление денежных средств для дальнейшей покупки недвижимости, как наиболее выгодным вложением и сохранения денег в дальнейшем. Это говорит о финансовой грамотности

населения, которые совершают вклады с целью будущей покупки недвижимости (первоначальный взнос, доплата при продаже имеющегося жилья и др.). Также люди копят на путешествие, реже на дополнительный доход к пенсии и другие цели, соотношение ответов: 42,3% к 30,8% и к 23,1% (Рис. 5).

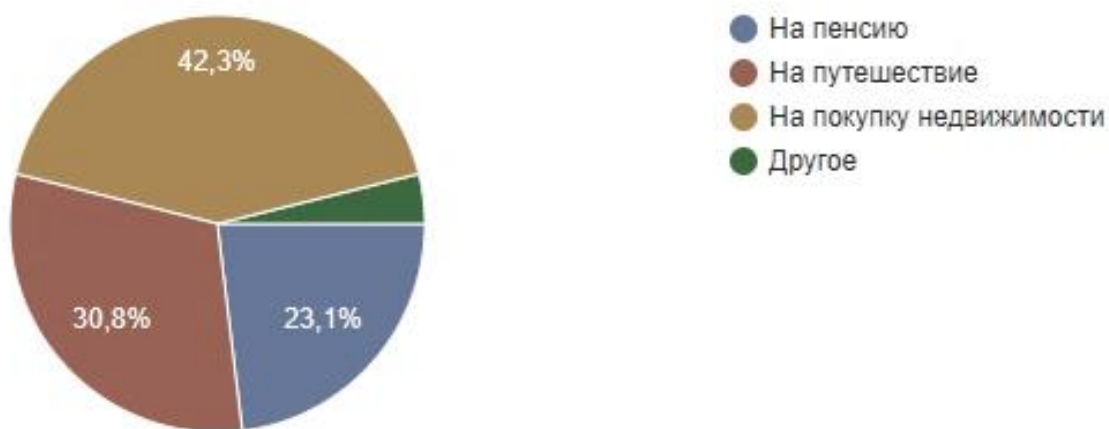


Рис. 5. Цель открытия вклада

Подавляющее большинство (88,5%) может посоветовать своим знакомым банки, где у них имеются вклады, которые считают надёжными. Стоит отметить, что чуть больше половины людей имеет финансовую страховку (указали 69,2% респондентов). (Рис.6)

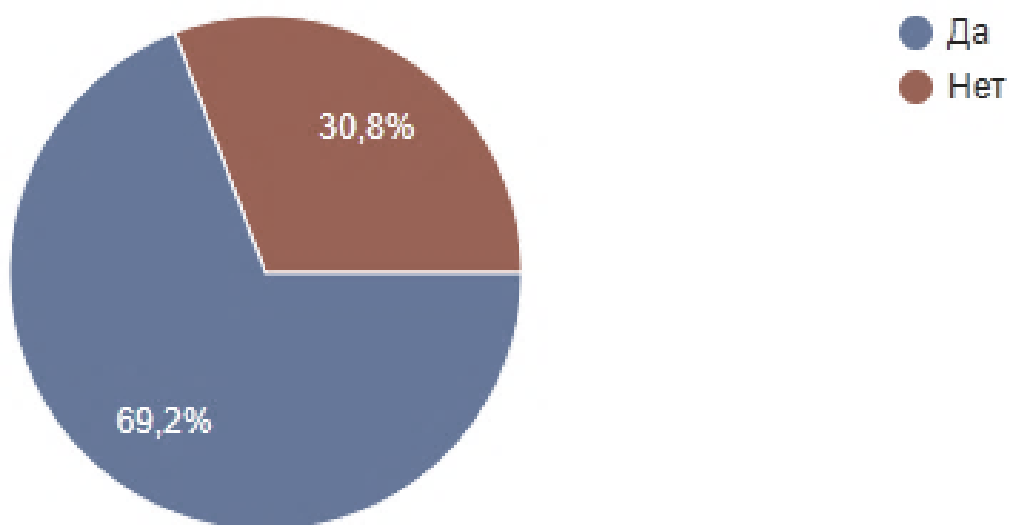


Рис. 5. Наличие страховки

Таким образом, мы можем сделать определённые выводы об осведомлённости людей в сфере накопительных банковских вкладов. В современном мире вклады играют важную роль, так как люди готовы доверять свои сбережения банкам и видят в этом положительные моменты на будущее. Подводя итог, можно сказать, что банки в целом ориентируется на потребности человека и предлагают различный ассортимент накопительных вкладов.

Список использованных источников:

1. Булганина А.Е. [Исследование факторов, влияющих на выбор банковских услуг среди студентов](#) // В сборнике: Экономическое развитие России: тенденции, перспективы. Сборник статей по материалам VII Международной студенческой научно-практической конференции преподавателей, ученых, специалистов, аспирантов, студентов. В 2-х томах. Нижний Новгород, 2021. С. 11-16.

2. Гуреева Е.П., Миронов Н.А., Булганина С.В., Лебедева Т.Е. Маркетинговое исследование востребованности банковских услуг // Московский экономический журнал. 2020. № 6. С. 63.

УДК 657

Воробьева Валерия Викторовна,

студентка 4 курса бакалавриата

Научный руководитель Белая Татьяна Иоанновна,

к.т.н., доцент, доцент кафедры информационных и управляющих систем

Санкт-Петербургский государственный университет промышленных

технологий и дизайна, Санкт-Петербург, Россия

Контактный телефон: +7 921 584-85-14

Электронный адрес: vorval01@yandex.ru

РИСКИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ И СПОСОБЫ ЕЕ ЗАЩИТЫ

Аннотация. В настоящей статье анализируются риски использования электронных подписей предпринимателями и даются рекомендации по способам для их защиты.

Ключевые слова: электронная подпись, индивидуальный предприниматель, риски, способы защиты, электронное устройство.

Электронные подписи используются во многих бизнес-процессах, однако они также включают в себя потенциальные риски и необходимо, чтобы предприниматели понимали и контролировали их.

Электронная подпись (ЭП) — это индивидуальный ключ шифрования, который заменяет рукописную подпись [1].

В России на законодательном уровне утверждено использование трех видов [2] электронных цифровых подписей:

1. простая ЭП (ПЭП). Не является аналогом собственноручной подписи и действует только внутри системы, в которой ее создали;

2. усиленная неквалифицированная ЭП (УНЭП). Также действует только внутри системы, в которой ее создали, но в отличие от ПЭП позволяет обнаружить внесенные изменения;

3. усиленная квалифицированная ЭП (УКЭП). Позволяет защитить документ от подделок и имеет такую же подлинность и юридическую силу как подпись, сделанная от руки и заверенная нотариально.

Несмотря на то, что подделать УКЭП невозможно, поскольку при создании используется надежная технология шифрования [3], существует мошенничество с усиленной квалифицированной ЭП. Как и все другие виды мошенничества, оно основано на доверии и небрежности их владельцев.

Неправомерное переоформление организации на другое лицо и вывод денег со счетов является одной из самых распространенных проблем. Например, случай взаимоотношений директора и бухгалтера. Если директор предоставит бухгалтеру устройство с ЭП и пароль, тогда бухгалтер может делать с деньгами компании все, что захочет, и сможет подписать любой контракт.

Кроме того, частыми преступлениями, связанными с использованием ЭП

предпринимателей, являются:

1. закрытие компании или взятие на нее кредита;
2. переоформление частной собственности ИП на другое лицо;
3. регистрация индивидуальных предпринимателей на фиктивного директора;
4. регистрация фирм «однодневок» на ИП;
5. сдача ложных налоговых деклараций, которые были подписаны «уполномоченными подписантами» с ЭП;
6. выпуск электронной подписи для ИП по доверенностям без согласия доверителя с целью совершения мошеннических действий.
7. оформление микрозаймов на предпринимателей.

Довольно сложно доказать, что электронная подпись была поставлена третьим лицом, а не самим владельцем. Поэтому для снижения рисков скомпрометирования электронной подписи предпринимателям следует:

1. хранить пароль от токена и само устройство с ЭП в разных, но одинаково надежно защищенных местах. При раздельном хранении мошенники смогут получить только одну часть из двух необходимых для несанкционированного доступа.

2. Не передавать ЭП посторонним лицам, в том числе сотрудникам. Чтобы избежать рисков, передачу ЭП всегда необходимо делать по нотариально заверенной доверенности [4].

3. Отзывать сертификат, если сотрудник с ЭП уволен. В компании обязательно должен вестись учет сотрудников, у которых оформлена электронная подпись.

4. Использовать только одно устройство для подписания документов. Компьютерные вирусы могут вызвать несанкционированное использование ЭП поэтому на этом компьютере должна быть установлена последняя версия операционной системы, и все обновления. Нельзя подключать к компьютеру ненадежные носители информации и переходить по подозрительным ссылкам в интернете.

5. Менять стандартный пароль для доступа к ЭП на пользовательский, чтобы его было сложнее взломать, а также установить пароль на устройство хранения.

6. В случае зафиксированных попыток компрометации ключа, необходимо сообщать в удостоверяющий центр (утеря флешки, содержащей ключ, взлом устройства и т.д.).

7. Не передавать третьим лицам свои паспортные данные, номер ИНН и СНИЛС.

Спрос на подписи в электронной форме только продолжит расти, поскольку компании все чаще взаимодействуют со своими сотрудниками, партнерами и клиентами дистанционно. Устранение зависимости от рукописных подписей помогает снизить потребность в личных встречах компаний и отдельных лиц, а также снизить административное бремя и расходы на бумагу, печать и хранение документов. Однако предприниматели должны четко понимать риски и знать, как их избежать, иначе организация может подвергнуться

себя долгосрочным рискам и затратам. Если предприниматель соблюдает все перечисленные меры безопасности, то УКЭП это лучший вариант, несмотря на сравнительно высокую стоимость, ее использование обеспечит, чтобы документы не были изменены после подписания [5]. Благодаря тому, что она регулируется федеральным законом и ее невозможно подделать, это также дополнительная защита для предпринимателей.

Список литературы

1. Что такое электронная подпись и для чего она нужна [Электронный ресурс] // СберБизнес URL: https://www.sberbank.ru/ru/s_m_business/pro_business/cto-takoe-elektronnaya-podpis-kak-poluchit-i-dlya-chego-nuzhna (дата обращения: 01.10.2022).

2. Существующие виды электронной подписи [Электронный ресурс] // Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации URL: <https://digital.gov.ru/ru/appeals> (дата обращения: 01.10.2022).

3. Квалифицированная электронная подпись КЭП [Электронный ресурс] // Орион, электронная отчетность URL: <https://lenpromaudit.ru/info/articles/elektronnaya-podpis/uker/> (дата обращения: 02.10.2022).

4. Последствия передачи своего ключа УКЭП другому лицу [Электронный ресурс] : [Библиогр. база данных] // Такском URL: <https://taxcom.ru/baza-znaniy/elektronnaya-podpis/stati/posledstviya-peredachi-svoego-klyucha-uker-drugomu-litsu/> (дата обращения: 02.10.2022).

5. Применение электронной подписи [Электронный ресурс] // Федеральная налоговая служба URL: https://www.nalog.gov.ru/rn77/related_activities/el_doc/use_electronic_sign/ (дата обращения: 03.10.2022).

УДК 336.7

Гаркушин Александр Александрович, магистр

Научный руководитель: **Неуструева Анастасия Сергеевна**, старший преподаватель кафедры экономики и финансов

Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, Санкт-Петербург, Россия

РИСКИ СИСТЕМЫ БАНКОВСКИХ БЫСТРЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

Ландшафт торговых операций изменился довольно существенно за последние годы. Один из таких прорыв внутри сферы позволил значительно улучшить такие параметры, как скорость и удобство при совершении денежных переводов. Подобного рода модификации системы платежей обусловлены повышением спроса на быстрые платежи, совершаемые в реальном времени или в максимально короткий срок. В последствие, быстрые платежи стали востребованы по всему миру и во многих сферах.

В результате, применение систем и сервисов, позволяющих производить пользователям быстрые операции по переводу средств, стало активно продвигаться на рынке и до сих пор внедряется во все большее количество областей. Тем не менее, при многих положительных качествах возможности быстрой оплаты, существует и ряд недостатков, один из которых затрагивает риски при использовании системы быстрых платежей. Именно рискам системы банковских быстрых платежей посвящена данная статья.

Ключевые слова: система быстрых платежей, риски, объем операций, межбанковские переводы

Популярность системы быстрых платежей (далее – СБП) в российском банковском секторе растет до сих пор с начала запуска. По данным ЦБ РФ выявлено, что на I квартал 2022 года пришлось 436 млн. операций на сумму более чем 2,4 трлн рублей (более 8 трлн за все время работы) при 210 подключенных к системе банков – рис. 1.

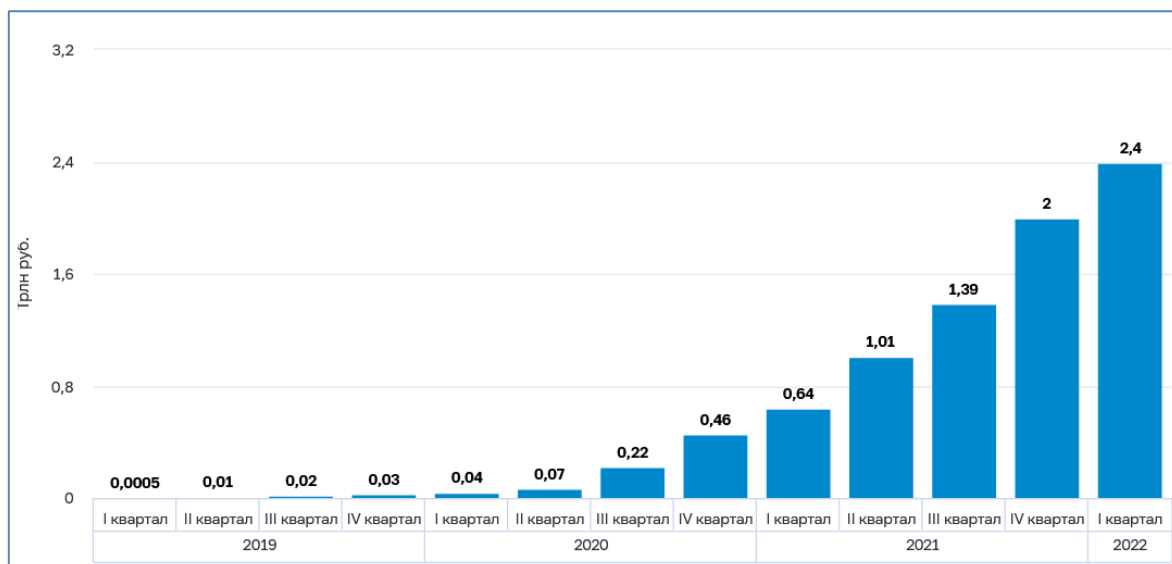


Рис. 1. Объем операций в СБП с начала запуска [1]

Самый же популярный вид операций в СБП – перевод. Средняя сумма переводов за I квартал 2022 года составила 5,6 тыс. рублей. Также можно заметить тенденцию в снижении средней суммы перевода в хронологии работы СБП. Так, за последние два года сумма уменьшилась практически в 1,5 раза, что иллюстрирует рост популярности системы в жизни пользователей – рис. 2.

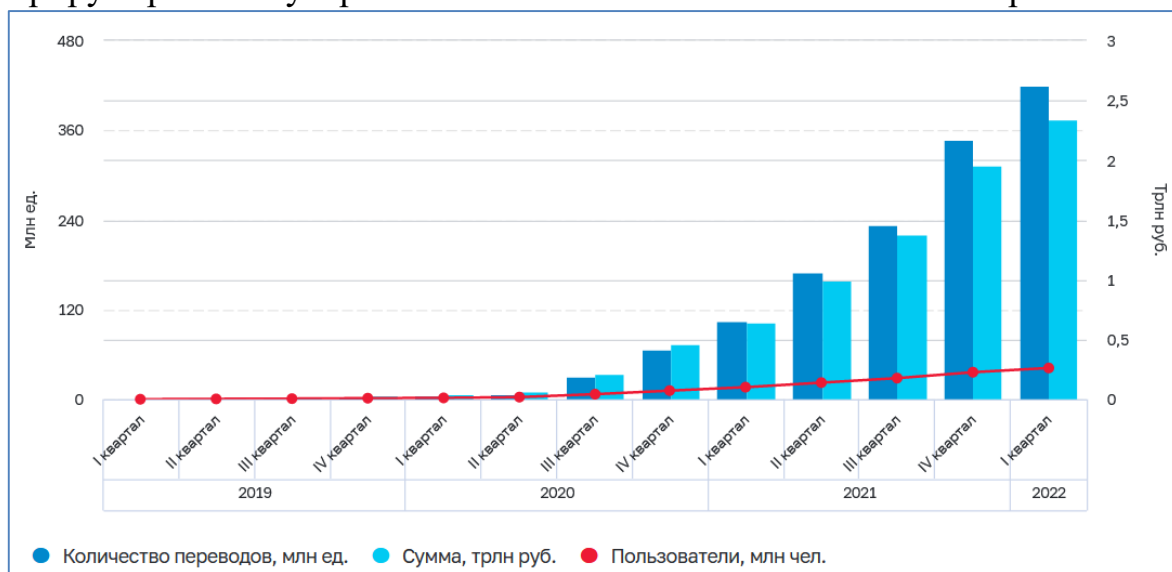


Рис. 2. Количество совершенных переводов в СБП [1]

Учитывая такую популярность СБП среди пользователей банков встает вопрос о рисках и опасности ее внедрения и совершенствования.

Быстрые переводы – специфический вид потребительских платежей. Так же, как и с другими платежами, субъекты СБП сталкиваются с различными рисками, как со стороны спроса, так и предложения. Главные из них – правовой, кредитный, риск потери ликвидности и операционный риск. Отдельное внимание стоит уделить риску безопасности, в особенности, угрозе мошенничества. Также стоит упомянуть репутационные риски. Рассмотрим далее более подробно основные риски системы банковских быстрых платежей.

Сущность **правовых рисков** СБП заключаются в том, что быстрые

платежи, как и любые другие, должны поддерживаться надежными юридическими соглашениями, в соответствие со спецификой и предназначением. Поставщикам платежных услуг (часто банки) необходима прозрачность норм, регулирующих процессы быстрых платежей. Нормы могут быть общими, однако скорость, с которой производятся платежи, может усложнить отслеживание необходимой активности. При использовании СБП особенно важно руководствоваться прозрачными нормами на входе и выходе платежей для распознавания мошеннических действий или ошибочных транзакций. Необходимо также учитывать связанные с этим аспекты ответственности пользователей.

Кредитный риск в системе быстрых платежей обычно не возникает между плательщиком или получателем платежа, но подразумевается между их соответствующими поставщиками, то есть банками. Банк плательщика обычно требует наличия средств на счете плательщика, чтобы инициировать быстрый платеж, и, вследствие, банк получателя платежа немедленно зачисляет средства на счет второго. Если банк плательщика решает осуществить платеж на основе кредитного или дебетового запроса, значит это является следствием двустороннего соглашения между поставщиком услуг и клиентом, и решение кредитных рисков будет осуществляться банком. Кредитный риск может возникать между банками в СБП в зависимости от расчетной модели. Если транзакция происходит в режиме реального времени и до того, как банк получателя зачислит средства на счет своего клиента, кредитный риск не станет угрозой. Если же транзакция отложена, банк получателя платежа авансирует средства своему клиенту до их получения от банка плательщика, и появляется шанс кредитного риска между банками получателя и плательщика. В подобном сценарии использование механизмов предварительного финансирования или залога снизит угрозу появления кредитного риска. Основное различие между СБП и другими платежными услугами заключается в безвозвратности первых. То есть банк плательщика в подавляющем большинстве случаев не способен заблокировать платеж или вернуть средства, которые получатель может сразу же после завершения платежа использовать в своих нуждах уже в других транзакциях [2].

Для плательщиков **риск потери ликвидности** не будет отличаться при системе быстрых платежей по сравнению с другими платежными услугами. Для получателей платежа проблемы с ликвидностью смягчаются, т.к. средства становятся доступны моментально и окончательно с момента завершения транзакции, тогда как в других типах платежных услуг средства зачисляются с задержкой или с условием того, что их можно отозвать. Однако СБП, независимо от расчетной модели, допускает риск ликвидности между банками, поскольку им требуется ликвидность для обеспечения расчетов между друг другом. При СБП с отложенным платежом ликвидность потребуется только в конце каждого расчетного цикла. Тем не менее, риск ликвидности все же возможен при условии, что система проводит циклы расчетов между банками в нерабочее время. Тогда можно использовать такие инструменты, как предварительное финансирование, пулы ликвидности и обеспечения или соглашения с поставщиками ликвидности

с целью обеспечить наличие достаточных средств для расчетов по совершению транзакций. Целесообразность применения вышеупомянутых инструментов состоит в опциональной поддержке расчетных циклов в нерабочее время при сценарии совершения быстрых отложенных платежей.

Круглосуточная работа системы очень требовательна и создает немалую нагрузку на оборудование с точки зрения **операционного** аспекта СБП и участвующих в ней поставщиков платежных услуг. Из-за скорости процесса любой операционный инцидент, приводящий к задержке или полной остановке услуг быстрых платежей, будет немедленно замечен пользователями. Технические сбои нелегко компенсировать в СБП, поскольку задержка, а тем более прерывание процессов не позволит предоставить пользователям завершить запрошенную транзакцию. Как итог, последствия технических сбоев и неполадок в СБП способно также быстро отражаться на работе подключенных к ней платежных сервисов, как должны происходить платежи. В случае же традиционных пользовательских платежей, подобные операционные инциденты могут остаться незамеченными из-за скорости переводов. Кроме того, плательщики могут понести убытки или получить штрафы за просрочку платежа при условии, что оплата производилась ровно в последний день оплаты необходимых услуг путем СБП в то время, как последняя пришла в негодность.

Операционные риски СБП также способны пересекаться с **рисками безопасности**. Так, например, активы субъекта могут быть скомпрометированы в результате несанкционированного использования, потери, повреждения, раскрытия или изменения этих активов.

Риск мошенничества, как продолжение к операционным рискам, заслуживает отдельного рассмотрения все еще продолжает представлять угрозу работе СБП. Мошенничество охватывает различные сценарии: обман плательщика или получателя для получения средств на добросовестной основе первых; запрос платежной операции мошенником, ранее получившего конфиденциальные данные плательщика или получателя; изменение платежных данных (номера счета, суммы транзакции, имени получателя платежа или плательщика) внутри завершенной или запрошенной операции, перехваченной мошенником.

Уже на II квартал 2022 года количества несанкционированных операций составило 211 тыс. на сумму в 2,85 млн. рублей (табл. 1.) [3]. Большое значение в мошенничестве здесь играет феномен социальной инженерии, посредством которой, мошенники крадут у пользователей средства. Чаще всего, способами являются обзвоны и СМС-рассылки. С внедрением же СБП появились новые приемы и направления для мошенничества. Теперь становится возможным встретить поддельные QR-коды в местах приобретения товаров [4]. Также сейчас злоумышленники чаще пытаются получить контроль над счетом или аккаунтом пользователя для дальнейшей перепривязки номера телефона. Возможно перечисление небольших сумм денежных средств для блокировки счета жертвы или инсценировки взяточничества [5].

Таблица 1 – Операции без согласия клиентов (ОБС): общая картина [3]

Период	Количество ОБС, ед.	Объем ОБС, тыс. руб.	Доля социальной инженерии, %	Доля возмещенных (возвращенных) средств (от объема), %
II кв. 2021г.	236 971	3 013 664,38	47,0	7,4
II кв. 2022г.	211 263	2 848 614,92	44,8	5,0

Эти типы мошенничества могут затронуть всех участников платежной цепочки, включая конечных пользователей, поставщиков услуг платежных систем и СБП в целом. Подобные случаи характерны как для быстрых платежей, так и для других видов. Однако, учитывая сквозную скорость и, в частности, оперативность получения средств, СБП становится все более привлекательной мишенью для мошенничества, чем традиционная пользовательская платежная система. Если средства немедленно и безоговорочно доступны получателю платежа, мошенник может попытаться быстро вывести средства до того, как это станет обнаружено, а меры по отмене или отзыву быстрых платежей, затронутых мошенниками, могут иметь ограниченную эффективность.

Риски утечки данных и конфиденциальности. Внедрение СБП требует эффективной защиты данных и конфиденциальности пользователей. Как и все цифровые услуги, СБП подвержено рискам таких явлений как повреждение финансового учета, кража личных данных, мошенничеству и т.д. Для снижения рисков подобных инцидентов необходимы правовые и нормативные условия, способные, распределять права за пользователями, определять типы данных, предоставлять пользователям контроль над своими личными данными и устанавливать юридические обязанности контроллеров и обработчиков данных при взаимодействии с пользователями этих данных и друг с другом. Предоставляя услуги СБП, Поставщики или банки должны учитывать связанные с этим аспекты защиты конфиденциальности, а тщательный надзор должен обеспечивать эффективность этих процессов.

Финансовые или операционные проблемы, с которыми сталкивается банк, участвующий в обработке быстрых платежей, могут привести к **репутационным** последствиям для самого банка или для системы в целом. Этот тип риска затрагивает главным образом клиринговые и расчетные механизмы и поставщика платежных услуг (банк), участвующего в СБП. Это вполне может повлиять и на пользователей, т.к. репутация потребителя или продавца также может пострадать при условии, что их платежи задерживаются из-за сбоя в работе системы быстрых платежей. Источники репутационного риска в СБП аналогичны тем, с которыми сталкиваются традиционные розничные платежные системы. Тем не менее, ожидания относительно скорости СБП и своевременной доступности могут привести к более быстрой реализации риска в случае ухудшения качества обслуживания. Под репутационные риски также может попасть центральный банк или другие органы власти, если они оказали инициативе быстрых платежей свою явную поддержку, и тем более, если они стоят во главе и управлении СБП.

Уже несколько лет с момента внедрения в банковскую систему СБП

остается востребованной технологией, значительно упрощающей совершение переводов пользователями. Тем не менее система до сих пор развивается, а банки могут физически не успевать проверять такой внушительный объем платежей, что создает определенные риски в работе технологии.

Список использованных источников:

1. СБП: основные показатели I квартал 2022 г. // Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: https://www.cbr.ru/analytics/nps/sbp/1_2022/ (дата обращения 09.10.2022)

2. World Bank. 2021. Risks in Fast Payment Systems and Implications for National Payments System Oversight // World Bank, Washington, DC. © World Bank. [Электронный ресурс]. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/36260> (дата обращения 09.10.2022)

3. Операции без согласия клиентов (ОБС): общая картина II квартал 2022 г. // Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: https://cbr.ru/analytics/ib/review_2q_2022/ (дата обращения 09.10.2022)

4. Безопасность переводов и оплаты товаров через СБП. Часть 2 // Security Vision [Электронный ресурс]. URL: <https://www.securityvision.ru/blog/bezopasnost-perevodov-i-oplaty-tovarov-cherez-sbp-chast-2/> (Дата обращения 09.10.2022)

5. О новых способах мошенничества и стоимости клиентских данных на черном рынке // Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru/press/event/?id=8115&fbclid=IwAR3EUqxI3BW4BI7k0fZSvv64Y1kONTCoboyM_a6EGRtxnC11ZtDWQQzrW00 (дата обращения 09.10.2022)

УДК 330.3, 338.1, 339.56

Голикова Юлия Александровна

д.э.н., доцент, профессор кафедры экономики и менеджмента в строительстве
Петербургский государственный университет путей сообщения Императора
Александра I, Санкт-Петербург, Россия

Голикова Ирина Васильевна

к.э.н., доцент, доцент кафедры менеджмента
Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и
дизайна, Санкт-Петербург, Россия
+7-921-764-09-37, [golikova ulia@mail.ru](mailto:golikova_ulia@mail.ru)

ПРОБЛЕМЫ ЛЕГАЛИЗАЦИИ ПАРАЛЛЕЛЬНОГО ИМПОРТА В РОССИИ

Актуальность статьи обусловлена тем, что внедрение параллельного импорта является совершенно новым для России явлением, поддерживающим экономику. В статье рассматривается история и актуальные вопросы процесса легализации параллельного импорта в России, его плюсы и минусы.

Ключевые слова: параллельный импорт и его легализация, международный и национальный принципы исчерпания исключительного права на товарный знак, правообладатель, «серый импорт».

Параллельный импорт представляет собой ввоз на территорию страны оригинальных товаров, имеющих маркировку товарным знаком с разрешения правообладателя, лицами, не имеющими документированного согласия от правообладателя на их ввоз, который происходит через задействование параллельных, альтернативных каналов, а не через работу с аккредитованным дистрибьютором. При этом зачастую правообладатель находится не в курсе существования этих параллельных каналов. В России параллельный импорт получил дополнительные негативные названия: «контрафакт» / «серый импорт» что акцентирует внимание потребителей на незаконности провоза продукции. Тем не менее, есть различия между этими категориями. Если параллельный импорт в России является временной мерой и предполагает ввоз товаров без разрешения правообладателя. То «серый импорт» также означает ввоз товаров без разрешения правообладателя, но уже нелегально – в обход таможи, либо же с использованием фальсифицированных документов. «Серым» импортом может быть и поставка откровенного контрафакта.

Параллельный импорт стал предметом споров еще с начала 21 века и был официально запрещен с 2002 г. внесением поправки в ст. 23 Закона РФ от 23.09.1992 г. № 3520-1 «О товарных знаках и знаках обслуживания» (Закон РФ № 3520-1), устанавливающей национальный принцип исчерпания прав на товарный знак. Этот принцип закреплён также в статье 1487 Гражданского кодекса России. В 2011 г. ФАС впервые предложила отменить национальный принцип исчерпания исключительного права на товарный знак, то есть позволить осуществлять параллельный импорт брендовой продукции в РФ.

На текущий момент вопрос легализации или запрета параллельного импорта является особо актуальным и неоднозначным.

Сторонники разрешения параллельного импорта считают, что его легализация повысит конкуренцию, соответственно, поспособствует снижению цен на импортные товары, дает возможность ввоза товара в РФ без согласия правообладателя или производителя, а также позволяет потребителям приобрести иностранные товары в более сжатые сроки.

Противники легализации параллельного импорта считают, что вследствие этого правообладатель будет лишен возможности осуществлять должный контроль за качеством ввезённой в страну продукции и, её соответствием требованиям безопасности, что скажется на Goodwill компании.

В целом можно выделить следующие положительные и отрицательные стороны параллельного импорта (таблица 1).

Таблица 1 – Преимущества и недостатки легализации параллельного импорта в России

Преимущества легализации	Недостатки и опасности легализации
сокращение случаев снижения спроса вследствие ущемления прав российских потребителей со стороны правообладателей в отношении цен, качества и ассортимента продукции;	Возможное сокращение инвестиций со стороны иностранных предприятия в Российскую (в частности в производство «зарубежных» товаров в РФ),
минимизация лимитации поставок продукции по решению государственных органов или правообладателей;	сокращение рабочих мест вследствие роста сервисных и маркетинговых расходов;
снижение ограничений на работу малого и среднего бизнеса и как следствие, создание новых рабочих мест;	возможный рост теневого сектора экономики, рост контрафакта и снижение налоговых поступлений в бюджет;
для потребителя возможность приобретения импортных товаров в более сжатые сроки;	увеличение риска недобросовестной конкуренции;
снижение стоимости продукции как результат роста конкуренции между официальными представителями правообладателя и независимыми импортёрами;	снижение ответственности производителя за качество товара;
дополнительные возможности расширения ассортимента товаров известных брендов.	рост зависимости Российской экономики от импорта, а не от уровня развития отечественной промышленности в следствии снижения мотивация для внутреннего производства;
	снижение актуальности активизации и активного внедрения политики импортозамещения.

В соответствии со статьей 6 международного Соглашения по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (TRIPS), входящего в пакет документов о создании ВТО, каждая страна имеет право выбирать режим исчерпания прав на товарные знаки по своему усмотрению. Во всем мире, а также в России признаны следующие принципы (правила, ограничения)

исключительных прав правообладателей: международный, национальный (региональный).

Международный принцип заключается в том, что правообладатель, реализовав продукцию в любой стране, более не имеет права управлять поведением новых собственников в отношении того, что делать с этой продукцией дальше. Поэтому новый владелец может свободно и легально перевозить товар через границу, реализовывать его на территории других стран и совершать любые другие действия по отношению к товару на свое усмотрение. Международным режимом подразумевается, что первый случай продажи объекта интеллектуальной собственности независимо от того, в какой стране произошла реализация, приводит к исчерпанию прав на него по миру.

В рамках национального (регионального) режима право первой продажи считается исчерпанным исключительно в пределах страны (группы стран), где объект интеллектуальной собственности впервые вводится в оборот. В таком случае только правообладатель или третье лицо, получившее его согласие, имеет исключительное право на поставку продукции в страну (страны), где действует национальный (региональный) режим исчерпания.

С 2002 г. в России действовал национальный (территориальный) принцип на товарные знаки, когда исключительные права на товарный знак могут быть признаны исчерпанными лишь тогда, когда товар введен в оборот внутри этого государства. И в случае, когда в стране функционирует подход исчерпания права по национальному принципу, импорт сюда товаров, которые уже не раз перепродавались за рубежом, позволителен при наличии разрешения от владельца товарного знака (статья 23 Федерального закона от 11.12.2002 г. № 166-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в закон Российской Федерации «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров»).

В 2012 г. со вступлением в силу соглашения «О единых принципах регулирования в сфере охраны и защиты прав интеллектуальной собственности» в России и иных странах Таможенного союза был введен региональный режим исчерпания прав. В последние годы идет активная дискуссия по поводу необходимости и целесообразности сохранения этого режима. В конце 2014 г. ФАС России были предложены товарные категории (группы), на основе анализа состава «защищенных» товарных знаков, внесенных в ТРОИС, внешнеторговых потоков брендируемой продукции и объемов инвестиций правообладателей в России, которые могли бы стать первоочередными в рамках поэтапной легализации параллельного импорта в России и перехода на международный режим исчерпания прав на товарные знаки. А в 2015 г. идея ФАС России о легализации параллельного импорта для отдельных категорий товаров была поддержана на уровне Правительства Российской Федерации.

Гражданский кодекс Российской Федерации дает право арбитражным судам считать, что введение в оборот оригинальных товаров, не предназначенных для продажи в России без согласия правообладателя (параллельный импорт), нарушает его исключительное право на соответствующий товарный знак.

Согласно судебной практике в России в некоторых случаях подтверждается действие также и регионального принципа исчерпания исключительного права на товарный знак. Конституционным судом РФ с одной стороны допускается действие регионального принципа, с другой стороны указывается на возможность отказа полностью или частично в применении санкций в отношении параллельного импорта конкретной партии товара, когда из-за недобросовестности правообладателя товарного знака запрет параллельного импорта может создать угрозу жизни и здоровья граждан и пр.

Согласно действующему законодательству ранее, чтобы ввезти товар из-за границы, необходимо было разрешение владельца бренда. Как правило, оно было у дистрибьютора, иногда у дилеров. Сторонние компании не имели права ввозить какие-либо товары для последующей продажи, однако с 22.03.2022 г. в связи с политическими событиями, последовавшими за ними санкциями, эмбарго на ряд импортных товаров и массового бегства с Российского рынка иностранных брендов Правительство РФ приняло Постановление № 506, согласно которому разрешается ввоз в страну особо востребованных оригинальных товаров иностранного производства без согласия правообладателя (см. актуальный перечень Минпромторга).

По данным статистики, с мая по октябрь 2022 г. в рамках параллельного импорта в Россию было ввезено товаров на сумму 17 млрд долларов и согласно прогнозу Минпромторга объем параллельного импорта по итогам 2022 г. составит 20 млрд долларов.

UDC 330.3, 338.1, 339.56

Golikova Ulia Alexandrovna

PhD, assistant professor, professor, Department of economy and management in construction

Emperor Alexander I St.Petersburg State Transport University, St. Petersburg, Russia

Golikova Irina Vasilevna

Candidate of science, assistant professor, assistant professor, Department of management

Saint-Petersburg State University of Industrial Technologies and Design, St. Petersburg, Russia

PROBLEMS OF LEGALIZATION OF PARALLEL IMPORTS IN RUSSIA

The relevance of the article is due to the fact that the introduction of parallel import is completely new to Russia that supports the economy. The article considers the history and pressing issues of the process of legalizing parallel imports in Russia, its pluses and disadvantages.

Key words: parallel imports and its legalization, international and national principles of exhaustion of the exclusive right to a trademark, copyright holder, «gray import».

УДК 332

Гончарук Мария Дмитриевна,

Калашникова Екатерина Викторовна, студенты

Научный руководитель: к.т.н., доцент кафедры менеджмента, **Чигиринова Марина Владимировна**

Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, Санкт-Петербург, Россия

ИССЛЕДОВАНИЕ РОССИЙСКОГО РЫНКА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

В данной статье представлены результаты исследования российского рынка ипотечного кредитования: анализируется количество выданных ипотечных кредитов в России и средневзвешенный уровень ставок; представляются данные о наиболее значимых государственных программах; приводится информация по состоянию на начало 2022 года по лидерам среди банков.

Ключевые слова: ипотека, ипотечное кредитование, ипотечная ставка, готовое жилье, государственная программа

Российский рынок ипотечного кредитования достаточно молод, тем не менее является единственным по обеспечению населения жильем. Развитие ипотечного рынка в России началось в 2005 году, именно тогда, когда был принят ряд законов о жилье. Сейчас же Российский рынок ипотеки достиг зрелости по уровню развития законодательной и инфраструктурной базы.

Рассмотрим данные о количестве выданных ипотечных кредитов в динамике за период с 2012 по 2021 год (рис. 1.).



Рисунок 1 – Количество выданных ипотечных кредитов в России [1]

По данным официальной статистики было выявлено, что число выданных

ипотечных кредитов в России с 2012 года выросло на 1216 млн. шт. (в 2,76 раза). Ипотечный рынок растет в натуральном выражении ежегодно, снижение наблюдается в 2015 и 2019 годах, что связано со сложной экономической ситуацией в стране. Средний уровень ипотечной ставки сократился за последние 10 лет на 4,8%, в 2021 году наблюдается минимум – 7,5%.

Около 9,7% российских семей выплачивают ипотечный кредит в настоящее время. Удельный вес ипотечного кредитования в совокупной задолженности россиян составляет не более 50%, в свою очередь в развитых странах значение данного показателя – 75%.

По мнению экспертов потенциал роста портфеля ипотечных кредитов составляет около 15% ВВП, что соответствует прогнозу национального проекта «Жилье и городская среда», ключевыми целями которого являются: обеспечение доступным жильем семей со средним достатком, повышение комфортности городской среды, создание механизма прямого участия граждан в формировании комфортной городской среды, обеспечение устойчивого сокращения непригодного для проживания жилищного фонда [2].

Рост числа выданных ипотечных кредитов в России в первой половине 2021 года вызван низким уровнем ставок по ипотеке и реализацией государственных программ льготной ипотеки. Однако уже вот второй половине года наблюдалось замедление развития рынка, причинами которого стали:

- рост рыночных ипотечных ставок ускорился на фоне ужесточения денежно-кредитной политики;
- 01.07.2021г. повышена предельная ставка в рамках «Льготной ипотеки» до 7%, а максимальный размер кредита понижен до 3 млн. руб.;
- повышение с 01.08.2021г. надбавок к коэффициентам риска по вновь выдаваемым ипотечным кредитам с соотношением показателя «кредит/залог» в диапазоне 80–85% сделало менее выгодным для банков ипотеку с первоначальным взносом 15-20%;
- после распространения «Семейной ипотеки» на семьи с одним ребенком потребовалось время, пока выдачи по программе начали расти;
- рост рыночных ставок снизил спрос на рефинансирование ранее взятых кредитов [2].

Таким образом было выявлено, что российский ипотечный рынок вырос на 44% в I квартале 2021 года в сравнении с 2020 годом, однако во II квартале наблюдалось сокращение на 14,1%.

В ходе исследования выявлено, что переориентированность государственных программ повысило социальную направленность ипотек. Сократились среднемесячная выдача «Льготной ипотеки», в свою очередь выросла выдача по программе «Семейная ипотека». Рост выданных кредитов по программам с государственным участием «Льготная», «Семейная» и «Дальневосточная» составил 9% по сравнению с данными 2020 года, выдано 483 тыс. кредитов на общую сумму 1,55 трлн. руб. (+19%).

Проанализировав данные по типам приобретаемого жилья в ипотеку, было выявлено, что большая часть ипотечных кредитов выдана во вторичном

сегменте. Выдача ипотечных кредитов на первичном рынке сократилась за 2021 год на 2%, однако продажи новостроек увеличились на 18%. Суммарный объем полученных в отрасль денежных средств составил 2,4 трлн. руб. По итогам 2021 года число ипотечных кредитов на приобретение готового жилья увеличилось на 10%.

Таким образом выявлено, что наиболее быстроразвивающимся сегментом банковского сектора стало ипотечное кредитование. Портфель ипотечных кредитов увеличился на 26,4% и составил 12,9 трлн. руб., что составляет примерно 10% от валового внутреннего продукта.

По опубликованным за январь 2022 года данным по рынку ипотечного кредитования выявлено, что топ-20 банков выдали 93 тыс. кредитов на сумму 321,8 млрд. руб., отмечается прирост на 15% выданных кредитов на новостройки, на готовое жилье прирост составил 14%. Доля рефинансирования в общем количестве выданных кредитов снизилась в 4 раза, что обусловлено ростом рыночных процентных ставок и сокращением доли задолженности по кредитам, выданным ранее по более высоким ставкам.

На рисунке 2 представим данные по топ-5 банков по объему выданных кредитов на готовое жилье в январе 2022 г.

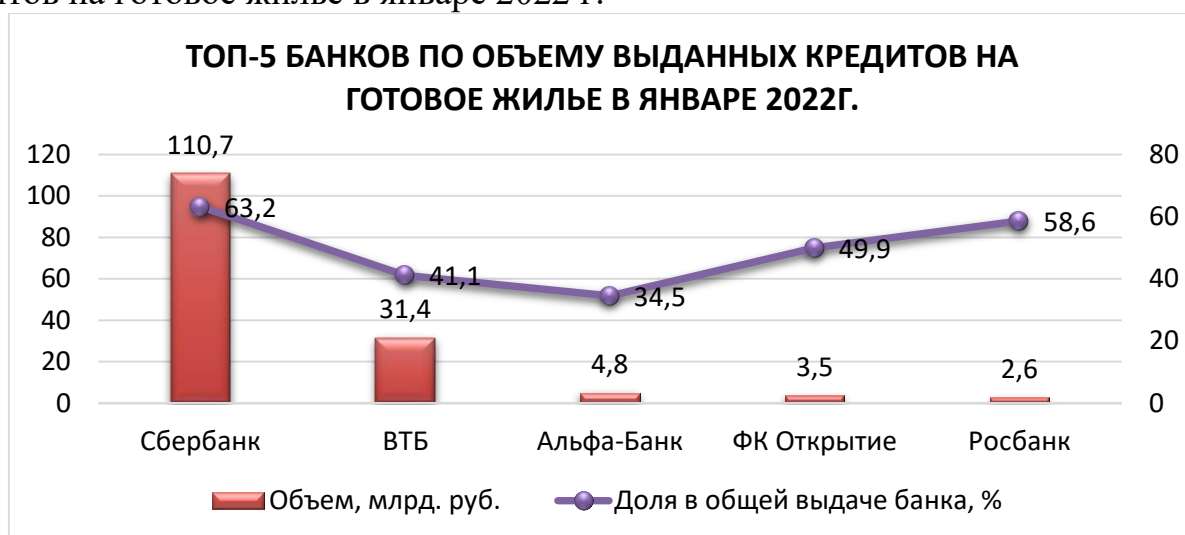


Рисунок 2 – Топ-5 банков по объему выданных кредитов на готовое жилье в январе 2022 года [3]

По данным, представленным на рисунке 2 видно, что лидером по объему выданных кредитов на готовое жилье является Сбербанк (110,7 млрд. руб.), доля в общем объеме выдачи составила 63,2%. Топ-5 лидеров не изменился. Лидером среди банков по выдаче кредитов на рефинансирование стал ВТБ. Доля кредитов на рефинансирование сократилась в 4 раза.

Средние ставки по рыночным ипотечным программам выросли на 0,3-0,8 процентных пункта в сравнении с данными на конец 2021 года. Ставки по программам с государственной поддержкой практически не изменились. Наблюдается рост в 2 раза числа выданных ипотечных кредитов на строительство дома. Ипотечный портфель двадцатки лидеров среди банков к 1 февраля 2022 года увеличился на 28,4%. Большую долю составляют программы

с государственной поддержкой.

В заключении хочется сказать о том, что в настоящее время ипотека является важным рыночным инструментом, позволяющим решать социально-экономические проблемы, а также драйвером экономического развития страны.

Список литературы

1. Обзор рынка ипотечного кредитования в 2021 году [сайт]. — URL: <https://www.xn--d1aqf.xn--p1ai/upload/iblock/5a5/5a5d4aef263441a366e4fb5296b93270.pdf>

2. Национальный проект «Жильё и городская среда»/ Официальный сайт Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации [сайт]. — URL: <https://www.minstroyrf.gov.ru/trades/natsionalnye-proekty/natsionalnyy-proekt-zhilye-i-gorodskaya-sreda/>

3. Топ-20 ипотечных банков в январе 2022 г. [сайт]. — URL: <https://www.xn--d1aqf.xn--p1ai/upload/iblock/a2c/a2c29cc0e5721c81fd3b854605c8315c.pdf>

УДК 371.217

Горева Анна Александровна

Научный руководитель: Чигиринова Марина Владимировна

Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, Санкт-Петербург, Россия

ВОПРОСЫ СТИПЕНДИИ В ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ

В статье анализируются стипендии, получаемые студентами высших учебных учреждений, а также её покупательская способность в разные периоды в России.

Ключевые слова: стипендия, студент, выплата, работа.

В вопросе принятия решения об образовательной траектории, по мнению студентов, стипендия стала играть незначительную роль прежде всего по причине приоритета целей и устремлений студентов, ради которых они готовы идти на временные материальные жертвы, а также по причине некоторых факторов, рассмотренных в данной статье.

Стипендией признается денежная выплата, назначаемая обучающимся в целях стимулирования и (или) поддержки освоения ими соответствующих образовательных программ.

Выделяют следующие виды стипендий:

Академическая – выплаты производятся в течение семестра по итогам предыдущей сессии. Студентам первого курса, зачисленным на бюджет, в первом семестре выдаётся фиксированная стипендия в обязательном порядке. Академическую стипендию получают только те студенты, которые сдали экзаменационную сессию на «хорошо» и «отлично». При назначении стипендии наравне с оценками, полученными на экзаменах, также учитываются оценки по зачётам, практике и курсовым работам.

Социальная – выдаётся нуждающимся в случае, если они не получают обычную стипендию. Социальная стипендия в обязательном порядке назначается следующим студентам:

- из числа детей-сирот, оставшихся без попечения родителей;
- признанным в установленном порядке инвалидами I и II групп;
- являющимся инвалидами и ветеранами боевых действий;
- пострадавшим в результате аварии на Чернобыльской АЭС и других радиационных катастроф [1].

Также выделяют почётную стипендию – выплаты осуществляются особо отличившимся студентам по решению учредившего её органа (например, стипендия Учёного совета, стипендия Правительства или Президента России).

Рассмотрим покупательскую способность стипендии (табл. 1) по следующим критериям: общежитие, проездной билет и обед в столовой в разные промежутки времени.

Таблица 1. Покупательская способность стипендии

Стипендия и затраты студента, руб.	Период обучения, г.			
	1990	2001	2011	2022
Стипендия	40	300	1100	1760
Затраты на минимальный набор потребностей				
Общежитие	2,5	120	220	860
Проездной билет	3	250	860	1290
Обед в столовой в день	0,5	80	200	300
Итого	6	350	1280	2450

Данные таблицы показывают, что в настоящее время затраты на минимальные первостепенные нужды не покрываются выплачиваемой стипендией. В среднем размер стипендий составляет 3 тысячи рублей и только некоторые получают повышенную – 10 – 12 тыс. рублей. На такие деньги сложно или практически невозможно прожить в крупном городе.

Таким образом, во Всероссийском союзе студентов было отмечено, что студенты вынуждены работать, так как получают стипендии неспособные обеспечить себя даже самым необходимым.

Более 60 процентов российских студентов вынуждены работать во время учебы.

Д. Л. Константиновский провёл исследование в крупных ВУЗах России по выявлению мотивов, побуждающих студентов совмещать учёбу и работу [2].

Таблица 2. Мотивации, побуждающие студентов к совмещению работы с учебой

Доминирующий мотив	Количество студентов, %
Желание иметь свои личные деньги	67,5
Необходимость обеспечивать себе существование	57,9
Работа позволяет устанавливать контакты и налаживать связи, которые могут пригодиться в будущем	29,7
Надо помогать родителям	19,8
Стремление к собственной реализации	11,9
Надо платить за жилье	8,8
Необходимость обеспечивать собственную семью	7,9
Необходимость платить за учебу	6,8
Желание лучше овладеть изучаемой профессией	0,9

Как мы видим, большая часть мотивов у работающих молодых людей связана с недостатком финансов (табл.2). При этом постоянные совмещения и подработки не могут не отражаться на качестве учебы. Для работодателей более важным фактором становится опыт работы, нежели диплом специалиста той или иной профессии. Студенты идут на любые подработки, в основном несоответствующие их направлению подготовки для получения этого опыта и материального обеспечения. В результате чего оказывается негативное влияние на успеваемость, что ведёт к последующим проблемам как в сфере образования, так и в сфере трудоустройства по специальности.

Таким образом, очевидна потребность в использовании новых образовательных форм учебного процесса, позволяющих студентам успешно совмещать учебу с работой, и (или) ритмичная и существенная индексация стипендий.

Список литературы

1. Федеральный закон от 29.12.2012 N 273-ФЗ (ред. от 07.10.2022) "Об образовании в Российской Федерации" - URL: Статья 36. Стипендии и другие денежные выплаты \ КонсультантПлюс (consultant.ru) 496413 (дата обращения: 07.10.2022).

2. Д. Л. Константиновский. Точка опоры. Размышление о социологии образования // «Социс», № 7, 2008 г. - URL: Д.Л. Константиновский. ТОЧКА ОПОРЫ. Размышления о социологии образования (isras.ru) (дата обращения: 03.10.2022).

УДК 336.226.1

Дмитриева Полина Валерьевна

студентка 2 курса

Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, Санкт-Петербург, Россия

Телефон: +7 921 569 54 90. E-mail: alisko.roberts@yandex.ru

Научный руководитель: ст. преподаватель кафедры бухгалтерского учёта и аудита СПбГУПТД, Александрова Марина Геннадьевна

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

В статье анализируются инвестиции физических лиц. Куда инвестор может вложить свои деньги. И какими налогами облагаются инвестиции.

Ключевые слова: инвестиции, индивидуальный инвестиционный счёт, налог на доходы физических лиц, налоговые вычеты

Каждый человек хочет много зарабатывать. И в современной экономике существует много различных способов получения дохода. Одним из таких способов являются инвестиции. Согласно ст.1 Федерального закона N 39-ФЗ инвестиции – это денежные средства, ценные бумаги, иное имущество или имущественный права, которые имеют денежную оценку, и их вкладывают в объект предпринимательской деятельности в целях получения прибыли [1]. В этом федеральном законе приведено определение инвестиционной деятельности. Такой деятельностью считают вложение денег и осуществление каких-либо действий в целях получения прибыли. Инвестиции играют важную роль в экономике. Они определяют будущее отдельного субъекта хозяйственной деятельности.

Для физического лица (далее – физлицо) существует несколько вариантов, куда оно может инвестировать. Банковские вклады, акции, облигации, драгоценные металлы, жилая недвижимость, субаренда, коммерческая недвижимость, малый бизнес и онлайн проекты. Выбор между ними зависит от суммы, которую человек готов вложить, степени риска и ожидаемой доходности.

Одним из вариантов, куда человек может вложить свои деньги является индивидуальный инвестиционный счёт (далее – ИИС, инвестсчёт). Правила открытия и ведения этого счёта регулируются Федеральным законом N 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» и нормативными актами Банка России [2]. ИИС может открыть брокер или управляющий. Они будут вести этот счёт на основании либо отдельного договора на брокерское обслуживание, либо договора доверительного управления ценными бумагами.

У инвестсчёта есть свои преимущества и недостатки. Начнём с того, что индивидуальный инвестиционный счёт прекрасно подходит начинающим инвесторам, которые хотят стать активными участниками фондового рынка. У первоначального взноса нет ограничений, и вкладчик может выбрать любую минимальную для себя сумму.

Но недостатков у ИИС гораздо больше: физическое лицо может открыть только один инвестсчёт, правда у него есть выбор, в каком банке его открыть. ИИС не застрахован государством в отличие от банковских счетов. Индивидуальный инвестиционный счёт не является аналогом банковского вклада, и поэтому вкладчик не сможет просто и когда захочет снимать с него деньги.

Для граждан, открывающих ИИС, введены льготы по налогу на доходы физических лиц (далее – НДФЛ). Это сделано, чтобы поддержать начинающих инвесторов и увеличить количество инвесторов на бирже.

Индивидуальному инвестиционному счёту присущи отличительные особенности:

- Иметь его может только частное лицо – резидент РФ.
- Разрешается иметь лишь один Индивидуальный инвестиционный счёт. Если вкладчик хочет открыть другой ИИС, то ему придётся закрыть прежний.
- Валютой инвестсчёта может быть только российский рубль.
- У владельца ИИС есть налоговые льготы по НДФЛ двух типов – на выбор инвестора.
- Чтобы получить налоговую льготу, с индивидуального инвестиционного счёта нельзя снимать деньги или закрывать его в течении трёх лет после открытия.

Налоговые льготы предусмотрены ст.219.1 Налогового кодекса Российской Федерации [3] (далее – НК РФ). Они делятся на два типа:

- Первый тип (А) – предусмотрен возврат физлицу, владеющему этим счётом 13% той суммы, которую он внёс на ИИС.

- Второй тип (Б) – предусматривает освобождение вкладчика от налога на весь доход, который будет получен от прироста его инвестиций за период от трёх лет.

Все льготы ИИС имеют ограничения. Гражданин может получить налоговый вычет по НДФЛ только в пределах одного миллиона рублей, так как это максимальная сумма, которую можно внести на указанный счет.

Применение налогового вычета по ИИС типа А осуществляется следующим образом: уплаченный НДФЛ в размере 13% от суммы, внесённой на ИИС, инвестор может вернуть. Максимум можно вернуть 52 тыс. рублей в год. Для получения такой льготы достаточно внести на счёт 400 тыс. рублей. Подать заявление на вычет можно через портал «Госуслуги», в МФЦ, по почте или лично в налоговую инспекцию.

Инвестору при применении инвестиционного налогового вычета типа А может быть возвращена сумма НДФЛ, уплаченная в течение года с таких доходов как заработная плата или доход от сдачи в аренду квартиры.

Если инвестор выбирает налоговый вычет по ИИС типа Б, то у него есть возможность совсем не платить НДФЛ с дохода по ценным бумагам на этом счёте. Однако с дивидендов налог всё равно будет удержан. Такой вычет можно получить либо через три года с момента открытия счёта, либо при его закрытии.

Одновременно можно использовать только один тип вычета: если оформить вычет типа А, уже не получится освободить доход по ИИС от налога с помощью вычета типа Б, и наоборот.

Чтобы понять, как облагаются НДФЛ доходы ИИС, нужно различать два вида дохода. Доход может быть получен от финансового результата закрытой сделки – прибыль или убыток от покупки или продажи ценных бумаг, а также в виде полученных дивидендов или купонов.

Согласно НК РФ обязательства по исчислению и уплате НДФЛ могут быть возложены как на налогоплательщика, так и на налогового агента.

Доходы с дивидендов облагаются НДФЛ по ставке 13%. По такой же ставке облагаются и купоны. Отличие дивидендов от купонов в том, что в отношении купонного дохода в рамках ИИС можно получить вычет по типу (Б). С дивидендов такой вычет не получишь.

В заключении можно сказать, что, не смотря на разнообразие способов заработать, инвестиции кажутся одним из самых доступных и быстрых вариантов. Но нужно заранее провести анализ рынка, чтобы знать куда и как именно вкладывать свои деньги. Индивидуальный инвестиционный счёт доступен для каждого будущего инвестора. Каждый человек может туда вложить свои деньги. Но прежде чем идти в банк и заключать договор на введение ИИС, нужно заранее ознакомиться с его особенностями, а также следует серьёзно подойти к выбору банка.

Список использованных источников:

1. Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. N 39-ФЗ "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений"

2. Федеральный закон от 22.04.1996 N 39-ФЗ (ред. от 14.07.2022) "О рынке ценных бумаг" (с изм. и доп., вступ. в силу с 25.07.2022)

3. Налоговый кодекс Российской Федерации часть 2. URL http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/2b69106f66601ba5b58a_aeb82395674581c66c20/

УДК 336.71

Мкртчян Тамара Рубеновна

Д.э.н., доцент кафедры экономики и финансов

Докучаев Александр Александрович

Аспирант кафедры экономики и финансов

Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, Санкт-Петербург, Россия

ЭЛЕКТРОННАЯ РЕГИСТРАЦИЯ СДЕЛОК С НЕДВИЖИМОСТЬЮ КАК НАПРАВЛЕНИЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ РЫНКА БАНКОВСКИХ УСЛУГ

Аннотация: в статье рассматривается, новый банковский продукт, разработанный ПАО «Банк «Санкт-Петербург» - услуга ипотечного кредитования юридических лиц на основе электронной регистрации сделок с недвижимостью. Данная инновация формирует базу для трансформации банковского сектора и интеграции всех исполнителей рассматриваемой услуги в общий информационный модуль, в котором происходит обмен информацией и документами в онлайн-режиме. Обсуждаются очевидные преимущества и новые возможности, сопряженные с переходом процесса функционирования рынка банковских услуг в цифровое пространство. Обсуждается возможность обеспечения безопасности данных, интегрированных в систему, упрощения и ускорения процесса предоставления услуги клиенту. Цифровизация рассматривается как инструмент устойчивого развития банковской системы и обеспечения удовлетворенности заинтересованных сторон за счет роста уровня ее благонадежности.

Ключевые слова: цифровизация, трансформация, благонадежность, банковская услуга, финансовый сектор, потребительская ценность, качество, конкурентоспособность, электронная регистрация, интеграция, информационная среда, безопасность, интерактивность, устойчивое развитие,

Развитие мировой экономики, ее глобальной инфраструктуры и коммуникаций между экономическими агентами, во многом предопределяются процессом цифровизации. Расчеты онлайн, передача информации от одного контрагента другому, значительно ускоряют темп ведения хозяйственных операций и развития рыночной конъюнктуры[1].

С началом цифровой трансформации мировая экономика переходит на новые методы хозяйствования, связанные с процессами интегрирования всех ее участников в организованную структурную конфигурацию. В рамках системы между субъектами хозяйствования будут циркулировать информационные и материальные потоки, формирующие механизмы реализации производственных и потребительских циклов. В цифровой среде процедура формирования запроса на товары и услуги, и реализация сформированной потребительской ценности происходит быстро и легко корректируется. Контрагенты, находясь внутри

потоков информации, в процессе ее обработки с целью принятия управленческого решения, могут получить дополнительные данные либо корректировки от заказчиков и партнеров, которые могут привести к своевременному изменению плана действий. Несоответствия и ошибки различного рода могут быть локализованы на ранних этапах сделки, что удерживает участников от потребления лишних ресурсов и экономит их время. Кроме того, даже если процесс запущен, в интерактивном режиме его проще переформатировать, если конъюнктура рынка вдруг внезапно изменилась или текущая потребительская ценность не актуальна. Такие преимущества цифровизации неоспоримы и могут послужить мощным триггером принципиально нового витка развития цивилизации[2].

Коммуникативная связь между различными звеньями сквозных циклов производства материальной и нематериальной ценности, позволят аккумулировать необходимое количество и качество ресурсной базы для их успешной реализации. Финансовые ресурсы являются важнейшей составляющей и условием выполнения любой операции. При их отсутствии либо недостаточности возникает деградация процесса, и его потенциальный результат может быть неполным. Способность оперативного привлечения финансов организацией характеризует выполнение ею основных технико-экономических показателей деятельности и обеспечивает возможности для дальнейшего развития.

Аккумуляция инвестиционных средств в рамках производственного процесса обеспечивает его перспективами инновационного развития и повышения конкурентоспособности[3]. Финансовые институты, располагая доступом к результатам деятельности предприятий и возможностью интерактивного взаимодействия с ним в процессе обсуждения условий кредитования и обеспечения гарантий возврата средств, значительно хеджируют свои риски невозврата кредитных средств. Кроме того, происходит расширение кредитного портфеля, ранее невозможного по причине экстремально высоких рисков. Внутри самих финансовых институтов, интерактивный формат взаимодействия всех входящих в них структур обеспечивает ускорение согласовательных процедур и, соответственно, продолжительности цикла предоставления услуг потребителям.

Таким образом, в современных условиях функционирования национальной социально-экономической системы внедрение цифровых технологий в финансовую сферу обеспечит экономических агентов возможностью тесной интеграции в процессе разработки совместных схем хозяйствования. Хозяйствующие субъекты в результате получают эффективный инструмент значительного упрощения процесса организации взаиморасчетов, проведения сделок купли-продажи товаров, работ и услуг, реализации инвестиционной деятельности и процессов кредитования. Благодаря цифровизации происходит ускорение основных процессов, протекающих в рамках рыночно-финансовой конъюнктуры, обеспечивается поддержание функционирования финансовой системы в условиях экстремально высоких рисков, как это было реализовано в период пандемии COVID-19[4].

В апреле 2020 года, в период действия ограничительных мер, ведущие

игроки финансового сектора были вынуждены экстренно разработать меры по восстановлению функционирования финансовых инструментов и сервисов. Вынужденная изоляция блокировала процессы оформления и реализации сделок по выдаче корпоративных кредитов под залог недвижимого имущества. В период закрытия всех многофункциональных центров (МФЦ), реализующих среди прочих операций регистрацию сделок с недвижимостью, данная сфера обслуживания была полностью прекращена.

ПАО «Банк «Санкт-Петербург» стал первой кредитной организацией, которая разработала и ввела в перечень предоставляемых юридическим лицам услуг новый продукт - электронную регистрацию сделок с недвижимостью. Тогда для обеспечения бесперебойной работы банка, сотрудники Отдела по работе по сделкам с недвижимостью Управления по работе с активами, административная дирекция (ОРСН УРА АД) разработали и совместно с коллегами из Департамента Торговли внедрили данный продукт. Инновация представляла кредитную сделку с электронной подачей документов на регистрацию ипотеки в Росреестр. ООО «Геолайн» получил кредит на 12 млн рублей на 12 месяцев под залог недвижимости, подав документы, заверенные электронно-цифровой подписью, минуя (МФЦ), через онлайн-сервис Росреестра. Данная технология позволила избежать физических контактов служащих, выполняющих соответствующие процедуры и значительно сократить время на обработку и проверку документов (Рис.1):

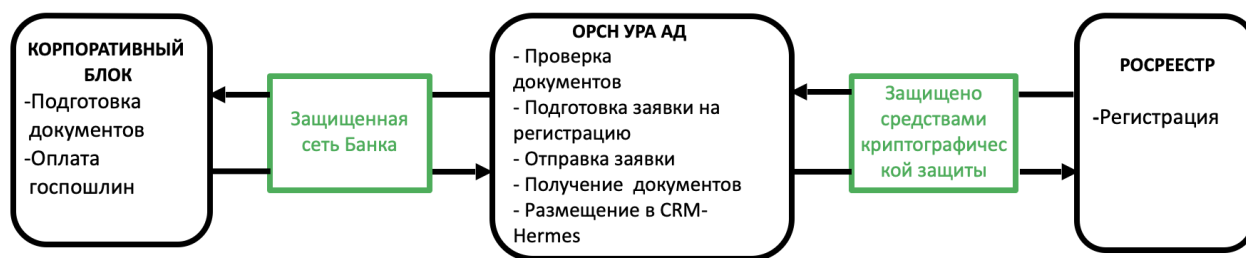


Рисунок 1 – Схема электронной регистрации сделок с недвижимостью для ЮР

В сложившихся условиях вынужденного сокращения функционирования банковского сектора, перевод данного сервиса в онлайн-режим способствовал восстановлению спроса на ипотечные банковские кредиты со стороны юридических лиц. ПАО БСП стал первой организацией на рынке банковских услуг Санкт-Петербурга, которая перевела данный продукт полностью в цифровую форму, замкнув всю цепочку необходимых операций в информационную среду, сформированную между операционными блоками. В ходе предоставления услуги информация от заемщика на предоставление кредита и все сопроводительные документы в цифровом виде передаются по цепочке из корпоративного блока в ОРСН УРА АД и далее в Росреестр. В ходе передачи информации и оцифрованной документации происходит проверка и координация всех сопутствующих сервисов банка при обслуживании операции.

В предающих блоках замкнутой системы реализуется защита информации и

контроль за ее передачей строго по цепочке формирования потребительской ценности. Поток не прерывается, и услуга доводится до клиента в минимальные сроки и с максимальным уровнем защиты персональных данных. Банк хранит строгую конфиденциальность клиента и способен брать на себя все возможные риски, реализуя свой замкнутый цифровой модуль, куда включена вся его партнерская среда. Рассмотренная цифровая услуга ПАО БСП является примером реализации стратегии устойчивого развития банковской среды, постоянно подвергающейся атакам нерегламентированных игроков и мошенников. Способность банка предоставить своим клиентам и всей партнерской среде комфортную экосистему в цифровом формате, обеспечивающую эффективное взаимодействие и удовлетворение всех потребностей, определяет его устойчивость и высокий уровень благонадежности в бизнес среде. Реализация подобной стратегии развития станет мощным драйвером принципиально нового уровня развития и обеспечения банковской системой всех социально-экономических процессов и сфер хозяйствования[5]. Инициатива ПАО БСП по внедрению электронной регистрации сделок с недвижимостью при оформлении ипотечного кредитования ЮЛ, значительно повысила конкурентоспособность банка, увеличив линейку основных услуг и вспомогательных сервисов, которые опосредованно тоже способны стать полноценными услугами по обеспечению безопасности данных клиентов и значительному упрощению процедур оформления.

Инновационный способ регистрации залогов обладает огромным потенциалом. С момента первой сделки в электронном виде подано 373 договора ипотеки на 1695 объектов недвижимости и погашено 15 820 записей об обременении по ранее выданным кредитам. Сервис развивается и расширяет нишу среди регистрируемых залогов юридических лиц – клиентов Банка. В настоящее время подаются на регистрацию в электронном виде:

- 10% от общего объема регистрации залогов по договорам ЮЛ, заключаемых подразделениями Корпоративного блока

- 98 % от общего объема погашения обременения по договорам ЮЛ, заключаемых подразделениями Корпоративного Блока. Предполагается максимально увеличить количество регистраций в электронном виде с точки зрения ожидаемых эффектов, способных обеспечить важные конкурентные преимущества банку:

- Предоставление современного, цифрового сервиса;
- Возможность обеспечения охвата всей территории РФ для предоставления сервиса;
- Реализация регистрационных действий без необходимости посещения МФЦ;
- Контроль за процессом регистрации продукта и определение статуса его готовности на всех этапах - регистрация залога, внесение изменений, погашение регистрационной записи об обременении;
- Сокращение количества внутренних процедур и согласований, а также сокращение сроков регистрации ипотеки;

- Оперативное устранение технических ошибок, возникших в процессе регистрационных действий, обеспечение полноты архивных данных и их безопасности с точки зрения высокого уровня защитного барьера для несанкционированного доступа к персональным данным клиентов;
- Оптимизация накладных расходов при регистрации залогов, особенно в других регионах РФ;
- Минимизация рисков нерегламентированных перерывов в процесс предоставления услуги и возникновения процедур, не добавляющих потребительскую ценность продукту;
- Достижение высшего уровня защиты от стороннего влияния, обеспечение прозрачности сделки;
- Повышение уровня комфортности и безопасности для Клиента;
- Минимизация затрат на изготовление нотариальных копий и распечатку документов.

Кроме повышения потребительской ценности рассмотренного банковского продукта, была реализована выработка общих технических решений, алгоритмизированных в процессе апробации на примере электронной регистрации залогов:

- Процесс электронной регистрации интегрируется с программами, используемыми в процессе банковского обслуживания и электронного документооборота Банка (ЦФТ, CRM-Hermes, WSS-Docs);
- Появляется возможность централизованно обслуживать все подразделения и филиалы Банка, работать с залогами на территории РФ без временных и финансовых затрат на командировки;
- Исключаются расходы на печать договоров и изготовление нотариально заверенных копий документов, необходимых для подачи на регистрацию.

В результате исследования потребительской лояльности были получены положительные отзывы клиентов Корпоративного блока Банка, подтверждающие востребованность сервиса электронной регистрации сделок с недвижимостью. Описанная выше услуга характеризует готовность банковского сектора к трансформации методов ведения хозяйственной деятельности, путем перевода основных операционных процессов в интерактивную плоскость, благодаря чему достигается значительное повышение эффективности функционирования реального сектора экономики, оперативно обеспечиваемого финансовыми и прочими ресурсами для и стимулирования инновационной и инвестиционной деятельности. Получаемые эффекты устойчивы в условиях турбулентного характера изменений общей финансовой конъюнктуры и обеспечивают стабильные предпосылки к формированию зрелого финансово-экономического механизма, обеспечивающего удовлетворенность всех заинтересованных сторон.

ПАО БСП разработал и внедрил в кратчайшие сроки максимально комфортную услугу для клиентов, которая позволяет залогодателю

минимизировать свое присутствие в процессе предоставления документов, добавлять их в личном кабинете юридического лица на портале Росреестра, контролировать статус процесса в онлайн-режиме. Сервис позволяет сократить сроки регистрации и увеличить объем регистрируемых договоров, а также регистрировать объекты залога в любом регионе России, независимо от присутствия в нём подразделений Банка». Банк подтвердил высокую способность к быстрой трансформации методов обслуживания клиентов и эффективному решению задач в условиях изменений и внезапных ограничений. Создав максимально защищенный и удобный сервис, организация подтвердила статус надежного и клиентоориентированного партнера, предлагающего клиенту высокотехнологичные, инновационные услуги в рамках внезапно введенных ограничений. Более того, привычные процессы стали еще удобнее. Это подтверждают отзывы руководителей и коллег из отраслевых департаментов Корпоративного блока и иногородних подразделений Банка, а также представителей крупных корпоративных клиентов. В ближайшее время, после поступления и подключения специализированного сетевого оборудования сотрудниками ДИТ и адаптации интерфейса IT-блоком, этот сервис позволит охватить все группы клиентов Банка, включая физических лиц, и исключить посредников в цепочке регистрации».

Реализация подобных стратегий цифровизации всей социально-экономической системы направлена на повышение качества жизнедеятельности всех ее субъектов и общую устойчивость. Происходящая трансформация обеспечивает безопасность, комфортность и перспективы для дальнейшего устойчивого развития общества в условиях демографического роста и развития урбанизации[6]. Рост нагрузки на общую поддерживающую инфраструктуру городов определяет важность разработки цифровых сервисов для ускорения обслуживания населения и повышения качества предоставляемых услуг с точки зрения обеспечения конфиденциальности, упрощения процедур и сокращения физического участия при формировании потребительского запроса и его удовлетворения. Происходящие изменения требуют своей регламентации и разработки системы стандартов качества для оценки новых условий и способов хозяйствования, нацеленных на реализацию принципов устойчивости.

Список литературы:

1. Окрепилов В.В., Иванова Г.Н., Чудиновских И.В. Цифровая экономика: проблемы и перспективы. – Экономика Северо-Запада: проблемы и перспективы развития. - № 3-4 (56-57), 2018
2. Окрепилов В.В., Мкртчян Т.Р. Геймификация как инструмент обеспечения качества в интересах устойчивого развития организации: монография / Методология развития экономики, промышленности и сферы услуг в условиях цифровизации / под ред. д-ра экон. наук, проф. А. В. Бабкина. – СПб.: ПОЛИТЕХ-ПРЕСС, 2018. – 756 с. DOI.10.18720/IEP/2018.6
3. Мкртчян Т. Р. Инновационное обеспечение управления качеством на предприятии: монография / Мкртчян Т.Р. - СПб.: СПбГУПТД, 2018

4. Гагулина Н.Л., Астафьева А.И. Устойчивое развитие в условиях санкций // Наука и практика в условиях санкционного миропорядка: сборник научных статей по итогам Международной научно-практической конференции (Санкт-Петербург, 30-31 мая 2018 г.). - СПб.: Изд-во «КультИнформПресс», 2018.

5. Мкртчян Т.Р., Бурылов В.С., Долинина А.И. Рекомендации для бизнеса по достижению целей устойчивого развития (ЦУР)/Устойчивое развитие социально-экономической системы Российской Федерации: сборник трудов XXIII Всероссийской научно-практической конференции, г. Симферополь, 18-19 ноября 2021 г./ научн. ред. В. М. Ячменевой; редкол.: М. В. Высочина, А.А. Антонова, Т.И. Воробец, Р. А. Тимаев. – Симферополь: ИТ «АРИАЛ», 2021.

6. Национальный стандарт ГОСТ Р ИСО 37120-2015 «Устойчивое развитие сообщества. Показатели городских услуг и качества жизни». Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/1200123370/>

UDC 336.71

Mkrtchyan Tamara Rubenovna

Doctor of Economics, Associate Professor of the Department of Economics and Finance

Alexander Alexandrovich Dokuchaev

Postgraduate student of the Department of Economics and Finance

St. Petersburg State University of Industrial Technologies and Design, St. Petersburg, Russia

ELECTRONIC REGISTRATION OF REAL ESTATE TRANSACTIONS AS A DIGITALIZATION OF THE BANKING MARKET

Annotation: the article discusses a new banking product developed by PJSC Bank Saint Petersburg - a mortgage lending service for legal entities based on electronic registration of real estate transactions. This innovation forms the basis for the transformation of the banking sector and the integration of all providers of the service in question into a common information module in which information and documents are exchanged online. The obvious advantages and new opportunities associated with the transition of the functioning of the banking services market to the digital space are discussed. The possibility of ensuring the security of data integrated into the system, simplifying and accelerating the process of providing a service to a client is discussed. Digitalization is seen as a tool for the sustainable development of the banking system and ensuring the satisfaction of stakeholders by increasing the level of its reliability.

Keywords: digitalization, transformation, reliability, banking service, financial sector, consumer value, quality, competitiveness, electronic registration, integration, information environment, security, interactivity, sustainable development,

УДК 336.63

Жикина Ольга Витальевна

к.э.н., доцент, доцент кафедры менеджмента

Санкт-Петербургский государственный университет промышленных

технологий и дизайна, Санкт-Петербург, Россия

ovzhikina@gmail.com

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ

В статье рассматриваются психологические аспекты финансовой грамотности – неотъемлемые спутники принятия личных финансовых решений.

Ключевые слова: личная финансовая грамотность, мягкие и жесткие составляющие.

Во все времена человек стремился к благополучию, которое каждый понимал по-своему: как здоровье, любовь, семью, детей, любимую работу, верных друзей, родителей, деньги. И хотя «с любимым рай и в шалаше», финансовое благополучие повышает качество жизни человека и делает его счастливее.

В психологии есть отдельное направление, которое изучает влияние финансов на состояние человека, его отношения к ним и другим людям в контексте денежных взаимодействий [1].

В некоторых восточных традициях считается, что финансовое благополучие – это неотъемлемая часть духовного роста человека.

Финансовое благополучие базируется на финансовой грамотности.

Финансовая грамотность человека представляет собой достаточный уровень знаний и навыков в области финансов, который позволяет правильно оценивать свою жизненную ситуацию и принимать разумные решения, связанные с доходами и расходами. Финансовая грамотность ведёт к улучшению благосостояния и повышению качества жизни.

Финансовая грамотность тесно связана с финансовой независимостью (финансовой самодостаточностью).

Про финансовую грамотность говорят в нашей стране уже давно на самых разных уровнях: и в детских садах, и в школах, и в университетах, и в РБК, и на сайте Банка России. Большое количество книг зарубежных и российских авторов издано за последнее десятилетие на данную тему. Сейчас уроки финансовой грамотности проходят в большинстве российских школ, большую популярность получили онлайн-уроки, олимпиада по финансовой грамотности входит в список олимпиад первого уровня. Для преподавателей создан специальный раздел сайта «Финансовая культура», в котором можно найти специальные методические и обучающие материалы. Для специалистов по финансовой грамотности и волонтеров есть также специальные группы в «ВКонтакте» и «Одноклассниках» [2].

Широко известный подход деления навыков на «мягкие» и «жесткие»

проявляется и здесь. Выделяют такие ключевые компоненты персональной финансовой грамотности, как планирование бюджета, знание кредитных и страховых продуктов, умение распоряжаться деньгами, правильно оплачивать счета, инвестировать и откладывать. Среди стран G20 население России не добирает до средних показателей по уровню финансовой грамотности. Но для того чтобы повысить ее, достаточно освоить теоретические основы и прикладные приёмы [3].

Образовательные программы и курсы предлагают овладеть такими «жесткими» инструментами финансовой грамотности, как выбор валюты и криптовалюты, акций и облигаций, банка и брокера в качестве финансового посредника, формирование инвестиционного портфеля и пенсионных накоплений, разработка стратегии инвестирования, возврат уплаченных налогов и т.д.

Правила личной финансовой грамотности просты и многим интуитивно понятны (рис. 1).

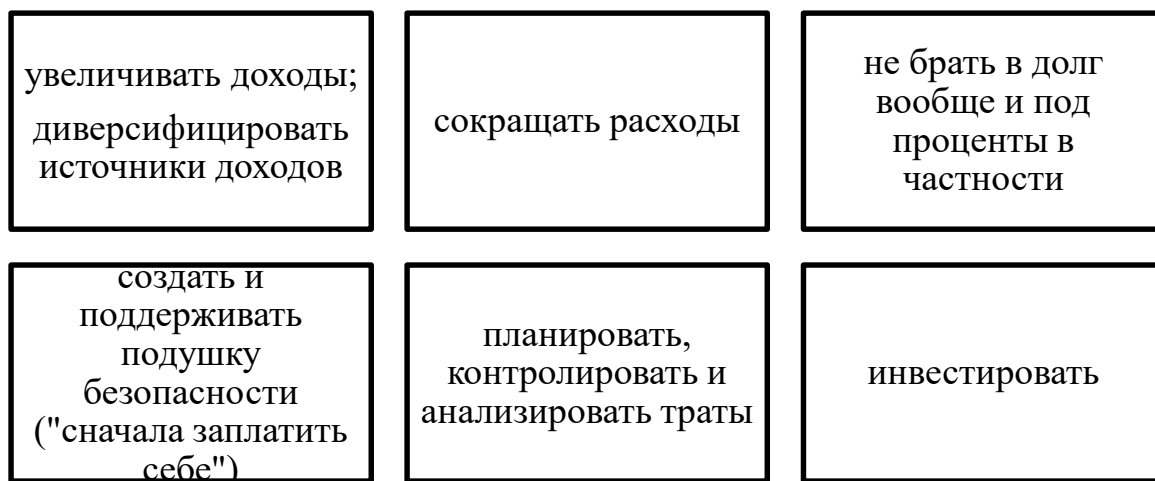


Рисунок 1 – Основные правила персональной финансовой грамотности

Но есть также «мягкие» составляющие финансовой грамотности, которые кроются внутри человека и мешают ему реализоваться в этой сфере. К ним можно отнести следующие (рис. 2).



Рисунок 2 – Психологические факторы финансовой грамотности

Негативные психологические убеждения, связанные с деньгами, препятствуют поиску источников заработка. К наиболее распространенным из

них относятся:

- Деньги – не главное в жизни.
- Не в деньгах счастье.
- Деньги портят людей.
- Честным трудом денег не заработаешь.
- Богатые тоже плачут.
- Всех денег не заработаешь.

Эти негативные установки требуют осознания их непродуктивности и замены на положительные. К деньгам, прежде всего, должно быть в принципе хорошее отношение, они должны ассоциироваться с радостью, свободой, вдохновением, возможностями, стабильностью, защищенностью, а не с тяжелым трудом.

Самый главный принцип личной финансовой грамотности каждый человек должен сформулировать для себя так, чтобы он оказался рабочим, действенным, получил внутренний мотивирующий отклик, например:

- Деньги – это свобода.
- Знать не значит делать.
- Бери и делай.
- Краткий курс для начинающих: начни.

Мы живем в эпоху неопределённости, и никто не знает, каким будет завтра. Но проявить немного заботы о себе и своих близких мы сегодня можем. Мы можем принять финансовое решение и подготовиться к более комфортной жизни через 10-15-20 лет [4].

Финансовая грамотность современного человека представляет собой достаточный уровень знаний в области экономики и финансов, но, что более важно, позитивное отношение к деньгам и активное применение знаний на практике. Только личный опыт позволяет получить радость от предпринятых мер повышения финансового благополучия.

Список использованных источников

1. Монахова А. П. Психология денег: [Электронный источник]. URL <https://teledoctor24.ru/article/523-psikhologiya-deneg/> (дата обращения: 30.09.2022).

2. Финансовая грамотность: [Электронный источник]. URL https://www.cbr.ru/protection_rights/finprosvet/ (дата обращения: 30.09.2022).

3. Финансовая грамотность: как не потратить всю зарплату и заработать больше: [Электронный источник]. URL <https://www.trends.rbc.ru> (дата обращения: 30.09.2022).

4. Евстигнеев А. Как зарабатывать на расходах: технология достижения финансовой свободы, защиты и приумножения денег. – Ростов н/Дону: Феникс, 2013. – 219 с.

UDC 336.63

Zhikina Olga Vitalievna

Candidate of economic sciences, assistant professor, Associate Professor, Department of Management

Saint-Petersburg State University of Industrial Technologies and Design,
St. Petersburg, Russia

PSYCHOLOGICAL ASPECTS OF FINANCIAL COMPETENCE

The article discusses the psychological aspects of financial competence – integral companions of making personal financial decisions.

Keywords: personal financial competence, soft and hard skills.

УДК 336.71

Зайцева Карина Александровна

студент 3 курса, кафедра финансов и статистики

Научный руководитель:

к.э.н., доцент, заведующий кафедрой финансов и статистики Зверев Алексей Витальевич

Брянский государственный университет им. А.Г. Петровского, Брянск, Россия
8-950-695-79-95, karinoka73@gmail.com

РАЗВИТИЕ ЦИФРОВЫХ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

В данной статье рассматриваются особенности деятельности банков России в цифровой сфере. Дана оценка использования информационных банковских услуг в соответствии с возрастом потребителей, рассмотрены результаты цифровизации банковского бизнеса, выявлены преимущества и недостатки цифрового банкинга.

Ключевые слова: банкинг, цифровые технологии, услуги, динамика.

Кредитные организации являются одним из важных элементов финансовой системы любой страны. В современных условиях всеобщей и повсеместной цифровизации банки играют значительную роль в жизни и деятельности потребителей. Впервые информационные технологии начали использоваться банками России в начале 1990-х годов. Создание первых автоматизированных банковских программ было обусловлено накоплением большого количества информации о счетах клиентов. Как следствие, банковским работникам становилось всё сложнее эффективно выполнять свои служебные обязанности. Так к концу XX-го века сформировались централизованные серверы, предназначенные для хранения данных и автоматизации внутренних расчетов банковских организаций, усовершенствовались каналы связи между банками и начали создаваться порталы в сети Интернет с личными кабинетами клиентов.

«... Совершенствование сервиса предоставления банковских услуг и нововведения в работе банков предоставляют гражданам возможность все реже посещать банковские отделения» [1]. Сейчас можно не выходя из дома совершать покупки, переводы денежных средств, оплачивать квитанции и коммунальные услуги, инвестировать в ценные бумаги, выпускаемые предприятиями различных уровней и форм собственности, и многое другое. За долгие годы эволюции банки далеко продвинулись, было создано множество сервисов и услуг, облегчающих жизнь клиентов. Однако, даже в таком, на первый взгляд, стабильном и значимом виде деятельности возникают определенные трудности обусловленные текущей политической, экономической и социальной обстановкой, в связи с чем, требуется постоянный мониторинг и анализ результатов его функционирования.

Современное общество очень быстро меняется со временем. С каждым годом его потребности всё больше растут, а ритм жизни ускоряется. Появляется всё большая необходимость быстро осуществлять оплату и переводы,

контролировать движение своих денежных средств и искать новые источники дохода. Так, например, «... В 2020 году Россия заняла 8-е место по количеству интернет-пользователей и 6-е место по уровню проникновения мобильных устройств в повседневную жизнь потребителей» [2]. Поэтому, банкам важно идти в ногу со временем и создавать все более удобные и быстрые мобильные сервисы.

В 2021 году был сформирован топ банков России по степени цифровизации.

Таблица 1. Топ банков России по уровню цифровизации. [3]

Место в рейтинге	Название банка	Коммуникации	Платёжные сервисы и технологии	Оформление продуктов	Итого
1	Райффайзенбанк	24,0	37,1	20,0	81,1
2	ВТБ	26,0	39,1	15,0	80,1
3	Тинькофф Банк	18,0	39,7	20,0	77,7
4	Уральский Банк Реконструкции и Развития	21,3	32,1	20,0	73,5
5	МТС Банк	18,0	38,3	15,0	71,3
...					
20	ЮниКредит Банк	11,0	35,4	15,0	61,4

Таким образом, следует отметить, что в 2021 году лидерами по уровню цифровизации стали Райффайзенбанк, ВТБ и Тинькофф Банк, которые уделяли особое внимание развитию всех возможных видов каналов взаимодействия с клиентами.

В 2020 году основным стимулятором роста цифровизации всех сфер деятельности, в т. ч. банковских услуг, выступила пандемия COVID-19. В качестве доказательства следует применить факт того, что уже к концу 2020 года «... около 65% клиентской базы пользовались финансовыми услугами и банковскими продуктами в режиме онлайн; объем платежей в онлайн-кабинетах возрос более чем в пять раз». [4, с. 209]

Согласно исследованию информационного канала РБК в 2019 году 57% респондентов наиболее часто использовали переводы финансовых ресурсов по номеру телефона, а 54% опрошенных являлись активными пользователями сервисов по оплате коммунальных услуг, мобильной связи и Интернет-соединения. Однако в 2021 году по результатам опроса банка «Синара» было выявлено, что 56% россиян уже дистанционно оформили вклад или открыли сберегательный счет, а около 80% готовы сделать это при необходимости. Кроме того, за прошедший год наблюдается повышение лояльности пользователей к цифровым услугам, так как более 90% участников опроса расположены к тому, чтобы снова открыть счет или сделать вклад.

Согласно результатам исследования НАФИ (Национального агентства финансовых исследований), в 2020 году более половины граждан Российской

Федерации предпочитают использовать цифровые услуги банков. Около 51% россиян пользуются мобильным банковским приложением, что приблизительно на 25% больше, чем в 2018 году.

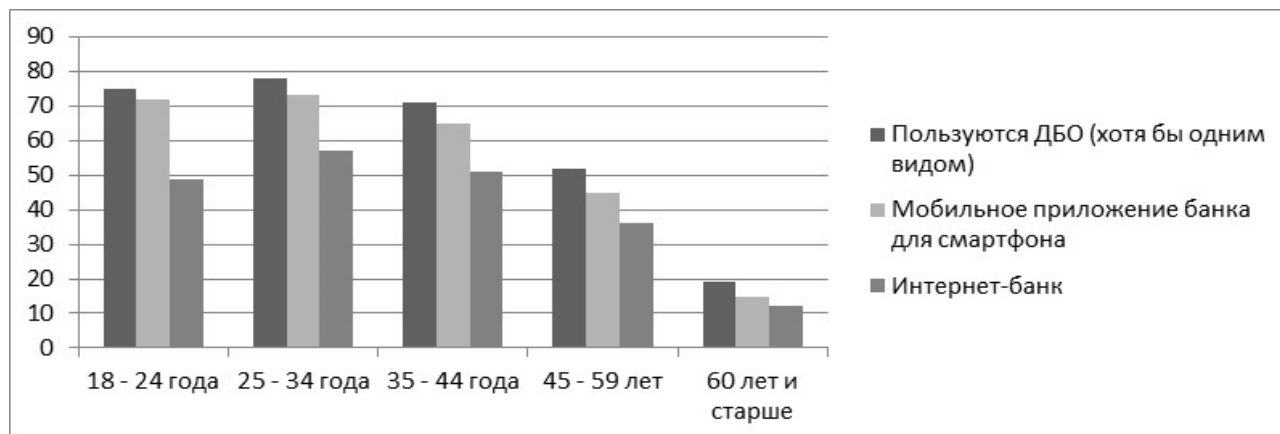


Рис. 1. Наиболее используемые банковские услуги в 2020 году в соответствии с возрастом, в % от всех опрошенных. [5]

Согласно рисунку 1 цифровые банковские услуги наиболее востребованы среди молодых людей в возрасте от 18 до 34 лет. Следует отметить, что лица самой младшей из опрошенных возрастных категорий отдают предпочтение мобильным приложениям банков, нежели их Интернет-ресурсам, 72% и 49% голосов соответственно. Примечательно, что с увеличением возраста различие между использованием данных видов цифрового банкинга уменьшается – в возрасте от 25 до 34 лет разрыв составляет 16%, от 35 до 44 лет – 14%, от 45 до 59 лет – 9%, от 60 лет и более – всего 3%.

Основой для осуществления информационной деятельности банков служат банковские технологии, которые можно подразделить на:

1. электронные (интернет-банкинг, способы поступления платежей);
2. цифровые (операционные, документационные, объектные);
3. технологии связи (интернет-телефония);
4. технологии визуализации данных.

«... Следует выделить достоинства использования современных финансовых технологий в банковской сфере:

1) Экономия времени, так как при удаленном обслуживании у клиента исчезает необходимость личного посещения банковской организации.

2) Оперативно реагировать на любые изменения на валютном рынке, фондовом рынке, закрывать банковские вклады. Клиенты банка имеют возможность в любое время суток осуществлять операции с денежными средствами на своих клиентских счетах». [6, с.154]

Особое место в развитии цифровых банковских услуг занимает становление и процветание экосистем на финансовом рынке. Впервые подобная система появилась в 2016 году – экосистема Сбербанка «ДомКлик», которая в 2021 году была признана лучшей в России. На данный момент наиболее крупной и развитой считается экосистема Сбербанка, которая включает более тридцати различных сервисов для корпоративных и частных клиентов [7, с.93].

Одним из наиболее существенных и значимых достижений развития информационного банкинга является создание служб и повсеместное проведение цифровизации платежей.

Предлагаемая категория включает разнообразные виды хранения и использования финансовых активов клиентов, таких как:

- а) мобильные приложения;
- б) банковские электронные платежи;
- с) электронные кошельки;
- д) бесконтактные платежи (кредитные и дебетовые карты с использованием NFC-технологий).

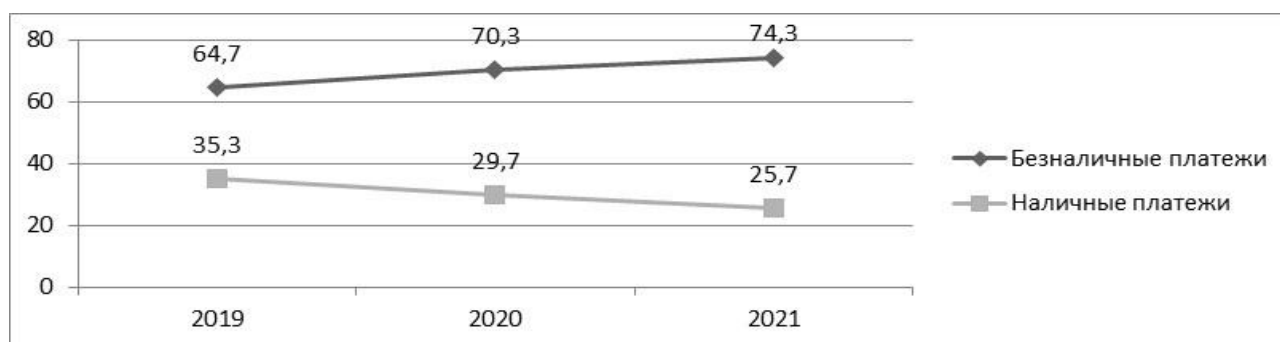


Рис. 2. Доля наличных и безналичных платежей в России за 2019 – 2021 гг., %

Из рис. 2 видно, что наличные расчеты теряют популярность, в то время как доля цифровых платежей ежегодно увеличивается и по прогнозам Банка России будет расти в дальнейшем. По результатам опроса 2020 года самым широко используемым платежным сервисом в сети Интернет считается Сбербанк, с которым работают около 82,8% опрошенных пользователей.

Проведение и осуществление широко используемых потребителями цифровых платежей вне рамок одного банка было бы невозможно без создания Системы Быстрых Платежей (СБП), которая была разработана и запущена Центральным Банком РФ в 2019 году. СБП – служба, благодаря которой пользователи банковских услуг могут круглосуточно, с низкой комиссией или без неё вообще совершать межбанковские переводы на свои или чужие счета по номеру мобильного телефона, оплачивать покупки с помощью QR-кода, получать платежи от предприятий и многое другое. Сейчас к данной системе подключены более 200 банков, включая крупнейшие, такие как СБЕРбанк, ВТБ, Тинькофф, банк Уралсиб и другие.

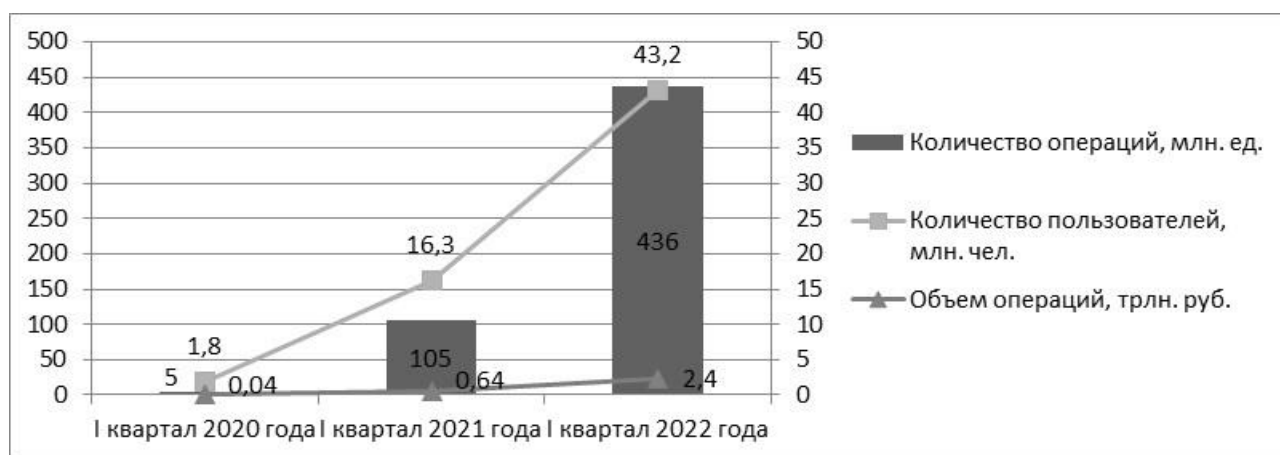


Рис. 3. Основные показатели деятельности и использования СБП в динамике за 2020 – 2022 годы. [8]

Таким образом, мы можем отметить значительное увеличение показателей использования СБП. Наибольшие изменения коснулись количества проводимых операций, которое за период с 2020 по начало 2022 года выросло на 431 млн. операций, или в 87,20 раз. Действительно, такие показатели достаточно ожидаемы, так как большая часть населения, включая старшее поколение, научились и, впоследствии, полюбили пользоваться оплатой покупок, проезда в общественном транспорте и всех необходимых им нужд простым "прикладыванием" к терминалу банковской карты или телефона.

Однако следует отметить следующие неудобства использования СБП хозяйствующими субъектами. «... В отличие от физических лиц для организаций бизнеса услуга не является бесплатной. Юридические лица несут издержки, связанные с оплатой комиссионного вознаграждения, но только за зачисление денег на расчетный счёт, открытый в банке который является участником системы быстрых платежей». [9]

Несмотря на видимую надежность и удобство информационного банкинга, существует ряд проблем, которые могут усложнить деятельность банковских организаций и подорвать доверие потребителей:

1. Мошенничество. К сожалению, в ногу с развитием цифровых банковских технологий идет увеличение числа обманутых клиентов, которым звонили "представители банков" с целью добычи реквизитов для получения доступа к банковским счетам и паролям пользователей.

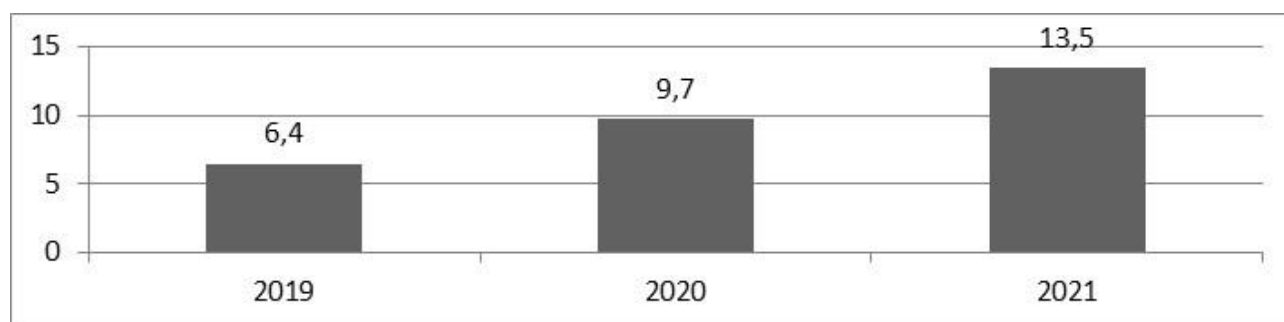


Рис. 4. Количество похищенных денежных средств банков в динамике за 2019 – 2021 гг., млрд. руб. [10]

Так, например, в 2021 году с банковских счетов россиян похитили 13,5 млрд. руб., что на 39,18% и 110,94% больше, чем в 2020 и 2019 годах соответственно. Основным способом обмана клиентов банка является технология подмены телефонных номеров. По данным данными Банка России 9 из 10 звонков сводится к темам «Угроза накоплениям» или «Операции без согласия клиента», при этом 80% позвонивших злоумышленников представляются работниками финансовых организаций [11, с.73].

В соответствии с данными Банка России 9 из 10 звонков сводится к темам «Угроза накоплениям» или «Операции без согласия клиента», а 80% позвонивших злоумышленников якобы являлись представителями финансовых организаций.

Возможный вариант решения: использование банками разнообразных способов аутентификации пользователей, в том числе: сложные пароли, закодированные Интернет-соединения, доступ по зашифрованному протоколу HTTPS/SSL, допуск в банковскую систему на базе одноразового, уникального кода, отправляемого по номеру телефона и т.д.

Кроме того, банкам следует предупреждать своих клиентов о случаях мошенничества и методах их осуществления, а также предоставление пользователям актуальных способов связи банка с ними (официальные телефонные номера, адрес электронной почты и т.д.)

2. Значительные денежные траты банков на осуществление информационной деятельности.

Возможный вариант решения: осуществление контроля над развитием науки и техники, оптимизация расходов банка, сопоставление его временно свободных денежных ресурсов с актуальными и необходимыми достижениями НТП.

3. Низкий уровень финансовой грамотности клиентов. Пользователи банковских услуг могут испытывать недоверие к дистанционному обслуживанию, их может пугать ввод данных о банковских счетах и операциях в сети Интернет, несмотря на защищенный доступ сайтов и мобильных приложений банков.

Возможный вариант решения: информирование и грамотное объяснение банковскими сотрудниками преимуществ удаленного обслуживания, рассылка полезной информации. Возможно создание банками проектов и приложений по повышению финансовой грамотности населения. Например, Сбербанк активно разрабатывает приложения и порталы со статьями для разных категорий граждан (дети и их родители, пенсионеры, лица с ограниченными возможностями и т.д.).

Проводя анализ банковского бизнеса в области цифровых технологий, можно сделать вывод о том, что у информатизации финансового рынка в Российской Федерации имеются огромные перспективы. Однако для его всестороннего развития должны быть созданы благоприятные условия, реализация которых предполагает осуществление ряда конкретных мер, определяемых Банком России. Например, снизить вероятность наступления неблагоприятных событий, связанных с использованием инновационных

технологий; развить конкуренцию и оказать поддержку внедрению различных новшеств; уменьшить издержки при оказании услуг и, конечно же, повысить их доступность, качество и эффективность на финансовом рынке.

Список использованных источников:

1. Маркетинговое исследование востребованности банковских услуг / Е.П. Гуреева, Н.А. Миронов, С.В. Булганина, Т.Е. Лебедева // Московский экономический журнал. 2020. №6. С. 602-608.
2. Проект основных направлений цифровизации финансового рынка на период 2022–2024 годов // Банк России. 2021. С. 21. URL: https://cbr.ru/Content/Document/File/131360/oncfr_2022-2024.pdf
3. Уровень цифровизации банковских услуг [Электронный ресурс] / Banki.ru. URL: <https://www.banki.ru/news/research/?id=10950478> (дата обращения: 03.10.2022).
4. Зверев А.В., Караваева Ю.С., Мандрон В.В., Мишина М.Ю. Трансформация среды и бизнес-процессов банковской системы в условиях цифровизации/Управленческий учет. - 2021. - № 6-1. - С. 207-216.
5. Более половины россиян пользуются цифровым банкингом [Электронный ресурс] / Аналитический центр НАФИ. URL: <https://nafi.ru/analytics/bolee-poloviny-rossiyan-polzuyutsya-tsifrovym-bankingom/> (дата обращения: 03.10.2022).
6. Зверев А.В., Роговская В.В. Направления и перспективы внедрения инноваций в банковский сектор РФ/В сборнике: Тенденции и перспективы развития банковской системы в современных экономических условиях. Материалы II международной научно-практической конференции. 2020. - С. 152-158.
7. Зверев А.В., Мишина М.Ю., Новиков А.В. [Цифровая трансформации экономики и финансовой системы России/Экономика и управление: проблемы, решения.](#) - 2021. - Т. 1. - № 6 (114). - С. 82-95.
8. СБП: основные показатели [Электронный ресурс] / Банк России. URL: https://cbr.ru/analytics/nps/sbp/2_2022/ (дата обращения: 03.10.2022).
9. Зверев А.В., Мандрон В.В., Серeda А.В. Функционирование системы быстрых платежей в России/Научные исследования и разработки. Экономика. - 2021. - Т. 9.- № 4. - С. 23-28.
10. ЦБ: за год мошенники украли со счетов россиян 13,5 млрд рублей [Электронный ресурс] / Banki.ru. URL: <https://www.banki.ru/news/lenta/?id=10964541> (дата обращения: 03.10.2022).
11. Зверев А.В., Мишина М.Ю., Новиков А.В. [Психологические аспекты организации мошеннических схем в сфере финансового рынка/Экономика и управление: проблемы, решения.](#) - 2021. - Т. 1.- № 12 (120). - С. 69-77.

УДК 336.71

Казмина Арина Анатольевна

студентка 2 курса

Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, Санкт-Петербург, Россия

Телефон: +79524373807. E-mail: kazminaa20@gmail.com

Научный руководитель: ст. преподаватель кафедры бухгалтерского учёта и аудита СПбГУПТД, Александрова Марина Геннадьевна

РАЗВИТИЕ ПЛАТЕЖНОГО СЕРВИСА СИСТЕМА БЫСТРЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

В статье рассмотрено одно из новшеств в банковской системе России - Система Быстрых Платежей. Изучены достоинства и недостатки этой системы на текущий момент времени.

Ключевые слова: система быстрых платежей, куайринг, банки

Актуальность темы представленной статьи заключается в том, что Система Быстрых Платежей (далее – СБП) позволяет переводить деньги на счет компании моментально, в течении нескольких секунд. Раньше после перевода могло пройти 3-4 дня и только тогда деньги зачислялись на счет продавцу, это приводило к кассовому разрыву, что не очень хорошо сказывалось на деятельности предприятий. Слишком долгий перевод денег мог приводить к несвоевременной выплате заработной платы, к задержкам по оплате материалов. Это уменьшало эффективность деятельности предприятия. После создания СБП перевод денежных средств стал намного быстрее и удобнее. Для оплаты товара через эту систему плательщику необходимо знать только номер телефона/карты либо номер расчетного счета продавца, тогда деньги поступают на счет продавца через 3-4 секунды.

Далее разберёмся, что же такое Система Быстрых Платежей. **СБП** - это система, с помощью которой можно быстро переводить денежные средства между различными банками. Основной задачей создания данной системы было предоставить возможность людям быстро и удобно переводить деньги на счёт в другом банке без комиссии и в течении нескольких секунд. Центральный банк России (далее – ЦБ) создал данную систему для возможности быстрых переводов всеми банками. Одновременно введение этой системы позволило устранить монополию Сбербанка в системе быстрых переводов денежных средств. Сбербанк намного раньше придумал свою систему переводов по номеру телефона и долго отказывался подключаться к СБП, и только в конце марта 2019 года, после нескольких предупреждений и штрафов со стороны ЦБ, подключился.

Сначала СБП использовали только физические лица для быстрого перечисления денег, с использованием только номера телефона. Комиссия за перевод была 0%, если сумма перевода в месяц не превышала 100 тыс. рублей, а свыше данной суммы - 0,5%.

Осенью 2019 года система быстрых платежей усовершенствовалась и появилась такая функция, как перевод денежных средств от физического лица юридическому для оплаты товаров и услуг. За один раз можно оплатить товары на сумму менее 600 тыс. рублей [1]. Остальные лимиты устанавливает каждый банк отдельно, но они не должны выходить за пределы, предусмотренные законодательством. Например, в Сбербанке лимит на перевод через СБП — 50 тысяч рублей в сутки, а в ВТБ за один раз нельзя переводить больше 150 тысяч рублей, как и у банка Тинькофф.

Следующим новшеством в СБП было введение оплаты по QR-коду (куайринг). С 1 октября 2021 года все системно значимые банки должны были обеспечить своим клиентам возможность оплаты товаров, работ и услуг по QR-коду через СБП. С 1 апреля 2022 года такая обязанность распространена на все банки с универсальной лицензией [2].

Разобравшись что такое СБП, рассмотрим, как же им пользоваться. Чтобы перевести денежные средства продавцу покупателю необходимо

- a) подключить возможность приема и отправки подобных переводов в мобильном приложении банка;
- b) выбрать в меню приложения перевод через СБП / перевод по номеру телефона;
- c) ввести номер телефона получателя средств;
- d) выбрать банк, на счёт которого нужно совершить платеж;
- e) указать сумму;
- f) отправить деньги.

Весь процесс у покупателя занимает около минуты. Сначала, были опасения, что для покупателя этот процесс будет сложен, запутан и непонятен. Но практика использования этой системы показала обратное. Время не стоит на месте, и с каждым днем появляются новые изобретения. Так, например, уже сейчас Центральный банк России работает над разработкой новых функций данной системы и уже в конце 2022 - в начале 2023 года могут появиться:

a) *C2G* - платежи физических лиц в пользу государства, которые можно будет использовать для оплаты налогов, штрафов, сборов, пошлин и других платежей.

b) *G2C* - платежи от государства в адрес физических лиц. Эта возможность может использоваться для выплат из государственного бюджета, например, пенсий, зарплат и других выплат.

Очень интересной и полезной в системе быстрых платежей является такая функция, как оплата по QR-коду (куайринг). Рассмотрим его поподробнее.

Куайринг - это процедура онлайн-оплаты товаров и услуг с помощью специального графического знака QR-кода, через СБП. Оплата сразу же поступает на счет продавца и не происходит кассового разрыва. Основным толчком для создания данной функции была ситуация, когда в феврале-марте 2022 года были введены санкции против России. Такие сервисы как Apple Pay и Google Pay были заблокированы, запрещены на территории Российской Федерации. Это довольно сильно сказалось на российском рынке, ведь в последние годы около 60% россиян при покупках выбирали безналичный расчет,

а именно, оплату смартфоном. Люди привыкли не носить с собой наличные деньги и пластиковые карты. После введения санкций у людей появились проблемы при оплате своих покупок. Это стало одной из причин разработки и внедрения системы быстрых платежей. Инициатором этой идеи стал Центральный Банк России. К этой системе подключился и Сбербанк. По данным банка, в течение марта 2022 года доля тех, кто использует куайринг увеличилась в 3 раза. Так же аналитики прогнозируют, что к концу 2022 года около 60% всех платежей в Росси будет проводиться таким образом [3].

Рассмотрим, как происходит процесс оплаты в магазине.

- Продавец с помощью специального оборудования создает уникальный QR-код, в котором зашифрована сумма покупки и необходимая служебная информация.
- Покупатель, используя свой телефон, сканирует код и автоматически открывается банковское приложение.
- Далее покупатель выбирает с какого счета будет оплачивать покупку и потом нажимает кнопку «Оплатить».
- В течении 20-25 секунд происходит зачисление средств со счета клиента на счет продавца.
- Уведомление о совершенной операции приходит на телефон и на терминал продавца. И на этом покупка завершена.

Для физических лиц данный процесс очень простой для освоения. Главное иметь при себе телефон и мобильное приложение своего банка.

А вот что касается предприятий, то им необходимо:

- Обратится в банк, в котором у них открыт счет. И узнать подключен ли банк к СБП и проводит ли он QR-платежи.
- Затем понадобится установить (или скачать новое) программное обеспечение, поддерживающее систему быстрых платежей.
- Настроить генерацию кодов на кассе.
- И наконец, настроить процесс оплаты через платежные системы.

Как и любая система Куайринг имеет свои плюсы и минусы. Перечислим преимуществами для клиента. Во-первых, не обязательно иметь при себе наличные деньги либо пластиковые карты. Во-вторых, безопасная оплата. Так как при сканировании кода не нужно водить ПИН-код. В-третьих, «Открытая оплата» вся информация высвечивается на экране телефона, ничего не скрывается от покупателя

Преимуществом куайринга для предприятия является экономичность. Ведь оборудование для считывания кодов в несколько раз дешевле, чем банковские терминалы. Так же, быстрота. Деньги на счет предприятия приходят сразу же, как только покупатель нажал кнопку «Оплатить».

К недостаткам для покупателей можно отнести то, что не у всех людей телефоны могут проводить такую оплату (старая модель телефона или телефон часто зависает). Кроме того, для кого-то этот процесс покажется сложным и непонятным.

Подводя итоги, можно сказать, что появление Системы быстрых платежей

очень сильно облегчило отношения между покупателями и продавцами. Процесс оплаты товаров сейчас требует всего несколько минут, при этом не требуется проводить каких-то сложных действий. Нужно всего лишь иметь при себе мобильное устройство и некоторые данные получателя.

Список использованных источников:

1. п. 1.2 положения Банка России № 732-П). Максимальная сумма платежа с 01.05.2022 увеличится до 1 млн рублей (Указание Банка России от 04.04.2022 № 6115-У

2. п. 3.5 Положения Банка России «О платежной системе Банка России» от 24.09.2020 № 732-П

3. Банки зафиксировали всплеск оплат по QR в марте, URL: <https://www.banki.ru/news/lenta/?id=10963705><https://www.banki.ru/news/lenta/?id=10963705>

УДК 339

Касаткин Борис Петрович

к.э.н., доцент кафедры менеджмента

Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, г. Санкт-Петербург, Россия

(812) 310-21-47

bpkasatkin@gmail.com

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ПЕРСПЕКТИВ СТРАХОВАНИЯ КИБЕР-РИСКОВ В ПРАКТИКЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

***Аннотация.** Статья посвящена вопросам анализа ситуации с кибер-рисками для страховых компаний и граждан в рамках их взаимоотношений с коммерческими банками в России. Акцент сделан на вопросах анализа и оценки кибер-рисков, процессов страхования, связанных с ними, в данном сегменте российского страхового рынка.*

***Ключевые слова:** страхование, кибер-риски, банковские риски, кибер-преступность, риски кибер-преступности, договор страхования от кибер-рисков, страховой рынок, страховая компания*

Страхование рисков, связанных с информационными технологиями, необходимо для компаний, ведущих бизнес через интернет, потому что они легко подвержены компьютерным атакам. Имея полис страхования от кибер-рисков, они защищены от репутационных, правовых убытков и убытков от перерывов в деятельности.

Кибер-страхование покрывает расходы на защиту, возникающие в результате заявленного или фактического нарушения персональных данных или корпоративной информации. Покрываются расходы, связанные с восстановлением, повторным сбором или воссозданием информации после утечки или несанкционированного использования данных.

Важно отметить, что в момент инцидента, связанного с утечкой данных, самое главное – это вовремя на него отреагировать. Малый и средний бизнес может не иметь в штате квалифицированных специалистов, способных оперативно оценить масштаб проблемы и предложить пути ее решения, поэтому страховой полис представляет собой дополнительный сервис, выраженный в предоставлении страховщиком полного спектра услуг, в том числе консультационных, по вопросам установки причины утечки данных, правовых и репутационных последствий. При этом стоимость полиса будет заметно ниже аналогичных затрат на привлечение сторонних специалистов по данным вопросам.

Кибер-риск — это подмножество совокупных рисков, относящихся одновременно к рискам информационных технологий и информационной безопасности [1]

По мнению журнала *Intelligent Enterprise*, кибер-риск «имеет абстрактную природу, поскольку он не существует в природе объективно, т.е. независимо от человеческого сознания, тем не менее, его суть интуитивно понятна каждому человеку, имеющему хоть какой-то опыт в экономической жизни общества» [2]. В частности, роль кибер-рисков в экономической жизни общества определяется тем, что люди, имеющие негативный опыт хозяйственной деятельности в прошлом, стараются избегать подобных ситуаций в будущем.

С развитием интернет-коммуникаций, влияние кибер-риска распространилось и на виртуальную финансовую сферу экономической жизни общества и людей, в частности. Таким образом, кибер-риск имеет непосредственное отношение к экономической жизни общества.

В зависимости от возможного экономического результата их проявления, кибер-риски делятся на две основные группы: чистые и спекулятивные. Чистые риски определяют возможность получения отрицательного или нулевого экономического результата. Спекулятивные риски дают возможность получить все три экономических результата - отрицательный, нулевой и положительный [1].

Как и все остальные риски, кибер-риски можно разделить на страховые и не страховые, которые не могут быть застрахованы. На сегодняшний день, большая часть кибер-рисков подлежит страхованию.

По объему ответственности страховщика кибер-риски можно разделить на индивидуальные и универсальные. Индивидуальные кибер-риски — это риски, которые принимаются на страхование, при этом учитываются личные особенности риска и отличительные качества. Универсальные кибер-риски, риски, которые часто страхуются компаниями, и обычно представляются коробочными продуктами с установленной страховой суммой

Кибер-риск, принимаемый на страхование, должен устраивать страховщика, при этом учитывается состояние сбалансированности и рентабельности его страхового портфеля. Страховая компания должна следить за развитием кибер-рисков, анализировать и изучать собранную информацию. На основании такой информации страховщик делает оценку о возможном развитии риска.

Экономическая сущность кибер-страхования выражается «в экономических отношениях по передаче кибер-риска в обмен на уплату премии, которые имеют гражданско-правовую форму и характеризуются» [3]:

- 1) случайностью и вероятностью, статистической наблюдаемостью и возможностью математического расчета;
- 2) фактической возможностью страховых случаев;
- 3) замкнутой общностью расклада ущербов (в пользу пострадавших страхователей за счет всех страхователей данного страхового фонда);
- 4) наличием временных и пространственных границ расклада ущербов;
- 5) возвратностью части страховых взносов, направленной в страховые резервы.

В целом экономическую сущность кибер-страхования характеризуют следующие признаки [4]:

- 1) экономические отношения, имеющие гражданско-правовую форму;
- 2) наличие кибер-риска и математических методов его количественной оценки;
- 3) формирование замкнутого страхового сообщества данного страхового фонда;
- 4) замкнутое перераспределение кибер-рисков и связанных с ним ущербов в пространстве и времени;
- 5) возвратность страховых платежей (распределенная в пространстве и во времени);
- 6) самокупаемость страховой деятельности.

Если говорить о том, в чем проявляется экономическая сущность кибер-страхования и кибер-рисков, то важно заметить, что проявление находит себя в функциях страхования. Основной из функций страхования является, рисковая функция, которая стимулирует возникновение страхования. Предупредительная функция — это одна из функций, благодаря которой формируется особый денежный фонд, за счет которого уменьшается степень риска и разрушительные последствия страхового события.

Таким образом, кибер-страхование с одной стороны, выступает средством защиты бизнеса и благосостояния людей, а с другой является коммерческой деятельностью, приносящей прибыль за счет инвестирования временно свободных средств.

В рыночных условиях страхование кибер-рисков, стимулирует хозяйственную деятельность в виртуальном пространстве и служит фактором активности предпринимательской деятельности. Развитие новых сфер в интернет-пространстве и активность в использовании новейших информационных технологий компаниями, в частности происходит благодаря страхованию кибер-рисков. Поэтому так важно понимать экономическую сущность данной категории рисков и уметь правильно применять методы оценки риска, анализируя полученную информацию об объектах кибер-риска.

Страхование кибер-рисков, как отдельный вид страхования появился в мировой практике относительно недавно. Но стоит заметить, что страхование кибер-рисков развивается очень быстро, и это весьма обосновано. Стоит взглянуть на цифры по количеству киберпреступлений, а также на суммы хищений. Киберпреступность в последние годы становится практически обыденным явлением.

Кибер-преступность появилась практически сразу с появлением всемирной сети Интернет. Появление страхования от киберпреступности появилось немного позже.

За рубежом, в США и Европе, кибер-страхование установилось как вид страхования задолго до появления его в России. Охват страхового рынка кибер-страхования за рубежом в 2002 году в среднем был поднят уже на 3,75 пункта, в то время как в России, данное страхование находилось на нулевой отметке и начало охват рынка только в 2012 году, спустя 10 лет. [3]

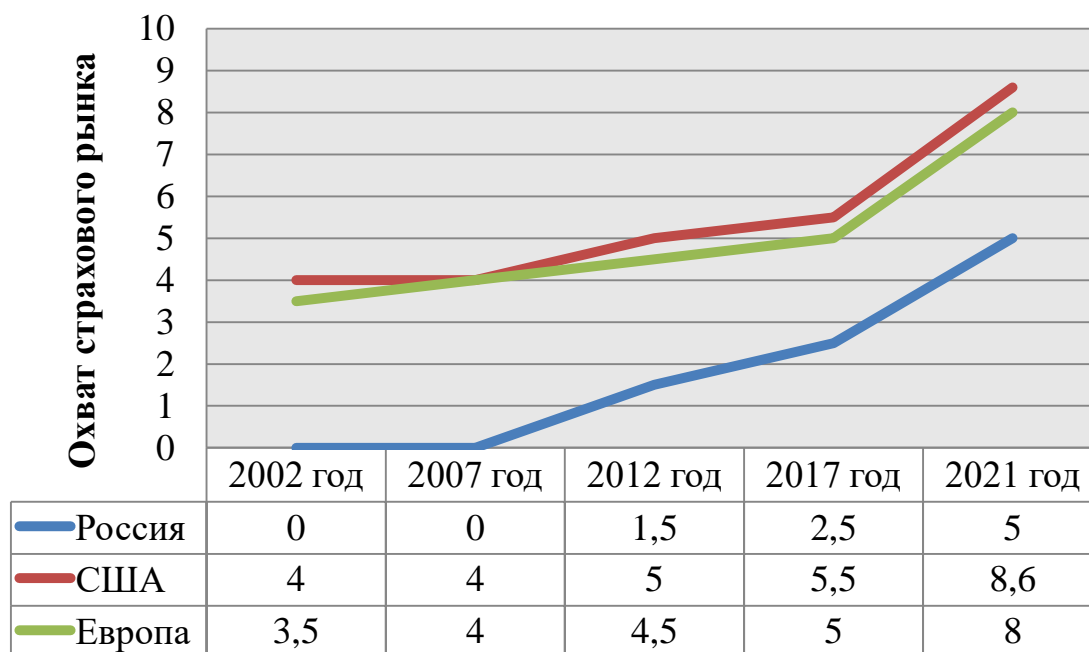


Рисунок 1 - Развитие кибер-страхования в Российской Федерации и за рубежом за период 2002-2021 года

В США рынок страхования от кибер-угроз существует уже больше двадцати лет. Основными компаниями, осуществляющими данный вид страхования в США, являются Allianz, Lloyd's, и AIG. Можно говорить о том, что страхование кибер-рисков в начале первого десятилетия 21 века больше американская тенденция, такое страхование для российского потребителя было ново и непонятно. В Российской Федерации продукт кибер-страхования был запущен в октябре 2012 года [3].

Развитие кибер-страхование напрямую связано с развитием информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) на мировом уровне (рисунок 2) [6].

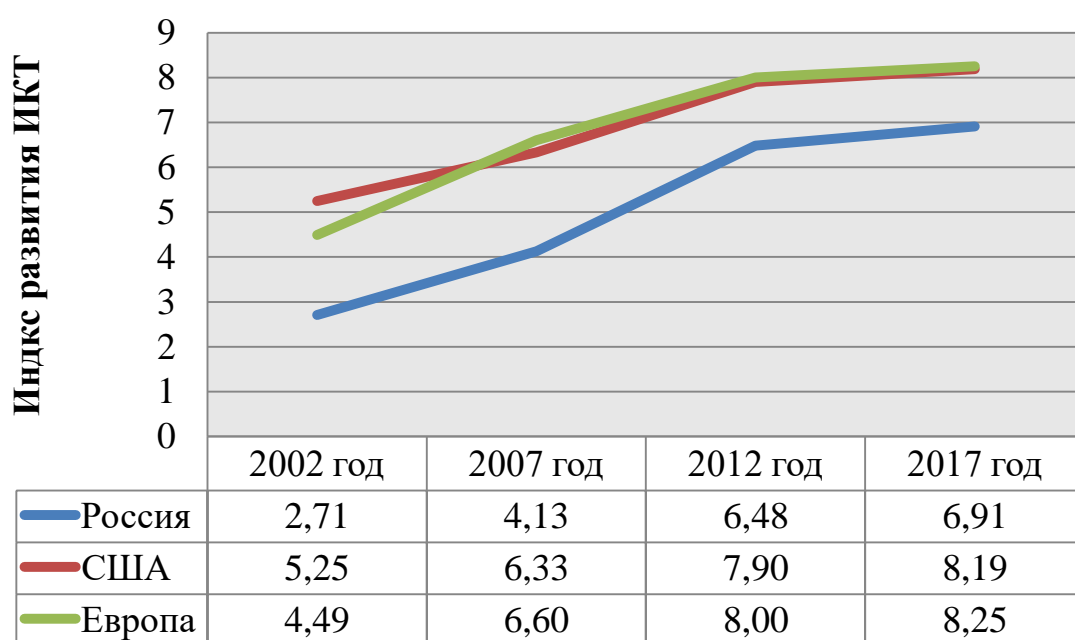


Рисунок 2 - Развитие информационно-коммуникационных технологий за

период 2002-2017 года

Индекс (ICT Development Index) – это комбинированный показатель, характеризующий достижения стран мира с точки зрения развития информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). Рассчитывается по методике Международного союза электросвязи, специализированного подразделения ООН.

Совершенствование новых информационных технологий и сейчас стимулирует кибер-страхование повсеместно.

1 марта 2017 года компания Trend Micro Incorporated определила 2016 год, как год онлайн-вымогательств - количество кибер-угроз достигло максимальной отметки за период до 2017 года, а убытки компаний достигли \$1 млрд в мировом масштабе.

В конце 2017 года была произведена одна из самых крупнейших в России атак американской группировки Cobalt на российский банк «Глобэкс». Этот инцидент заставил задуматься множество компаний на территории нашей страны, в укреплении своих информационных рисков и подтолкнул к кибер-страхованию. В свою очередь спрос, рождает предложение на рынке страховых услуг. Начиная с 2018 года, на отечественном рынке страховых услуг, стало появляться больше страховых продуктов, стало больше компаний способных взять на страхование множество различных кибер-рисков.

Рассматривая 2018 - 2021 года, киберпреступность в мире только усилилась, а подверженных утечке информации хозяйствующих субъектов только прибавилось.

Самая громкая утечка данных, произошла в 2020 году, в августе были обнаружено более 150 млн. персональных данных пользователей компании Facebook. В этом же году взломали социальную сеть Twitter. Злоумышленники взломали аккаунты знаменитых людей и от их имени публиковали просьбу пересылать биткоины на указанные крипто-кошельки хакеров.

Страдают также и госорганы, согласно РБК, «в 2020 году была крупная кибер-атака на правоохранительные органы и спецслужбы США. Хакеры из группировки Anonymous получили доступ к 269 Гб секретных данных, в виде более 1 млн. файлов». [5]

С ростом информатизации и объема данных, которые обрабатываются в государственных информационных системах, ожидается дальнейшее увеличение числа атак на госучреждения.

Ковидный локдаун тоже оказал большое влияние на развитие кибер-страхования. Развитие данного вида страхования было ускорено, благодаря переходу в электронный мир большого количества бизнеса. В марте 2020 года глобальный розничный трафик веб-сайтов достиг 14,3 миллиарда посещений. Электронная коммерция набрала невиданные обороты в 2020 году. Присутствие большого количества информации в просторах сети Интернет только усилилось. Таким образом, все больше компаний и частных пользователей страховых и банковских услуг стали проявлять заинтересованность в защите персональных данных, своей платежной информации, поэтому спрос на кибер-страхование

также начал усиливаться, что дает основание говорить о продолжении такой тенденции развития.

В России рынок кибер-страхования только формируется. ИТ-компании заявляют об интересе к продукту, но подход к оценке рисков у страховщиков не сформирован и правила «игры» не до конца ясны.

Несмотря на то, что в нашем информационном мире информация часто является не менее реальной ценностью, чем наличные деньги, сделать ее достоверную оценку не всегда возможно. Серьезный спрос на страхование кибер-рисков в России может появиться, если крупные игроки или государство сформулируют четкие требования о наличии такой страховки. В ближайшие 10 лет, стоит говорить о стремительном развитии кибер-страхования в России и решении волнующих практических вопросов по этой тематике.

Список используемых источников

1. Виды кибер-рисков. - [Электронный ресурс]. - М., 2022. - Режим доступа: <http://podzontom.net/strahovanie/info-3/kiber-riski.html>.
2. Intelligent Enterprise: журнал. - [Электронный ресурс]. - М., 2022. Режим доступа: <https://www.iemag.ru>.
3. Кибер-страхование. - [Электронный ресурс]. - М., 2022. Режим доступа: <http://www.rustrahovka.ru/news/insurance/>.
4. Кибер-страхование. - [Электронный ресурс]. - М., 2022. - Режим доступа: http://www.sluchay.ru/статьи_о_страховании/iber-riski-i-strahovanie-realii-novogo-vremeni.
5. Официальный сайт новостного портала РБК [Электронный ресурс]. - М., 2022. - Режим доступа: [http:// https://www.rbc.ru](http://https://www.rbc.ru)
6. Мишель М. Управление информационными рисками // Финансовый директор. - 2019. - № 9. - С. 26-29.

Kasatkin Boris Petrovich

Ph.D., Associate Professor, Department of Management
St. Petersburg State University of Industrial Technologies and Design,
St. Petersburg, Russia
(812) 310-21-47
bpkasatkin@gmail.com

Annotation. The article is devoted to the analysis of the situation with cyber risks for insurance companies and citizens in the framework of their relations with commercial banks in Russia. The emphasis is placed on the issues of analysis and assessment of cyber risks, insurance processes related to them in this segment of the Russian insurance market.

Keywords: insurance, cyber risks, banking risks, cyber crime, cyber crime risks, cyber risk insurance contract, insurance market, insurance company

УДК 316.6

Килошенко Мая Ивановна

к. психолог. н., доцент, доцент кафедры менеджмента

Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, Санкт-Петербург, Россия

ПРИХОТИ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИДЕНТИЧНОСТЬ ЛИЧНОСТИ

В статье обсуждаются психологические и социально-экономические детерминанты финансового поведения личности: прихоть, экономическая идентичность и экономический статус. Описаны результаты эмпирического исследования прихоти как индикатора экономической идентичности.

Ключевые слова: прихоть, экономическая идентичность, финансовое поведение личности.

Финансовое поведение человека относится к междисциплинарным вопросам. И это неслучайно. В центре внимания ученых оказался индивид, который наряду с социально-психологическими особенностями обладает ещё и экономическими характеристиками. Индивид изучается как субъект социально-экономических отношений. Особый интерес представляет переживание современником кризиса экономической идентичности, предпосылки его возникновения, процесс, вероятные исходы и способы преодоления. Следует заметить, что понятие «экономическая идентичность» введено в научное употребление сравнительно недавно, в отличие от понятий, определяющих тождественность личности с гендером, социальной группой или этносом. В основе экономической идентичности лежит осознание личностью тождественности своего «Я» во всех существенных чертах как субъекта социально-экономических отношений в течение определенного периода жизни.

Американский психолог, представитель психоанализа Э. Эриксон считал острое чувство потери собственной идентичности, недостаточное осознание постоянства своего «Я» в течение некоторого периода симптомами кризиса идентичности, характерного для юности [8]. Однако подобная симптоматика обнаруживает себя, по мнению российских ученых, и у взрослых людей в связи с осознанием своих социально-экономических характеристик [2, 4]. Структура «Я» личности, представленная в свое время американским психологом и философом У. Джеймсом, может быть дополнена элементом *Я экономическое* как результат определения человеком своего положения в системе социально-экономических отношений и, прежде всего, отношений собственности. А последние, согласно У. Джеймсу, являются центральными базовыми отношениями личности [1].

Интерес исследователей к формированию экономической идентичности населения Российской Федерации был актуализирован общим кризисом социальной идентичности, обострившимся к началу XXI века. Современные труды российских ученых раскрывают механизмы формирования экономической идентичности личности (Д. А. Китова, Р. Т. Хубиева и др.), модели субъективного экономического благополучия (В. А. Хащенко), факторы развития экономических представлений (Т.В.Дробышева, А.ЛЖуравлев, Н.А.Журавлева и др.).

По мнению российского психолога В.А. Хащенко, экономическая идентификация является предпосылкой социального поведения личности и, в частности, основой саморепрезентации индивида как экономического субъекта [7]. Ведущим механизмом формирования экономической идентичности личности является социальная категоризация в биполярной системе ее представлений о «богатстве – бедности». Экономическая идентичность определяет экономическое поведение личности, активность индивида в группе членства, оказывает влияние на межличностные и межгрупповые отношения. Устойчивая экономическая идентичность выступает фактором материальной, социальной и социально-психологической стабильности личности.

Исследователи подчеркивают необходимость различать понятия экономической идентичности и экономического статуса личности. Экономическая идентичность чаще всего не совпадает с реальным экономическим статусом индивида. Другими словами, в экономической идентичности отражается как субъективная оценка личностью своего имущественного положения в настоящем, так и осознаваемое ею расхождение между желаемым и достигнутым. В.А. Хащенко считает, что экономико-психологический статус характеризует «временное» состояние экономической идентичности личности [7].

Примером объективации экономической идентичности является, на наш взгляд, умение принимать разумные финансовые решения в связи с удовлетворением разнообразных прихотей.

Прихоть традиционно определяется как капризное, вздорное желание, надуманная потребность, причуда [5]. В случае, когда прихоть превращается в предмет потребления, она, по мнению немецко-американского философа, психолога и социолога Э. Фромма, становится и неким символом статуса владельца, расширяющим границы его власти. Владелец, по словам ученого, фактически приобретает некую новую частицу своего «Я» [6]. Этой частицей может быть и *Я экономическое* – совокупность представлений индивида о себе как субъекте социально-экономических отношений.

Американский социальный психолог и социолог И. Богардус одним из первых обратил внимание на прихоть как предмет научного исследования [9]. Ученый в ходе лонгитюдного исследования прихотей студентов (10-40-е гг. XX века) выявил, что наиболее устойчивыми являются такие прихоти как обладание женскими нарядами и украшениями (55,4 % испытуемых), одеждой и аксессуарами для мужчин и юношей (16,3%). Развлечения, отдых, музыка, автомобили, использование сленга, образование, архитектура и дизайн интерьера располагались в индивидуальных списках ниже. Тогда же Богардус сделал выводы относительно предмета и динамики прихотей человека: 1) большинство прихотей связаны с одеждой и разнообразными аксессуарами; 2) триумф любой прихоти продолжается не более года. Длительную популярность имеют те прихоти, которые либо основываются на реальных желаниях, либо связаны с постоянными интересами человека, такими, как, например, интерес к модной одежде.

«Современные потребители могут определять себя с помощью следующей

формулы: я есть то, чем я обладаю и что я потребляю», - заметил Э. Фромм [6]. Ученый вводит два понятия – обладание (потребление) и бытие – два основных способа существования человека. Стремление сделать мир и себя самого объектом владения, своей собственностью характеризует существование по принципу обладания (потребления). Тогда как бытие, в одной из своих форм, означает «жизнелюбие и подлинную причастность к миру. Другая форма бытия – это противоположность видимости, она относится к истинной природе, истинной реальности личности или вещи в отличие от обманчивой видимости». Существование как обладание (потребление) может привести к формированию неустойчивого социально – психологического типа, для которого мода становится важным средством самоутверждения, самоидентификации личности. Желание обрести самоидентификацию через внешнюю атрибутику не насыщаемо – один из значимых выводов Фромма [6]. В настоящее время акцент перенесен на сам процесс потребления.

Основные выводы И. Богардуса и размышления Э. Фромма были подтверждены результатами наших эмпирических исследований прихотей современников начала XXI века [3]. Дальнейшие исследования были посвящены уточнению полученных выводов. Так, целью эмпирического исследования, выполненного под нашим руководством О.А. Адаевой, было изучение диагностической функции прихоти в определении устойчивости экономической идентичности личности.

Методологической основой исследования послужили принципы психологической науки (детерминизм, системность, развитие и активность), работы ученых в области социальных и экономических наук, посвященные изучению личности, общения, группы, общества и моды.

Первоначальную выборку составили 101 человек, студенты факультета психологии СПбГУ, женского пола, средний возраст – 22 года.

Основная гипотеза была сформулирована следующим образом: распределение респондентов по принадлежности к экономической группе не зависит от распределения по предпочтению той или иной прихоти. Альтернативная гипотеза предполагала существование связи между распределением респондентов по принадлежности к экономической группе и распределением по предпочтению той или иной прихоти.

В ходе исследования решались следующие задачи: 1) определить экономические показатели социально-экономического статуса личности; 2) выявить актуальные прихоти респондентов; 3) определить связь между принадлежностью респондента к экономической группе и предпочитаемой прихотью. Для достижения поставленных задач использовался метод опроса (анкетирование, свободное интервью, методика И. Богардуса).

Результаты теоретического анализа и данные опроса респондентов позволили определиться с осознаваемыми экономическими показателями социально-экономического статуса индивида. Это размеры получаемых доходов, достигнутый уровень качества жизни, масштабы накопленной личной собственности, масштабы контролируемого производственного капитала, социально – профессиональный статус (уровень образования и квалификации,

должностное положение и позиция на рынке труда), трудовой статус (условия и содержание труда, степень его автономии), властный статус (влияние, господство, авторитет).

Респондентам было предложено определить свою принадлежность к одной из экономических групп: неимущие, бедные, ниже среднего достатка, среднего достатка, обеспеченные, богатые, очень богатые. В результате идентификации 56% респондентов отнесли себя к группе со средним достатком, 31% - ниже среднего и 13% - обеспеченных.

Изучение прихотей представителей полученных эмпирических групп позволило выявить некоторые тенденции. Респонденты со средним достатком чаще всего стремятся уделять особенное внимание своему здоровью и получить образование, и реже - иметь хобби, завести домашних животных, быть в курсе всего нового. Забота о здоровье и получение образования лидируют и среди прихотей респондентов с достатком ниже среднего. Они же отмечают необходимость с особенным вниманием оформлять свою внешность. Что касается респондентов, считающих себя обеспеченным, то их доминирующие прихоти не отличаются от прихотей представителей других исследуемых групп. Они подчеркивают необходимость уделять особенное внимание своему здоровью и получить образование.

Таким образом, были выявлены уникальные и универсальные прихоти для исследуемых экономических групп. К универсальным можно отнести заботу о здоровье (38% респондентов) и получение образования (38% респондентов). По всей вероятности, группа обеспеченных респондентов связывает свои желания с поддержанием достигнутого качества жизни. И такой подход выделяется на фоне поведения индивидов, идентифицирующими себя с другими экономическими группами. Уникальность прихотей респондентов со средним достатком заключается в том, что они апробируют открывающиеся вместе с достатком возможности. И, наконец, особенные прихоти представителей группы с достатком ниже среднего указывают на стремление избавиться от актуального статуса за счет обладания атрибутами желаемого экономического статуса, а вместе с ним и статуса социального.

Статистический анализ сопряженности показателей экономического статуса и прихотей индивидов показал, что величина эмпирического значения критерия Х-Пирсона меньше критического значения для $df = 10$, $p > 0,1$. Следовательно, основная гипотеза о том, что распределение респондентов по принадлежности к экономической группе не зависит от распределения по предпочтению той или иной прихоти была подтверждена. Другими словами, у индивидов, принадлежащих к различным экономическим группам, могут появляться одинаковые прихоти. Возникающие прихоти можно рассматривать в качестве индикаторов экономической идентичности личности, учитывая факт частого несоответствия экономической идентичности реальному экономическому статусу индивида, обнаруженный В.А. Хащенко.

Реальное поведение индивида объективирует наличие конфликта между экономической идентичностью и реальным экономическим статусом индивида. Неадекватное финансовое поведение – типичный пример. Невозможность

удовлетворить прихоть или удовлетворение способами, выходящими за экономические возможности индивида, приводит к внутри- и межличностным конфликтам. Оказание психологической помощи и обучение финансовой грамотности создают необходимые условия для улучшения психического и материального благополучия и повышения качества жизни личности.

Библиографический список:

1. Джеймс У. Психология. - СПб.: Издание К.Л. Риккера, 1905, 448с.
2. Журавлев А.Л., Журавлева Н.А. Влияние субъективного экономического статуса на экономическое сознание личности // Социально-психологическая динамика в условиях экономических изменений. М.: ИП РАН, 1998. С. 221-245.
3. Килошенко М.И. Возвращение прихоти / Ананьевские чтения-2005: Материалы научно-практической конференции «Ананьевские чтения-2005» / Под. ред. Л. А. Цветковой, Л. М. Щипицыной. - СПб.: Издательство СПбГУ, 2005. С. 25-27.
4. Китова Д. А. Психологическая готовность молодежи к экономическим отношениям в современных условиях / Д. А. Китова, Р. Т. Хубиева. // Гуманизация образования. 2009. № 1. С. 104-109.
5. Новый словарь русского языка. Толково – словообразовательный. Под ред. Т.Ф. Ефремовой. Т.2. М., 2000.
6. Фромм Э. Иметь или быть. М., 2000.
http://libelli.ru/works/to_have/1_1_6.htm
7. Хашенко В. А. Экономическая идентичность личности: психологические детерминанты формирования// Психологический журнал. 2004. Том 25. № 5. С. 32-49.
8. Эриксон Э. Идентичность: юность и кризис. М.: Издательская группа "Прогресс", 1996.
9. Bogardus E. S. Fundamentals of Social Psychology. N.Y., 1942.

УДК 330.322

Клюева Анна Геннадьевна

студентка 3 курса направления подготовки «Экономика», профиль «Финансы и кредит»

научный руководитель:

Зверев Алексей Витальевич

к.э.н., доцент, доцент кафедры финансов и статистики

Брянский государственный университет им. академика И.Г. Петровского,
Брянск, Россия

+79003597567, kliuevaag@mail.ru

ЦИФРОВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ СЕРВИСЫ

В статье рассматривается результат влияния цифровизации на инвестиционный рынок. Выделяется топ брокеров в России по количеству скачиваний их сервисов, а также рейтинги брокерских приложений и мобильных банков в части инвестирования.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, цифровые сервисы, цифровизация, брокеры, мобильные банки.

В последнее время цифровые технологии всё больше проникают в инвестиционную деятельность. В первую очередь, это проявляется в создании различных дистанционных сервисов и мобильных приложений, позволяющих минимизировать офлайн-коммуникации клиентам финансовых и брокерских компаний. Данные нововведения повышают доступность инвестиционных услуг и, как следствие, провоцируют рост популярности самостоятельного инвестирования. Как пример, это прослеживается в данных ЦБ РФ о количестве россиян, находящихся на брокерском обслуживании. Если в середине 2020 года — это число было равно 6 млн человек, то в середине 2021 года — уже 14,8 млн человек (рис. 1).

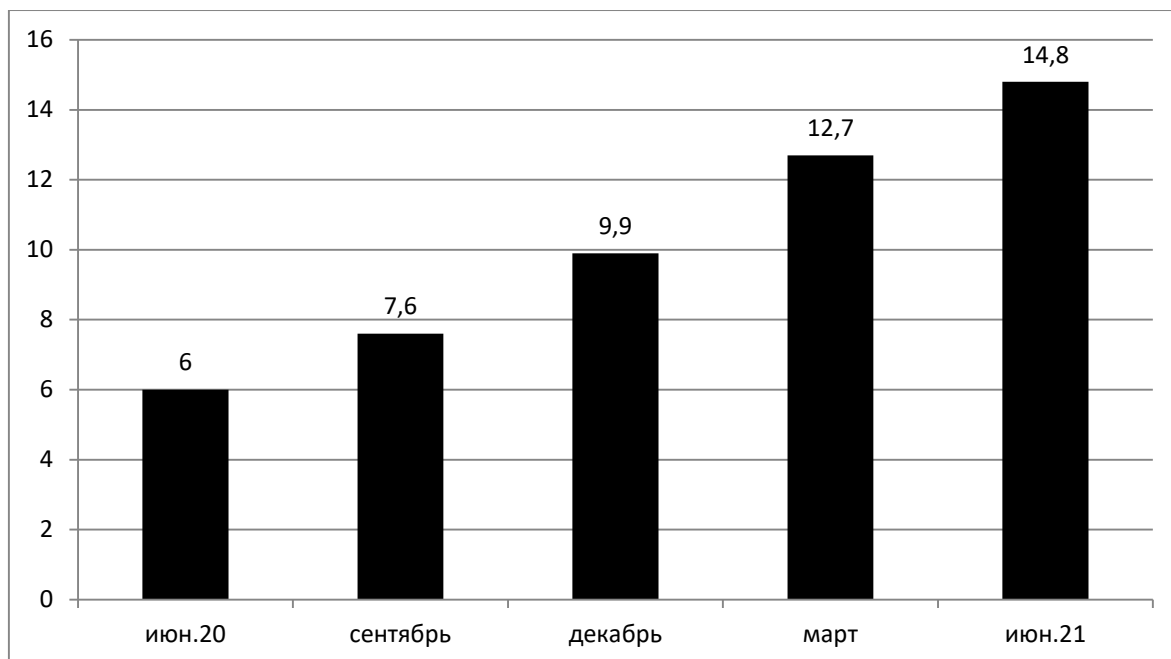


Рис. 1. Количество россиян, находящихся на брокерском обслуживании в 2020-2021 гг., млн. чел.

На январь 2022 года по данным Московской биржи число частных инвесторов преодолело отметку в 17 млн человек [1].

Цифровизация экономики даёт «новый толчок к формированию бизнес-экосистем на качественно ином уровне – уровне цифровой технологической платформы. Цифровые платформы обеспечивают механизмы для объединения множества сторон для взаимодействия в режиме онлайн, поэтому построение экосистемы проходит более органично» [2].

Несмотря на то, что цифровизация инвестиционной деятельности довольно сильно увеличила перечень доступных услуг, её большой проблемой стало снижение безопасности участников фондового рынка, которое заключается в уязвимости личных данных пользователей и хищении средств с их счетов в случае хакерских атак и взломов; а также в различных технических сбоях, способных «терять» данные. Поэтому при выборе цифрового сервиса момент, связанный с безопасностью, должен быть приоритетным. Следует учесть, что многие «финансовые институты России начали реализовывать технологию биометрии и собирать биометрические данные. Это позволяет клиентам упростить доступ к финансовым услугам, ускорив идентификацию и аутентификацию пользователя, а также повысить защищённость денежных средств от действий мошенников» [3].

Хотя проблема возможной небезопасности дистанционных сервисов и мобильных приложений для инвестирования очень весома, при выборе платформы с хорошей репутацией (относительно этого пункта) инвестор получает ряд возможностей для своей деятельности, главная из которых – дистанционный способ открытия брокерского счёта или покупки паёв.

Поскольку сейчас стать клиентом брокера или управляющей компании

можно полностью онлайн, что позволяет исключить посещение их офиса вообще, инвестиции стали абсолютно цифровой историей. Поэтому компании, обладающие недостаточно развитым цифровым сервисом, серьёзно проигрывают своим конкурентам. Как пример, активнее всех развиваются именно брокеры; причём не только из-за качественной операционной составляющей, но и благодаря наличию доступных для клиентов информационных и образовательных сервисов. В свою очередь, управляющие компании, наоборот, отстают от них в связи с тем, что в подавляющем числе случаев практически не создают мобильные сервисы и не имеют информационных и образовательных сервисов.

В настоящее время на российском рынке инвестиций есть 3 основных, наиболее крупных, брокера с большим числом зарегистрированных клиентов – это «цифровые лидеры», в число которых входят: Сбербанк, Тинькофф Банк и ФГ БКС; причём, если оценивать этих игроков по количеству активной цифровой аудитории, на первое место выходит Тинькофф Банк, сдвигая Сбербанк на вторую позицию. После этих лидеров в списке представлены «цифровые преследователи»: ВТБ, Финам, ФК Открытие, Альфа-банк, ГК Регион и Септем Капитал; а также «нишевые сервисы»: БКС + МегаФон, БКС + Яндекс.Деньги, АТОН, Фридом Финанс и Interactive Brokers (рис. 2) [4].

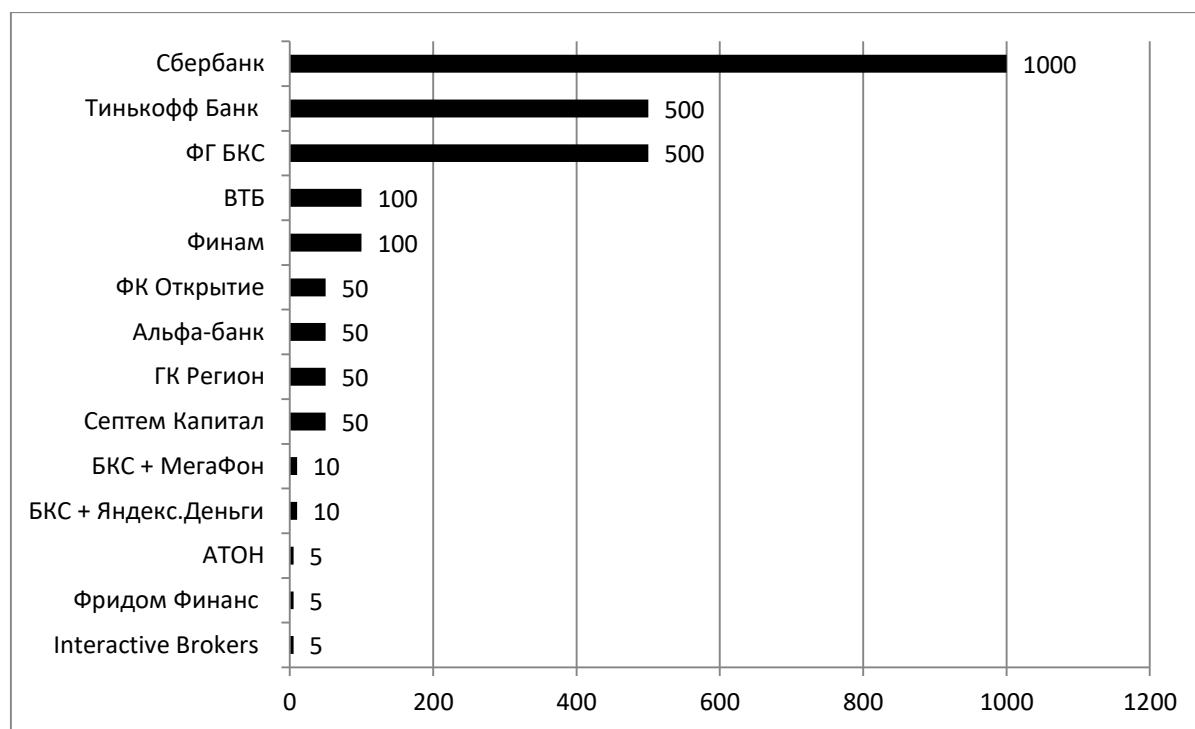


Рис. 2. Топ брокеров на российском рынке по количеству скачиваний, тыс.

Все брокерские сервисы находятся на разных уровнях развития. Одни из них имеют качественный онбординг, позволяющий рядовому пользователю разобраться в продукте; другим же необходимо сделать свой интерфейс более простым и понятным для массового клиента.

В рейтинге брокерских приложений первое место отводится Тинькофф

Инвестициям (рис. 3).

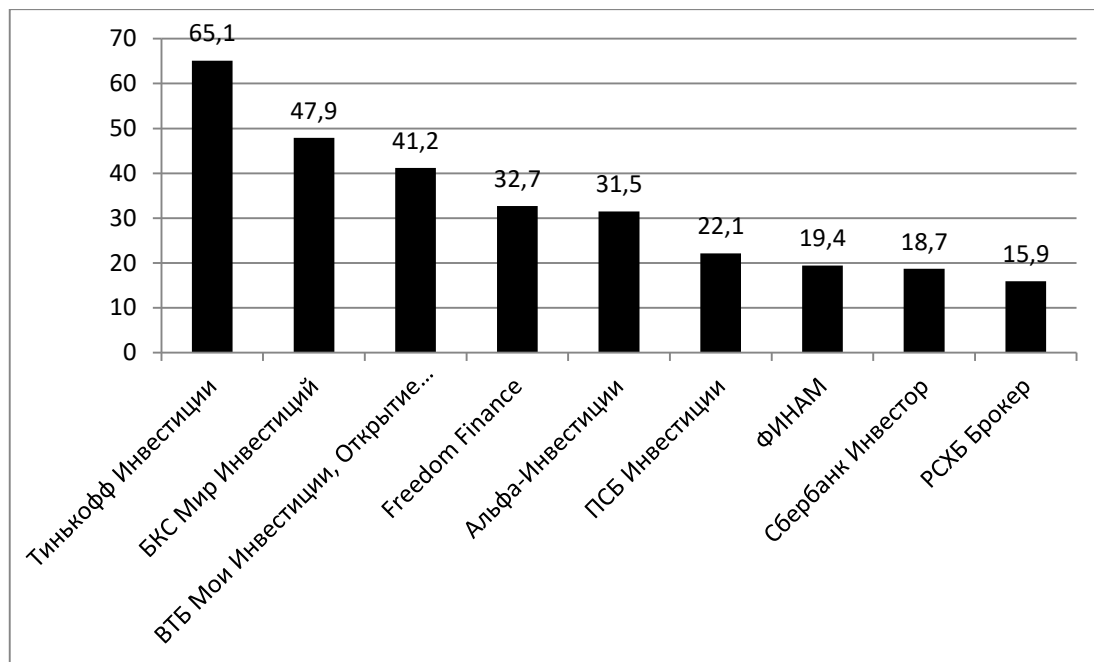


Рис. 3. Рейтинг брокерских приложения на Android, балл.

Именно в этом приложении есть отличный онбординг: сервис оказывает поддержку с начала открытия счёта и на протяжении всего процесса управления портфелем. К достоинствам приложения можно отнести возможность открытия ИИС при регистрации, более простое пополнение брокерского счёта с карты, а также вывод денег в другой банк. Единственное, чего не хватает – информации по налогам, которые удерживаются с купонов и дивидендов.

Второе место занимает БКС Мир Инвестиций, у которого есть уникальный онбординг для новичков в виде отдельного интерфейса – режим «Лёгкие инвестиции», в котором, однако, не всегда прозрачны условия сделок. Далее на одной позиции располагаются ВТБ Мои Инвестиции и Открытие Брокер – приложения с недостаточно простым интерфейсом для массового клиента: непонятность в них создаёт большое наличие профессиональных терминов, а также минимальный онбординг.

Freedom Finance (Tradernet), Альфа-Инвестиции и ФИНАМ (FinamTrade) относятся уже к приложениям для профессиональных трейдеров. Здесь, помимо огромного числа профессиональных терминов, присутствуют сложные для понимания рядового пользователя графики и полностью отсутствует поддержка новичков в виде онбординга.

Оставшиеся 3 сервиса в рейтинге, а именно: ПСБ Инвестиции, Сбербанк Инвестор и РСХБ Брокер, являются частью банковской экосистемы. Они представляют собой приложения только для клиентов аффилированного банка, поэтому плохо адаптированы под массового пользователя. Все основные задачи, такие как открытие брокерского счёта и операции, связанные с его

функционированием, решаются только внутри каналов аффилированного банка; исключением является лишь Сбербанк Инвестор.

Для понимания того, насколько брокеры более развиты в сфере цифровых технологий, следует упомянуть про управляющие компании, среди которых только у Альфа-Капитала, Системы Капитал (МТС-Инвестиции) и Сбера УА есть мобильные приложения, причём всё равно отстающие от уровня цифровизации остального инвестиционного рынка [5].

Помимо рейтинга брокерских приложений есть также рейтинг мобильных банков в части инвестирования (рис. 4).

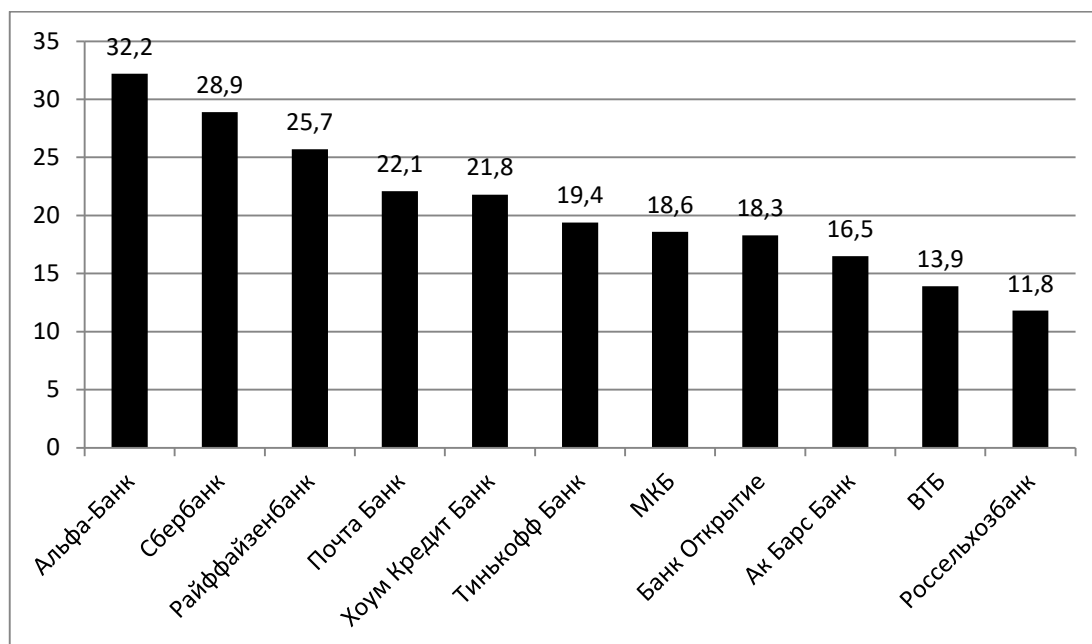


Рис. 4. Рейтинг мобильных банков в части инвестирования на Android, балл.

В этом топе на первом месте располагается Альфа-Банк за счёт большого выбора инвестиционных инструментов: например, в приложении можно купить ПИФы, облигации и стратегии ИИС. Второе место занимает Сбербанк, который, хоть и не обладает таким широким списком инструментов как лидер рейтинга, решает большее число задач пользователей, причём некоторые из них – даже лучше. В нём, в отличие от Альфа-Банка, можно получить консультацию по инвестициям через чат банка. В Райффайзенбанке, Почта Банке и Хоум Кредит Банке недостаточно информации для полноценного управления: после покупки достаточно затруднительно оценить доходность как в целом портфеля, так и его отдельных активов. Тинькофф Банк имеет один инвестпродукт для всех задач, даже для тех, которые игнорируются другими мобильными банками; но здесь так же есть сложности с анализом доходности. Такая же проблема наблюдается и в МКБ, который по сути представляет собой сокращённую версию торгового терминала. Банк Открытие, Ак Барс Банк и ВТБ относятся к мобильным банкам, позволяющим купить инвестпродукт, но не разрешающим управлять им. В свою очередь в Россельхозбанке инвестпродуктом управлять можно, однако существует ряд сложностей:

например, трудный контроль за продуктом и отсутствие полноценной информации о происходящем с денежными средствами клиента (в случае с доходностью стратегий ИИС).

Каждый из мобильных банков имеет дальнейшие перспективы развития, поскольку даже Альфа-Банк, занимающий первую позицию, набрал из 100 максимальных баллов всего лишь 32,2. Подобная ситуация наблюдается и на всём инвестиционном рынке в целом – пространство для совершенствования цифровой части всё ещё обширно, поэтому цифровизация инвестиционной отрасли будет продолжать расти. Согласно исследованию ЕУ, «46,1% активов в России к 2035 году будут находиться под управлением инновационных сервисов для осуществления инвестиций и управления капиталом и 96,3% всех транзакций будут совершаться с использованием инновационных сервисов для проведения платежей и переводов» [6]. И, судя по всему, этот прогноз вполне реалистичен.

Список использованной литературы

1. Сколько россиян инвестирует на бирже [Электронный ресурс] // Тинькофф журнал. – URL: <https://journal.tinkoff.ru/stat-invest2022/> (дата обращения: 30.09.2022).
2. Попова К.А., Зверев А.В. [Конкуренция цифровых финансовых экосистем в современных условиях](#)/В сборнике: Антимонопольная политика. Региональная практика. Материалы национальной конференции с международным участием. - Брянск, 2021. - С. 242-248.
3. Зверев А.В., Мишина М.Ю., Новиков А.В. [Цифровая трансформации экономики и финансовой системы России/Экономика и управление: проблемы, решения.](#) - 2021. - Т. 1. - № 6 (114). - С. 82-95.
4. Invest Tech Review 2019 [Электронный ресурс] // Markswebb. – URL: <https://markswebb.ru/report/invest-tech-review-2019/#anchor-about> (дата обращения: 30.09.2022).
5. Digital Investment Rank 2021 [Электронный ресурс] // Markswebb. – URL: <https://www.markswebb.ru/report/digital-investment-rank-2021/#anchor-about> (дата обращения: 30.09.2022).
6. *Как цифровые технологии меняют инвестиционный рынок [Электронный ресурс] // Ведомости. – URL: <https://www.vedomosti.ru/finance/blogs/2018/07/16/775607-tsifrovie-tehnologii-menyayut-investitsionnii> (дата обращения: 30.09.2022).*

УДК 336.717.1

Корнилов Александр Дмитриевич

1-ГД-16

Санкт-Петербург, Россия, +79131618609, akornilov595@gmail.com

Научный руководитель: кандидат экономических наук, доцент Любименко Анна. Игоревна

Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, г. Санкт-Петербург, Россия

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ БЫСТРЫХ ПЛАТЕЖЕЙ В РОССИИ

Аннотация: В статье дается понятие системы быстрых платежей. Выделяются ее основные достоинства. Анализируется путь развития и становления СБП. Делается вывод об эффективности и качестве работы системы в России.

Ключевые слова: платежи, система, СБП.

В начале 2019 года в России была запущена Система быстрых платежей. Ее разработкой занимался Центральный Банк и Национальная система платежных карт (НСПК). Цель создания – дать возможность физическим и юридическим лицам совершать переводы денежных средств без комиссии (или с минимальной наценкой) между своими или посторонними счетами. Обязательное внедрение СБП было произведено в банках с универсальной лицензией.

Идентификационным средством в СБП является номер телефона. Это позволило системе стать достойной альтернативой эквайрингу. Стоит заметить, что продукт можно начать использовать в различных ситуациях, которые предполагают осуществление перевода денег. Запуск системы происходит при помощи QR – кодов, которые можно размещать на любых носителях как электронных, так и печатных. Так мобильный продукт может легко осваивать клиентскую базу, захватывая в поле влияния новых физических и юридических лиц. Ведь сегодня QR – коды применяются в интернет – магазинах, онлайн-сервисах, мобильных приложениях. Также переносятся на различные виды печатной продукции. СБП объединила практически все банки страны одну систему. Это позволяет представителям бизнеса легче проводить контроль сотрудников торговых точек. Для физического лица безусловное преимущество – это низкая комиссия (или ее отсутствие) а также огромный охват системой банковской сферы. Помимо этого, сервис работает круглосуточно и мгновенно. Защита информации о переводах тщательно охраняется на всех этапах операции: коммерческими банками, Центральным Банком и НСПК.

При анализе эффективности работы СБП стоит обратиться к годовому отчету Центрального Банка России за 2021 год. Там содержится следующая информация: безналичные платежи за товары и услуги в розничном обороте в

2021 году достигла 74,3% против 70,3% в 2020 году. Это говорит об увеличении актуальности и большом потенциале СБП. Также сказано, что число пользователей системы увеличилось. На конец 2021 года оно достигло отметки в 44 миллиона человек. Количество операций в СБП выросло в сравнении с 2020 годом в восемь раз, объем — в шесть раз. Чтобы поддержать рост сервиса была принята государственная программа субсидирования малого и среднего бизнеса. Обозначенные выше виды бизнеса смогут возвращать комиссию, установленную через СБП.

Подводя итог, можно сказать, что развитие и закрепление на рынке России Система быстрых платежей прошла успешно. Об этом свидетельствуют высокие показатели охвата среди российских субъектов денежных отношений. Сервис имеет множество достоинств, благодаря которым может эффективно справляться с задачей обеспечения перемещения финансовых потоков в масштабах страны.

Список использованных источников:

1. Банк России [Электронный ресурс]: URL: http://www.cbr.ru/collection/collection/file/40915/ar_2021.pdf (дата обращения: 08.10.2022).
2. СБП система быстрых платежей [Электронный ресурс]: URL: <https://sbp.nspk.ru/business/> (дата обращения: 08.10.2022).

УДК 331.25

Корнилов Александр Дмитриевич

1-ГД-16

Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна,

г. Санкт-Петербург, Россия, +79131618609, akornilov595@gmail.com

Научный руководитель: кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента Любименко Анна Игоревна

Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, г. Санкт-Петербург, Россия

СПОСОБЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ПЕНСИОННЫХ НАКОПЛЕНИЙ

Аннотация: В статье дается понятие пенсионным накоплениям. Анализируются пути вложения приведенного выше вида сбережений. Делается вывод о наиболее эффективных способах инвестирования.

Ключевые слова: инвестиции, пенсия, накопления.

В условиях современной мировой экономики: кризисов, инфляции, безработицы очень важно заботиться о «подушке безопасности». Однако, даже если у человека уже есть накопления, никто не может гарантировать, что не случится очередной финансовой турбулентности и заработанные финансы не превратятся в дешевающий актив. В зоне повышенной опасности оказываются люди пенсионного и предпенсионного возраста. Ведь на пенсии, с учетом поддержки социальных и государственных институтов, необходимо сберегать финансы в большинстве случаев без работы - источника поступления денег. Это может ставить человека в уязвимое положение. Особенно, если имеется кредитная нагрузка. Возникает вопрос: как сохранить и приумножить деньги? Ответ: Инвестировать. Выясним, какие бывают способы вложения пенсионных накоплений. А также, какие из них самые эффективные.

Способы вложения пенсионных накоплений:

1. Ценные бумаги РФ. Наиболее популярными являются облигации. Однако также имеются казначейские обязательства и сберегательные сертификаты. Эмитент (государство) обязан выплатить сумму займа и процент по нему после оговоренного срока. Средняя доходность в России составляет 6 – 8 % в год.

2. Облигации российских компаний. Корпоративные облигации компаний из областей строительства, энергетического сектора, автопроизводителей обладают высоким потенциалом. В крупных городах наблюдаются высокие темпы строительства жилья. Благодаря этому некоторые компании, работающие в строительном секторе, дают доходность в размере в среднем 9 % в год.

3. Акции российских компаний. Самыми доходными по уровню дивидендов можно назвать фирмы, работающие в сферах добычи полезных

ископаемых, нефти, жилищного строительства. Некоторые ценные бумаги могут окупить себя в несколько раз.

4. Депозиты в банках. Годовой доход в среднем 8 %. Из плюсов можно выделить относительную устойчивость этого сектора экономики.

Исходя из всего вышеизложенного. Можно сделать вывод, что проценты, а значит доход от различных способов инвестирования, примерно одинаков. Выбор предпочтительного варианта сохранения сбережений зависит от сферы работы той или иной организации. Состояния того или иного сектора экономики.

Список использованных источников:

1. Инвестиции: учебник для вузов / под ред. Л.И. Юзвович, С.А. Дегтярева, Е.Г. Князевой. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2016. – 543 с.

2. Пенсионный Фонд РФ. Что нужно знать о пенсионных накоплениях. [Электронный ресурс]: URL: https://pfr.gov.ru/grazhdanam/pensions/pens_nak/chto_nuzh_pens_nak/ (дата обращения: 08.10.2022).

3.РБК. Инвестиции. Какие российские облигации покупать в 2021 году: 5 доходных вариантов [Электронный ресурс]: URL: <https://quote.rbc.ru/news/article/60e423579a79470cd3f46ace> (дата обращения: 08.10.2022).

4. РБК. Инвестиции. 10 лучших российских акций 2021 года. Рейтинг «РБК Инвестиций» [Электронный ресурс]: URL: [Электронный ресурс]: URL: <https://quote.rbc.ru/news/article/61decf5c9a79472edc4e5302> (дата обращения: 08.10.2022).

УДК 336.225.66

Корохова Алёна Владимировна

студентка 2 курса

Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, Санкт-Петербург, Россия

Телефон 89522073662, E-mail: vip.korokhova@mail.ru

Научный руководитель: ст.преподаватель кафедры бухгалтерского учёта и аудита СПбГУПТД, **Александрова Марина Геннадьевна**

TAX FREE (НДС, КОМПЕНСИРУЕМЫЙ ФИЗИЧЕСКИМ ЛИЦАМ, ВЫВОЗЯЩИМ ТОВАРЫ ЗА ПРЕДЕЛЫ ЕАЭС)

В статье анализируется введённая в 2018 году в России система по возврату налога на добавленную стоимость, которая используется в 50 странах мира и с 2018 года была реализована в России. Как и зачем государство ввело данную систему? Рассмотрены вопросы о том, кто и на каких условиях может воспользоваться системой Tax Free. А главное, эта система показывает, что каждому физическому лицу необходимо знание налогового кодекса, как минимум, чтобы сэкономить.

Ключевые слова: государство, налоги, НДС, бюджет, налогоплательщики, резиденты РФ, законодательство.

В современном мире широко развита рыночная экономика, свобода предпринимательства и конкурентное ценообразование сделали покупки товаров выгодными для покупателя. Сегодня люди настроены на то, чтобы совершать покупки товаров не только первой необходимости, но и те, которые смогут сделать их жизнь лучше, практичнее, свободнее и счастливее. Предприниматели же заинтересованы в скорейшей реализации своего товара, ради этого на товар устанавливается равновесная цена, которая устроит и покупателя, и продавца. В данном случае государство получает свою выгоду через налоги, в основном через налог на добавленную стоимость и налог на доходы физических лиц.

Таким образом, желание и возможность людей приобретать товары на территории данного государства ведёт к ускорению оборачиваемости продукции, приумножению прибыли организаций и увеличению экономического роста. Чем больше покупателей, тем лучше государству. Государство заинтересовано в преувеличении покупателей, поэтому помимо населения, с помощью льгот, привлекает туристов из других стран. Одной из введённых льгот для туристов является возврат НДС. Система по возврату налога на добавленную стоимость называется Tax Free и именно её мы сегодня разберём.

В России программа Tax Free реализована с 2018 года. Согласно ст.169.1 Налогового кодекса Российской Федерации [1] (далее – НК РФ) только граждане других стран, не являющиеся резидентами России и стран ЕАЭС, могут

претендовать на возвращение части налога на добавленную стоимость, уплаченного ими при покупке. НДС можно вернуть, когда время пребывания в стране подошло к концу. Иностранцы граждане могут вернуть сумму НДС, включенную в стоимость покупки. Покупки, совершённые в одном магазине в один день на сумму не менее 10 000 рублей. Эти требования закреплены в пункте статьи 2 №341 – ФЗ «О внесении изменений в статью 88 части первой и главу 21 части второй Налогового кодекса Российской Федерации» [2]

Рассмотрим систему Tax Free в России и её роль в консолидированном бюджете РФ. Налог на добавленную стоимость составляет 20,8% Консолидированного бюджета РФ. Возвращая этот налог иностранным гражданам, государства рассчитывает за счёт увеличения оборачиваемости товара получить дополнительные налоговые отчисления, например, налога на доходы физических лиц. Таким образом льготы по НДС будут компенсироваться и приведут к увеличению экономического роста.

За первую половину 2021 года сумма покупок по Tax Free иностранными туристами составила 6,9 млрд. рублей, что на 600 млн. рублей больше продаж за первый период 2020 года. Всего, в период с 2018- 2020 гг. сумма покупок по системе Tax Free составила 38 млрд. рублей. Как сообщает российская общественно – политическая и деловая газета «Известия» [3], 70% товаров из России по системе Tax Free вывезли жители КНР, далее в списке туристы из Украины и США. Так же газета сообщает, что по данным экспертов «всё чаще в РФ приезжают профессиональные покупатели, которые ориентированы на приобретение товаров, а не на туризм». Можно сделать вывод о том, что теперь путешественников привлекает в поездке в Россию не только памятники архитектуры и живописные виды, но и выгодное вложение денежных средств в покупки товаров на территории РФ.

Система Tax Free требует соблюдения определённых условий. Сумма совершаемой покупки должна быть больше 10 000 рублей (с учётом налога), туристу необходимо иметь при себе сразу два чека: первый - подтверждает покупку, второй - специально Tax Free. Оба эти документа выдаются в магазине при покупке товара. Покупки в системе Tax Free необходимо вывезти из РФ в течение 3 месяцев после их покупки [4], вывозятся они с таможенной печатью и через утверждённые правительством РФ пункты пропуска. Необходимо показать, что товаром не пользовались на территории РФ, он должен быть в заводской упаковке, и товар не должен быть сдан в багаж, его должны проверить в аэропорту.

Необходимые действия, чтобы воспользоваться системой по возврату денежных средств, довольно понятны и удобны для туристов. Необходимо найти в аэропорту оператора системы Tax Free для идентификации личности и проверки предъявленных товаров. Для этого туристу необходимы загранпаспорт, платежные чеки и специальные чеки Tax Free. Если всё в порядке, то оператор оформляет возврат денежных средств, и турист может получить их наличными на месте, либо же на банковскую карту. Вся процедура в среднем занимает 20 - 40 минут, поэтому туристу важно прибыть в аэропорт заблаговременно, чтобы успеть заполнить заявку, пройти все надлежащие

процедуры. Если граница пересекается не через пути авиасообщения, то при вывозе товаров из страны на таможне необходимо поставить специальный штамп; деньги можно будет вернуть после прохождения таможни по приезде домой.

Положения о Tax Free закреплены в ст. 169.1 налогового кодекса РФ. С 1 января 2018 года установлен механизм компенсации иностранцам (не из стран ЕАЭС) сумм НДС, уплаченного ими при покупках. В налоговом кодексе в статье 169.1 так же прописано, что в системе участвуют организации розничной торговли, которые являются плательщиками НДС и включены в перечень Минпромторга России. НДС компенсируют сами организации розничной торговли, либо другие лица, с которыми заключено соглашение и которые также являются налогоплательщиками НДС.

Система Tax Free на данный момент введена в 50 странах мира. Все страны преследуют цель за счёт увеличения продаж увеличить бюджет страны. Однако необходимо пояснить, почему привилегии возврата НДС лишаются туристы из соседних стран. Например, в России системой Tax Free не могут воспользоваться туристы из стран, входящих в Евразийский экономический союз; в Италии - из стран, входящих в Европейский союз. Бесспорно, жители стран ЕАЭС имеют ряд других льгот, но освобождение от НДС за покупки на территории РФ не является их привилегией.

Но, даже несмотря на это, у туристов из стран, входящих в Евразийский экономический союз, Европейский союз и других есть шанс воспользоваться системой Tax Free во многих странах. Это прекрасная возможность посмотреть мир и совершить выгодные покупки в разных уголках планеты. Для этого нужно только одно - ознакомиться с законодательством страны и тонкостями системы налогообложения!

Список использованных источников:

1. НК РФ Статья 169.1. Компенсация суммы налога физическим лицам - гражданам иностранных государств при вывозе товаров за пределы таможенной территории Евразийского экономического союза. Порядок и условия осуществления такой компенсации

2. Федеральный закон "О внесении изменений в статью 88 части первой и главу 21 части второй Налогового кодекса Российской Федерации" от 27.11.2017 N 341-ФЗ (последняя редакция)

3. <https://iz.ru/1275964/evgeniia-pertceva/uletel-i-vernulos-srednii-tax-free-chek-v-rossii-vyros-v-25-raza>

4. Федеральный закон от 27.11.2017 N 341-ФЗ "О внесении изменений в статью 88 части первой и главу 21 части второй Налогового кодекса Российской Федерации

УДК 364.07

Котанджян Ася Валентиновна

Старший преподаватель кафедры финансов
и экономической безопасности,
Вятский государственный университет
Киров, Россия

Вилесова Елена Эдуардовна

Студент
Вятский государственный университет,
Киров, Россия

Скворцова Виолетта Андреевна

Студент
Вятский государственный университет,
Киров, Россия

ЦИФРОВИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНЫХ УСЛУГ

В статье раскрывается роль информационных платформ и сервисов в системе оказания государственных социальных услуг. Также проводится анализ ресурсов, обеспечивающих качественное выполнение запросов граждан в соответствии с их социальными интересами.

Ключевые слова: социальные услуги, цифровизация, сервисы, платформы

Сегодня внедрение цифровых технологий в разные сферы жизни является обыденным. Цифровизация предполагает глобальное развитие социальной сферы, чтобы повысить эффективность её осуществления за счёт автоматизации процессов оказания услуг.

Согласно концепции «цифровой и функциональной трансформации социальной сферы» главная задача для государства в реализации цифровизации состоит в том, чтобы максимально обеспечить предоставление внебюджетными фондами социальных мер поддержки на всех уровнях власти, но при этом минимизировать затраты на их проведение. [2]

В первую очередь оптимизация процессов предоставления социальных услуг затрагивает Фонд социального страхования Российской Федерации. Это обуславливается тем, что в современных условиях остро стоит вопрос о тех уровнях населения, которые находятся в бедственном положении.

Статистические данные за 2021 год говорят о том, что численность населения с денежными доходами ниже границы бедности в целом по РФ составляет 16,1 млн человек, а от общей численности населения – примерно 11%. [3]

Безусловно, из-за экономической нестабильности нарастает социальная напряжённость. В связи с этим государство старается улучшить порядок предоставления мер социальной поддержки нуждающимся слоям населения.

Многие научные деятели рассматривают цифровизацию со стороны технологических инноваций, программных обеспечений и т.д.

По мнению кандидата экономических наук Романовой Н. В., цифровизация означает не только масштабные внедрения технологий, но и появление новых перспектив для общества. [4]

Перспектива в социальной сфере состоит в следующем: каждый индивид имеет право в любой момент быть проинформированным о социальном обслуживании. В свою очередь это даёт возможность не тратить большое количество времени в социальных учреждениях, а внести свои данные самостоятельно.

Многие эксперты считают, что сотрудники социальных учреждений могут тратить до 50% своего времени, чтобы внести данные о человеке и социальной услуге. Поэтому цифровизация социальных услуг может значительно снизить затраты рабочего времени для сотрудников.

В связи с этим стоит большая и многогранная задача перед государством и её субъектами, чтобы обеспечить снижение затрат рабочего времени, тем самым привести порядок работы социальных услуг в более автоматизированный механизм.

Чтобы выполнить такого рода задачу, необходимо развивать большой сектор программного обеспечения, уделять внимание квалифицированным специалистам в области цифровизации.

Если рассматривать цифровую социальную среду региона Кировской области, то важное место в данной среде занимает «Портал социальных услуг Кировской области». Рассмотрев платформу на рисунке 1, авторы пришли к следующим выводам:

1. Внешний вид достаточно привлекательный;
2. Все заголовки читабельны, но некоторые выезжают за поля рамок, что выглядит неэстетично;
3. Слишком много информации на главной странице, нет чёткой структуризации;
4. Отдельно можно отметить наличие версии для слабовидящих;
5. Нет возможности создания личного кабинета для отслеживания информации.

В целом работа сайта хорошо автоматизирована, но есть свои нюансы, которые в будущем можно доработать. Главной особенностью платформы является наличие обратной связи только после заполнения большого количества форм обращений.

Хотелось бы отметить, что в 2021 году губернатор Кировской области Игорь Васильев утвердил проект стратегии в области цифровой трансформации ключевых отраслей экономики, социальной сферы, государственного управления до 2024 года. [1]

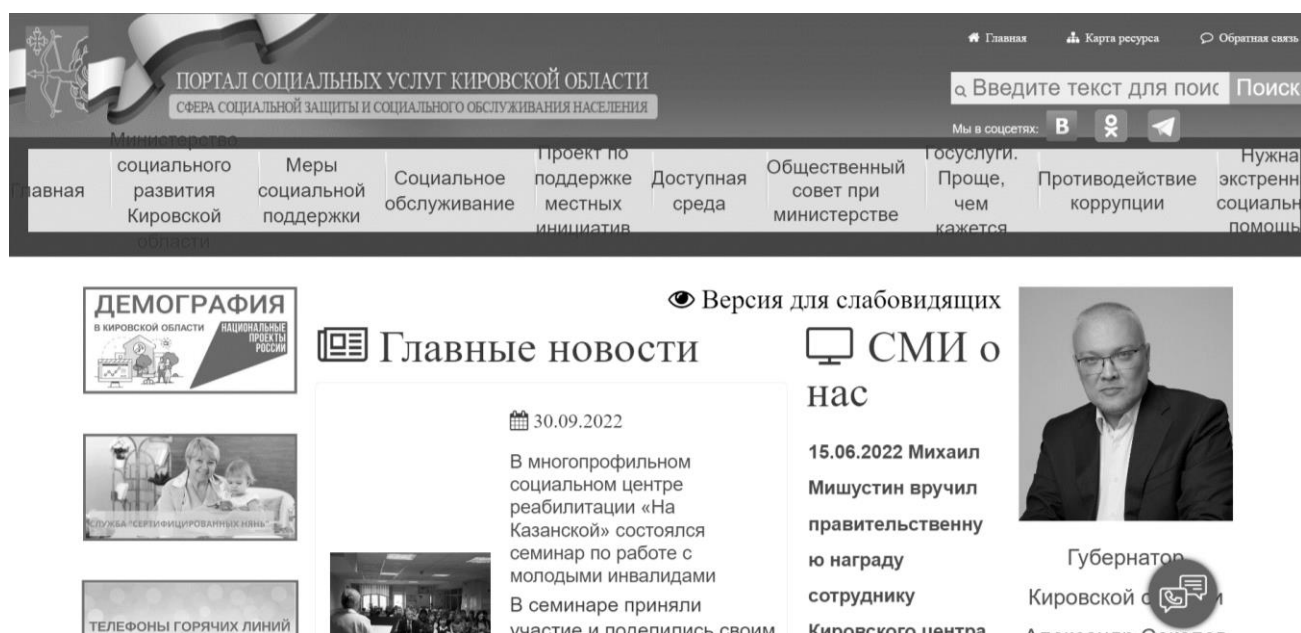


Рис. 1. Портал социальных услуг Кировской области

Данный проект необходим, так как позволит Кировской области повысить уровень жизни населения региона, а также эффективно решать любого рода социальные проблемы в кратчайшие сроки.

В заключение хотелось бы отметить, что стабильность и развитие социальное среды достигается в том случае, если между сотрудниками социальных служб и населением не возникает конфликтов. В большинстве случаев конфликты основаны на времени взаимодействия и решения проблем.

От скорости решения текущих проблем лиц, обратившихся за помощью, будет зависеть их психологическое и финансовое состояние. Поэтому необходимо давать возможность населению самообслуживать себя за счёт интерактивных ресурсов.

Список использованных источников:

1. Губернатор Кировской области утвердил стратегию цифровой трансформации региона URL: <https://www.kirovreg.ru/news/detail>.
2. Концепция цифровой и функциональной трансформации социальной сферы, относящейся к сфере деятельности Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации, на период до 2025 года утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 20 февраля 2021 г. № 431-р
3. [О значении границ бедности и численности населения с денежными доходами ниже границы бедности в I квартале 2022 года в целом по Российской Федерации URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/96_10-06-2022.htm](https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/96_10-06-2022.htm)
4. Романова Н. В. Цифровизация услуг в социальной сфере: проблемы и перспективы/ Экономические науки №1 2020 г. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovizatsiya-uslug-v-sotsialnoy-sfere-problemy-i-perspektivy>

УДК 374.33

Котанджян Ася Валентиновна

Старший преподаватель,
Вятский государственный университет
Киров, Россия

Скворцова Виолетта Андреевна

Студент
Вятский государственный университет,
Киров, Россия

Попова Эльвира Андреевна

Студент
Вятский государственный университет
Киров, Россия

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ГРАНТЫ И СТИПЕНДИИ

В статье раскрывается сущность стипендий и грантов, приведена классификация стипендий по видам. Также озвучен перечень наиболее престижных зарубежных грантов и критерии их получения.

Ключевые слова: грант, стипендия, государственная выплата, помощь.

Учёба в университете может требовать немалых материальных затрат. Но их значительная часть может быть покрыта с помощью стипендий или грантов для студентов. Как и от кого получить финансирование студенту?

Стипендия представляет собой денежную выплату, назначаемую обучающимся в целях стимулирования и поддержки освоения ими соответствующих образовательных программ. [3]

В России существуют такие виды стипендий, как государственная академическая стипендия, государственная социальная стипендия, именная стипендия, стипендия Президента РФ и др. Размер стипендии зависит от социального положения и личного вклада студента.

Все студенты очных отделений без исключения, которые получили по всем дисциплинам по итогам семестра «отлично» и «хорошо» и у которых отсутствует академическая задолженность, имеют право на государственную академическую стипендию. Также эта стипендия выплачивается всем первокурсникам с 1 сентября до первой сессии, обучающимся очно и за счёт бюджетных ассигнований. В целом размер такой выплаты определяется стипендиальным фондом конкретного вуза. [3]

Особое внимание уделю именованным стипендиям. Данный вид выплат полагается студентам за особые достижения в конкретных сферах. Список источников довольно объёмен. Для каждой стипендии есть своё положение и перечень условий. По категориям именные стипендии делятся на губернаторские, правительственные (напр. имени Д.С. Лихачева в размере 5000 рублей – в культурологии и филологии), региональные именные (напр. имени Б.Е. Кабалоева – Северная Осетия), от организаций (напр. Лукойл) и отдельно

существуют именные стипендии для студентов конкретных вузов (напр. имени В.С. Черномырдина – для Московского политеха). [1]

В рамках ежегодного конкурса научно-исследовательской работ студенты могут подавать работы по двадцати пяти направлениям. Главная цель конкурса — найти талантливых студентов, а также выпускников российских и зарубежных вузов и предоставить им возможность развиваться в академическом пространстве. Помимо этого, победители получают призы в виде стипендии, дополнительных баллов при поступлении в магистратуру и многое другое. Победители и лауреаты данного конкурса, обучающиеся в НИУ ВШЭ, могут получить ценные призы, среди которых академический travel-грант для участия в научном мероприятии по всему миру, и специальная стипендия в размере 20 тыс. рублей в течение 10 месяцев.

Грант в свою очередь является денежной помощью, которая выдаётся студентам учебных заведений на оплату стоимости обучения, проживания и тому подобных расходов. Для получения гранта есть ряд условий, среди которых высокий уровень знаний и большое количество документов, например, рекомендательные и мотивационные письма, диплом, аттестат и обязательное наличие языкового сертификата. Помимо прочего, сложность в получении гранта состоит в высокой конкуренции среди претендентов.

Грант выдаётся как государством, так и фондами. Стоит обратить внимание на то, что иностранные инвесторы часто оказывают помощь российским студентам в получении образования.

Данная выплата может покрыть полную стоимость обучения или её часть. Также многие стипендии включают в себя оплату даже транспортных и личных расходов.

Рассмотрим примеры отечественных грантов и грантов от правительств разных стран. Среди них:

1. Fulbright Program, США. Это образовательная программа, существующая уже более пятидесяти лет. Данный курс длится от одного года до трёх лет в зависимости от специализации. Критериями отбора служат: гражданство РФ, диплом бакалавра или специалиста, рекомендательные письма и др.;

2. Chevening, Великобритания. Государственный грант Chevening даёт возможность пройти магистерскую программу по любому направлению. В среднем продолжительность магистратуры в Великобритании равна одному году, следовательно, грант покрывает большинство программ. В данном случае критериями отбора являются наличие степени бакалавра или специалиста, опыт работы более двух лет (в т.ч. волонтерство и стажировки) и др. Данный грант позволяет оплатить обучение, проживание и питание, транспортные расходы, а также гарантирует выплату ежемесячных стипендий;

3. Visby Programme scholarships for master's studies, Швеция. Данный грант могут получить магистранты из России, Украины, Республики Беларусь, Грузии, Азербайджана, Молдовы и Армении. Критериями для получения гранта выступают: наличие резюме, рекомендательных писем, диплома об образовании.

Такой грант покрывает расходы на обучение, проживание, страховку, перелёт, а также даёт доступ к семинарам и различным мероприятиям. [2]

Что касается отечественных грантов, то до 2019 года существовала программа под названием «Глобальное образование». Однако на данный момент она лишь сопровождает ранее отобранных участников. На данный момент известно, что новых конкурсных отборов не будет.

Перспективного студента могут направить на стажировку для прохождения курсов или повышения уровня знаний в том случае, если ВУЗ сотрудничает с зарубежными образовательными заведениями.

В целом можно сказать, что получить гранты непросто, но вполне реально.

Вузы заинтересованы в участии студентов в олимпиадах и научных конференциях, подготовке высококвалифицированных специалистов в разных сферах, поэтому материально поддерживают активных студентов, покрывая различного рода расходы.

Список использованных источников:

1. Виды стипендий в российских вузах – Молодой учёный URL: <https://moluch.ru/information/vidy-stipendij-v-rossijskih-vuzah>

2. Стипендии и гранты за рубежом для иностранных студентов URL: <https://www.unipage.net/ru/scholarships>

3. Статья 36. Стипендии и другие денежные выплаты\КонсультантПлюс
URL:https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140174/fc74ef70a4fc3107df5b2b18636ac5f74e3d0a73

УДК 374.33

Котанджян Ася Валентиновна

Старший преподаватель,
Вятский государственный университет
Киров, Россия

Скворцова Виолетта Андреевна

Студент
Вятский государственный университет,
Киров, Россия

Суслопаров Матвей Сергеевич

Студент
Вятский государственный университет
Киров, Россия

ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ ТАЛАНТЛИВОЙ МОЛОДЁЖИ

В статье раскрывается сущность и роль программ поддержки талантливой молодёжи на государственном уровне, озвучены инструменты достижения данной цели. А также приведены примеры наиболее популярных олимпиад и конкурсов.

Ключевые слова: поддержка талантов, молодёжь, государство, развитие

Государственная поддержка талантливой молодёжи является одним из направлений государственной политики и органов публичного управления в сфере реализации потенциала молодого населения страны для наиболее полного обеспечения прав и свобод личности и впоследствии вовлечения молодёжи в процессы социально-экономического развития государства.

Прежде всего объектом усилий государства по поддержке молодого поколения является потенциал молодых людей всей страны. Для развития данного потенциала должна формироваться благоприятная среда, которая направлена на социализацию личности, получение образования и самореализацию.

Меры по поддержке молодого поколения с позиции государства являются инструментом не только реализации обязанности государства по обеспечению конституционных прав человека, но и последующего социально-экономического прогрессивного развития территории страны в целом и муниципалитета, региона в частности путём вовлечения талантливой молодёжи в процесс управления. Стоит отметить, что поддержка талантливой молодёжи может обеспечить конкурентоспособность государства на международной арене, а также укрепить позиции национальной безопасности. [1]

Всё это обуславливает необходимость постоянного внедрения новых эффективных способов развития личности, инструментов развития наиболее перспективных и талантливых детей и подростков в систему мер по поддержке талантливой молодёжи в России. Указанные задачи достигаются при помощи формирования и поддержания таких качеств, как лидерство, инициативность,

предприимчивость, новаторство, креативность, ответственность. С этой целью и проводятся различные региональные и всероссийские конкурсы и фестивали, создаются различные движения школьников и студентов. [3]

Наиболее распространённой среди олимпиад является всероссийская олимпиада студентов «Я – профессионал». Это крупнейшее соревнованием страны, направленное на выявление и поддержку талантливых молодых людей, на создание уникальных возможностей для их самореализации, развития и профессионального становления. Ключевая цель студенческой олимпиады «Я – профессионал» – помочь начинающим специалистам проявить себя и продолжить обучение в ведущем вузе страны или начать карьеру в крупной компании.

Каждый год Фонд содействия инновациям проводит отбор талантливых молодых учёных по программе "УМНИК". Она направлена на выявление и поддержку талантливой молодёжи, обучающейся по образовательным программам высшего образования и заинтересованной в развитии научно-исследовательской деятельности. Этот конкурс даёт реальную возможность молодым людям, желающим заниматься наукой, проявить себя и получить материальную поддержку в виде гранта для реализации своих разработок. [4]

Российский Союз Молодёжи – организация, имеющая богатую историю и свои традиции, но, прежде всего, это организация, позволяющая интересным, активным, талантливым молодым людям находить и раскрывать себя в различных сферах жизни. [2]

РСМ интересен прежде всего своими массовыми проектами, среди которых:

1. Российская национальная премия «Студент года» - уникальный конкурсный и образовательный проект для обучающихся образовательных организаций Российской Федерации, имеющих особые достижения в учебной, научной, спортивной, творческой и общественной жизни.

2. Российская студенческая весна – единственная в России Программа поддержки и развития студенческого творчества.

3. Программа патриотического воспитания молодежи «Патриот и гражданин» направлена на содействие патриотическому воспитанию молодых граждан Российской Федерации.

4. Центральная программа «Студенческое самоуправление». Программа включает в себя создание и реорганизацию студенческих советов, работу специализированного портала для органов студенческого самоуправления, проведение Всероссийского конкурса моделей организации студенческого самоуправления, циклы ежегодных Всероссийских совещаний координаторов развития студенческого самоуправления в регионах России.

А также ряд других интересных проектов, в которых может принять любой желающий. [2]

Можно сказать, что талантливые люди являются двигателем прогресса, занимаются модернизацией всех сфер жизнедеятельности. Поэтому в вопросе поддержки одаренной молодежи нужны особые подходы и особая заинтересованность государства и общества.

Список использованных источников:

1. Государственная поддержка талантливой молодежи в России URL: https://spravochnick.ru/gosudarstvennoe_i_municipalnoe_upravlenie/gosudarstvennaya_podderzhka_talantlivoy_molodezhi_v_rossii
2. Общественная общероссийская организация Российский Союз Молодежи URL: <https://www.ruu.ru>
3. ОЛИМПИАДА «Я – ПРОФЕССИОНАЛ» URL: <https://yandex.ru/profi/index>
4. УМНИК – Программа поддержки талантливой молодежи URL: <https://umnik.fasie.ru>

УДК 336.7

Кузнецова Евгения Александровна,

студент

ФГБОУ ВО «Нижегородский государственный педагогический университет им. К. Минина», г. Нижний Новгород, Россия

Научный руководитель: к.т.н., доцент, Булганина Светлана Викторовна

e-mail: bulgsv@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

В статье описаны развития ипотечного кредитования в РФ, проблемы и перспективы его решения. Проведено исследование влияния деятельности коммерческого банка на спрос такого продукта как ипотечный кредит.

Ключевые слова: ипотечное кредитование, банк, процентная ставка.

Многие исследователи сферы ипотечного кредитования в России пришли к выводу, что существует несколько факторов, препятствующих дальнейшему развитию данного направления кредитования.

Первым фактором является то, что валюта ссуды не стабильна, так как курс рубля относительно более стабильных иностранных валют постоянно изменяется, а именно теряет свою ценность. Поэтому цены на недвижимость тоже подвержены изменению, и цена за квадратный метр жилья часто фиксируется в иностранной валюте, а именно в долларах США. Это связано прежде всего с тем, что люди, которые столкнулись с обесцениванием денег в 1998 году, стараются избежать последствий кризиса, который наблюдается и в наши дни в связи с международной ситуацией и множественными санкциями иностранных государств.

Вторая причина кроется в самих условиях ипотечного кредитования в России. Так как официальный уровень инфляции на конец 2021 года составил 4-4,5% при получении банками дивидендов с выданных ссуд по ипотечному кредитованию от 8 до 9% годовых, поэтому, судя по инфляции, чистая прибыль у банков составляла от 4% за один заем. Сейчас процентная ставка составляет более 20% годовых из-за ряда санкций и высокого уровня инфляции. Однако остальные условия ипотечного кредитования остались неизменны, а именно возраст заемщиков, длительность срока кредитования и размер первоначального взноса минимум в 15%.

Одной из причин также является сложность оценки платежеспособности клиентов. Эта проблема с каждым годом становится все актуальнее, однако, государство предприняло множество попыток «обелить» зарплату всех граждан. Для этого вводится понятие «самозанятый» в Федеральном законе 422-ФЗ от 27.11.2018. Данное понятие устанавливает правовое поле, то есть определенные условия налогообложения, отчетности, прав и обязанностей для категории самозанятых граждан. Но в целом, многие граждане так и остаются «в тени» из-

за возможно определенных условий работы у некоторых работодателей. Поэтому данная проблема так и осталась актуальной в настоящее время, но намечены определенные пути ее разрешения. Развитие ипотечного кредитования в стране невозможно без определенных актов государственной поддержки, которая выражается в таких мерах, как:

- субсидирование на улучшение жилищных условий граждан;
- вклад в модернизацию технологий строительства современных, комфортабельных многоквартирных домов;
- принятие нормативных правовых актов, направленных на поддержку населения с целью обеспечения граждан жильем;
- инвестирование внебюджетных денег в сферу строительства на основе государственных гарантий;
- формирование оптимального размера налогообложения.

На данный момент при тенденции роста цен на строительные материалы, цены на новостройки будут тоже расти, и вскоре превысят цены на вторичное жилье. Но при текущей ситуации с ипотечными ставками, которые составляют более 20%, у населения не будет спроса на покупку жилья с помощью ипотеки. Поэтому покупательская способность на данный момент является крайне низкой за всю историю ипотечного кредитования в России. Поэтому на данный момент рост количества застроек временно будет приостановлен до стабилизации отечественной экономики и мировой ситуации в целом. Но сохраняются льготные государственные ипотечные программы, по которым ставка, например, для молодых семей на новостройки составляет от 6% годовых. Из этого следует, что без государственной поддержки населения в решении жилищного вопроса, недвижимость будут покупать граждане, имеющие доход выше среднего.

Проведя анализ статистических данных, касающихся уровня доходов населения и средних цен на рынке недвижимости, позволяют заключить, что без использования ипотечного кредитования на данный момент платежеспособный спрос населения на приобретение жилья составляет менее 1% из всех граждан Российской Федерации. Данная статистика очень четко отражает роль ипотечного кредитования в России при покупке жилья.

Модернизация ипотечного кредитования без использования государственной поддержки населения позволит достигнуть повышения платежеспособного спроса населения в 2-3 раза, что говорит о необходимом развитии данного вида жилищного кредитования. Это может быть, как улучшение жилищных условий, так и приобретение первичного жилья.



Рис. 1 – Статистика использования ипотечного кредитования в России в январе – феврале 2022 года

Говоря о предложении, то на данный момент, многие предложения на рынке не соответствуют запросам граждан. Поскольку на рынке недостаточно предложения, то есть немногие готовы изменить свои жилищные условия или даже реализовать продажу объекта недвижимости, который приобретался как вложение денег. Так как финансовая ситуация в России на данный момент не стабильна и растут темпы инфляции отечественной валюты, поэтому многие люди предпочитают переждать до наступления более стабильной ситуации в экономике и во всем мире в целом. Также необходимо отметить и тот факт, что преобладающую часть предложения занимают дома «старого» фонда. Это дома до 1990 года постройки. И степень «обновления» жилищного фонда не может повлиять коренным образом на средний возраст домов и с каждым годом он стремительно стареет. И на данный момент большинство предложений уже не соответствуют тем стандартам к уровню комфортности, которые предъявляет к жилью население.

Развитие сферы ипотечного кредитования в России будет способствовать выравниванию экономической ситуации, противодействию дальнейшей инфляции, стабилизации цен на недвижимость, достижению оптимального баланса между спросом и предложением на рынке.

На данный момент государство активно развивает систему ипотечного кредитования в России. Целью проводимых преобразований и исследований является обеспечение граждан со средним заработком жильем на основе рыночных отношений по покупке недвижимости. Развитие ипотечного кредитования сделает покупку недвижимости доступной для любого слоя населения России, позволит повысить количество сделок на рынке недвижимости, а значит будет больше предложения и спроса на рынке, толчок для развития строительного сектора, появится больше современных комфортабельных домов, замена старого фонда новыми домами. Данные аспекты способствуют развитию не только ипотечного кредитования, но и в целом экономической ситуации в стране.

Активное развитие сферы ипотечного жилищного кредитования в России способствует решению значительного ряда проблем. Преодоление которых позволит переориентировать ипотечное кредитование на категорию людей,

которым необходимы небольшие ссуды по ипотеке на покупку первичного жилья. Категория данных людей составляет 2/3 от общего числа людей желающих изменить свои жилищные условия. Лишь 1/3 часть хотят улучшить свои жилищные условия это чаще всего семьи с одним и более детьми, которым необходима большая жилая площадь для комфортной жизни.

Список использованных источников:

1. Прохорова Д.А. Проблемы и перспективы развития ипотечного кредитования в России // Молодой ученый. – 2017. – №11. – С. 952–955. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/91/19497/> (дата обращения: 16.04.2022).
2. Литвинова С. А. Ипотечное кредитование: проблемы и пути решения / С.А. Литвинова. – Москва: Директ-Медиа, 2016. – 106 с.
3. Литвинова С. А. Ипотечное кредитование: учебное пособие / С. А. Литвинова. – Москва: Директ-Медиа, 2017. – 182 с.
4. Литвинова, С.А. Ипотечное кредитование: учебное пособие / С.А. Литвинова – М. – Берлин: Директ-Медиа, 2017. С. 85–120.
5. Кузнецова Е.А., Винникова И.С., Авдоница Д.С., Бочкарёва Ю.В. Современные аспекты формирования финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов в России // Интернет-журнал Науковедение. 2016. Т. 8. № 6 (37). С. 77.

УДК 336.225.64

Латышова Виктория Валерьевна

студентка 2 курса

Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, Санкт-Петербург, Россия

Телефон: +79818809829 E-mail: vikal200307@gmail.com

Научный руководитель: ст. преподаватель кафедры бухгалтерского учёта и аудита СПбГУПТД, Александрова Марина Геннадьевна

ПРОБЛЕМА ИНФОРМИРОВАННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ О НАЛОГАХ

В статье рассматриваются причины неуплаты налогов, и проблема налоговой грамотности граждан Российской Федерации.

Ключевые слова: налоги, налоговая система, налоговая культура.

Важную роль в обеспечении налоговых поступлений в бюджетную систему играет уровень налоговой культуры населения. Налоговая культура – это не только знание своих налоговых обязанностей, но и готовность их добровольно исполнять, а также желание быть осведомленным куда и сколько средств, полученных от налогов и сборов, потратило государство. Одной из составляющих налоговой культуры является информированность о существующих налогах и сборах, способах их расчёта и уплаты.

Часто приходится слышать о том, что в нашем обществе люди плохо информированы о налогах либо имеют низкий уровень налоговой культуры. Обычно такая информация ничем не подкреплена, поэтому автором статьи был проведён опрос среди населения, чтобы либо убедиться в правильности указанного выше тезиса, либо опровергнуть его. Опрос был проведен в форме личных интервью, а также с помощью интернет-опросников (Google Forms). Количество респондентов, прошедших опрос составило 227 человек. Из них 102 женщины и 125 мужчин. Разбивка по возрастным категориям: 164 человека - в возрасте 18-29 лет, 46 - в возрасте 30-39 лет и 17 - в возрасте 40-49 лет. Из опрошенных работают 111 человек, 72 – обучаются, а совмещают работу с учёбой 44 человека.

В результате опроса получены следующие данные:

- На вопрос «Знаете ли Вы, какие налоги обязаны уплачивать физические лица в России?» абсолютное большинство опрошенных (89%) ответило утвердительно. Половина из них (50%) проинформирована о всех налогах для физических лиц. Только 4% ничего не знают о налогах, однако большинству интересно узнать. И наибольшая доля тех, кто менее информирован о налогах, находится именно среди респондентов в возрасте 18-29 лет.

- На вопрос «Как Вы относитесь к ситуации, когда физические лица уклоняются от уплаты налогов?» больше половины опрошенных (56%) ответили отрицательно. Однако немалая часть (37%) считает, что такая ситуация допустима.

- На вопрос «Пользуетесь ли Вы сервисом «Личный кабинет

налогоплательщика», размещенным на официальном сайте ФНС России?» абсолютное большинство опрошенных (86%) ответили, что знают о сервисе, однако пользуются им меньше половины (32%). 14% опрошенных не знают про такой сервис.

· На вопрос «Приходилось ли Вам обращаться в инспекции Федеральной налоговой службы России за последний год?» лишь небольшая часть респондентов ответила утвердительно (11%).

· На вопрос «Вы знаете, на какие цели государством расходуются поступившие в бюджетную систему РФ налоговые платежи?» чуть более половины (54%) опрошенных граждан ответили, что знают. Из тех, кто не знает (33% опрошенных) большей части это интересно.

Понятно, что незнание и низкий уровень информированности о налогах могут приводить к невольному уклонению от их уплаты. Но уклоняются также и намерено. К причинам, подталкивающим налогоплательщиков к уклонению от уплаты налогов можно отнести экономические, правовые и психологические.

Правовые причины. Сложность, непостоянство и несовершенство налоговой системы приводит к большому количеству ошибок при расчёте налогов. Поэтому сложно говорить об эффективности налоговой системы.

Психологические причины. По закону налог является обязательным для всех, но наличие льгот означает противоположное для мало информированных лиц, что вызывает у них чувство несправедливости.

По сведениям средств массовой информации, уровень знаний россиян о налоговой сфере низкий, а степень терпимости к практике неуплаты налогов довольно высокая. Однако, проведённый автором опрос показывает немного другие результаты, что может быть связано с тем, что опрос проводился среди лиц, либо имеющих, либо получающих высшее образование, и проживающих в Санкт-Петербурге. Из этого можно сделать вывод, что финансовая грамотность петербуржцев, стремящихся к получению высшего образования или имеющих его, выше, чем средний уровень по России.

Стоит отметить, что важной задачей является не только повышение уровня информированности населения в налоговой сфере, но и воспитание в гражданах ответственности за свое финансовое поведение. Это трудная задача, так как в России, до перехода к рыночным отношениям существовала специфическая налоговая культура, сформированная под воздействием институтов государства, не имеющего рыночной экономики. От граждан фактически не зависела уплата налогов, поэтому не осознавалась как обязанность. Сейчас необходимо формировать и развивать налоговую культуру в соответствии с рыночными институтами.

В России, хоть и постепенно, но всё же повышают уровень налоговой грамотности. В Налоговом кодексе Российской Федерации (далее – НК РФ) предусмотрены определенные меры по обеспечению информирования в области налогов и сборов. В соответствии с п. 4 ст. 32 НК РФ [1] налоговые органы обязаны бесплатно информировать налогоплательщиков о действующих налогах и сборах, о налоговом законодательстве, о способах расчёта налогов, а также их уплаты, о правах и обязанностях, которыми наделены налогоплательщики, о

полномочиях Федеральной налоговой службы России и её сотрудников. Также налоговые органы должны информировать о том, как физическим лицам заполнять декларации и представлять их в инспекции.

Можно также брать пример с других стран. Например, в Японии, США, Канаде и в некоторых других странах предусмотрено обучение основам налогообложения начиная с детского сада, и оно продолжается в школе. Имеются специальные детские конкурсы - конкурс сочинений в Японии, тематические телепередачи и радиопередачи в Германии.

На данный момент в России проводятся различные мероприятия, направленные на повышение налоговой грамотности населения, например: Фестивали финансовой грамотности, олимпиады по налоговой грамотности для выпускников, студентов и преподавателей, развитие волонтерского движения по финансовой грамотности, разработка новых, а также актуализация действующих информационных и просветительских материалов с наиболее актуальными вопросами о финансовой грамотности, создание и поддержание единой системы информационных ресурсов в области финансовой грамотности (электронные учебники, видеоматериалы, онлайн-игры, мобильные приложения и другое) и их продвижение в образовательном сообществе.

Для того, чтобы изменить мышление и воспитать в людях «чувство налогоплательщика» могут понадобиться десятилетия, а пока, пользуясь плодами цифровизации, стоит продолжать проводить мероприятия по повышению налоговой культуры, делая акцент на молодом поколении.

Список использованных источников:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации часть 1, URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/

УДК 343.72

Лашкова Ирина Антоновна

доцент кафедры менеджмента

Санкт-Петербургский государственный университет промышленных

технологий и дизайна, Санкт-Петербург, Россия

310-35-66, lashkovaia@mail.ru

ГИПНОЗ И ФИНАНСОВОЕ МОШЕННИЧЕСТВО

В статье рассматриваются основные аспекты использования гипноза для осуществления финансового мошенничества.

Ключевые слова: финансовое мошенничество, гипноз, информационная безопасность, жертва

С развитием психотехник и навыков их использования множество людей становятся жертвами мошенников. Телефонные мошенники ежегодно крадут, используя разновидности гипноза 150 млрд. руб., каждый третий россиянин - жертва мошенников

Секретные методики гипнотического внушения стали доступны почти любому желающему с начала 1990-х годов. Научиться гипнозу может каждый [1], [5], [6], [7]. Существуют курсы на которых учат как захватить внимание, работать с отказами, бизнес - коучинг, лайф - коучинг и т. п.

Гипноз, дословно в переводе с древнегреческого – сон. Гипноз – это не магия, а тонкая психологическая работа. В табл. 1 представлены виды гипноза.

Таблица 1. Виды гипноза

Название гипноза	Метод воздействия на субъект внушения
Директивный (классический)	Прямое воздействие на субъект. Применяются директивные методы и установки.
Фармакологический (психотропогенный)	Воздействие на субъект психотропными веществами.
Скрытый	Контакт с гипнотизируемым, и фиксация его внимания на выбранном объекте.
Патологический	Непроизвольный вход в трансное состояние.
Эриксоновский	Субъекту предлагается погрузиться в нужное состояние, когда он сам этого захочет.
Самогипноз (самовнушение, аутотренинг.)	Влияние человека на собственное подсознание.
Цыганский	Основан на технике рассеивания внимания.

Гипнотические техники используется в образовании, творчестве, искусстве, медицине, психотерапии, спорте.

Гипноз, проявляющий себя с негативной стороны, называется криминальным гипнозом, его используют грабители и мошенники.

Цыганский гипноз называют еще уличным или шоковым. Свою жертву они выбирают в людных местах: на вокзалах, рынках, улице, выбирают не каждого, а жертву, которая находится во встревоженном, эмоциональном состоянии или в трудной жизненной ситуации, тем самым повышается уровень

внушаемости жертвы, которая следует за злоумышленником. Страх – основная точка гипноза. Цыгане внушают жертве, что она тяжело больна или что-то с родственниками и т. д. Запугивая и обещая жертве помочь (например – снять порчу), они выманивают у жертвы деньги.

Психотехнологии сегодняшнего дня быстро развиваются. Гипноз без усыпления или как его называют специалисты Эриксоновский гипноз [3], [4].

Милтон Эриксон американский гипнолог в 1970 году разработал революционный метод построения разговора и отдельных фраз, которые позволяют напрямую воздействовать на подсознание человека, обходя критическое мышление и не погружая его в сон.

В основе нейролингвистического программирования (НЛП) лежит психотерапевтическая модель Милтона Эриксона. НЛП возникло в начале 1970 годов в США и использовалось в сетевом маркетинге для продажи товаров. В НЛП используются технологии воздействия на подсознание человека. НЛП - гипноз без усыпления [5], [6], [7]. Используя гипнотические психотехники, людей превращают в рабов и зомби (одевают пояс смертника, отбирают квартиры, заставляют отказаться от детей и т. д.).

Мошенничество - хищение чужого имущества или приобретение права на чужое имущество путем обмана или злоупотребления доверием [2], [8].

Финансовое мошенничество – это мошенничество плюс совершение противоправных действий с целью обогащения [8].

Распространенные виды мошенничества:

- махинации с денежными терминалами;
- краденые и потерянные кредитки;
- фальшивомонетки;
- махинации с чеками;
- мошенничество в интернете и кражи из онлайн-банков;
- телефонное мошенничество;
- кража личных данных.

С развитием информационных технологий развиваются и новые виды мошенничества, которые адаптируются к современным условиям и приобретают интеллектуальный характер, используя современные психологические методики. ЦБ зафиксировал рост мошенничества в I квартале 2022 года (табл. 2-6) (рис. 1-6) [9].

Таблица 2. Операции без согласования клиентов (ОБС)

Показатели	2021 год	2022 год
Количество ОБС, ед	237737	258097
Объем ОБС, тыс. руб.	2 873 356,49	3 294 160,94
Доля социальной инженерии, %	56,2	52,5
Доля возвращенных средств (от объема), %	7,3	6,2

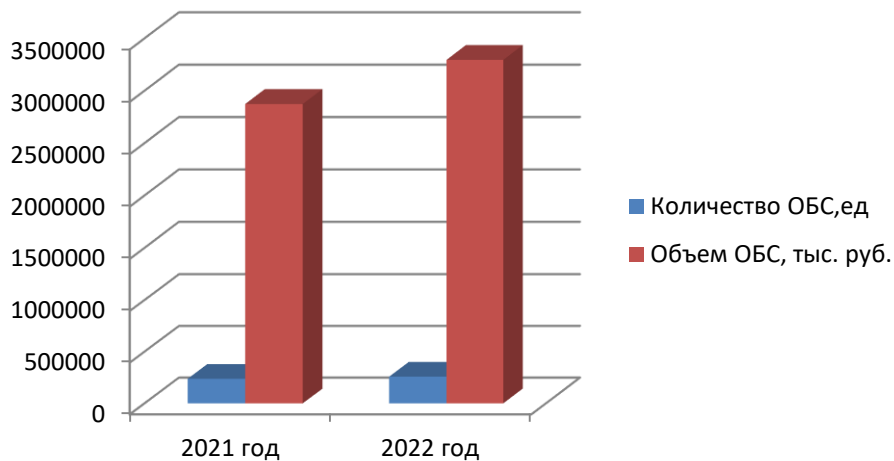


Рис. 1 ОВС
за 1-ый квартал 2021-2022 гг.

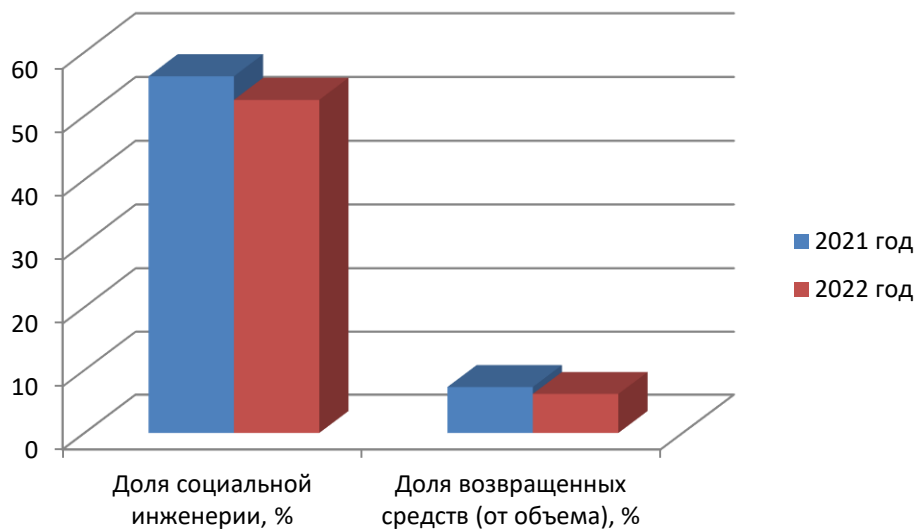


Рис.2 ОВС
за 1-ый квартал 2021-2022гг.

Таблица 3. Количество ОВС доля социальной инженерии (%)

Показатели	2021 год	2022 год
Банкоматы, терминалы, импринтеры	21,7	47,2
Оплата товаров и услуг в Интернете	52,1	49,1
Система ДБО* физлиц	81,9	72
Система ДБО юрлиц	79	69,3

* Дистанционное банковское обслуживание.

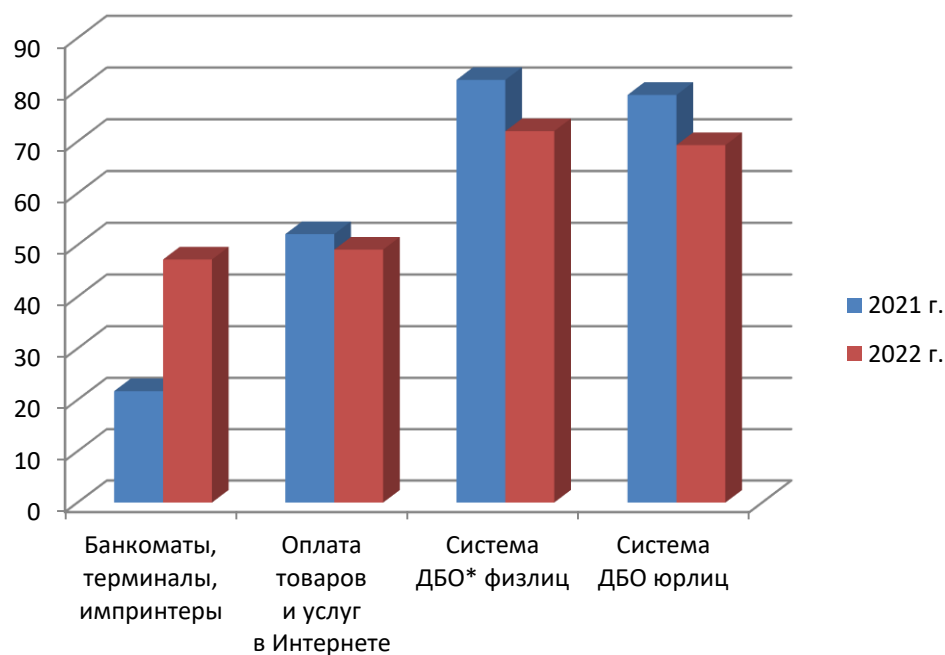


Рис.3. Количество ОБС доля социальной инженерии (%) за 1-ый квартал 2021-2022гг.

Таблица 4. Объем ОБС, доля возмещенных (возвращенных) средств (%)

Показатели	2021 год	2022 год
Банкоматы, терминалы, импринтеры	6,8	2,5
Оплата товаров и услуг в Интернете	18,9	17,7
Система ДБО* физлиц	1,5	1,1
Система ДБО юрлиц	1,2	2,5

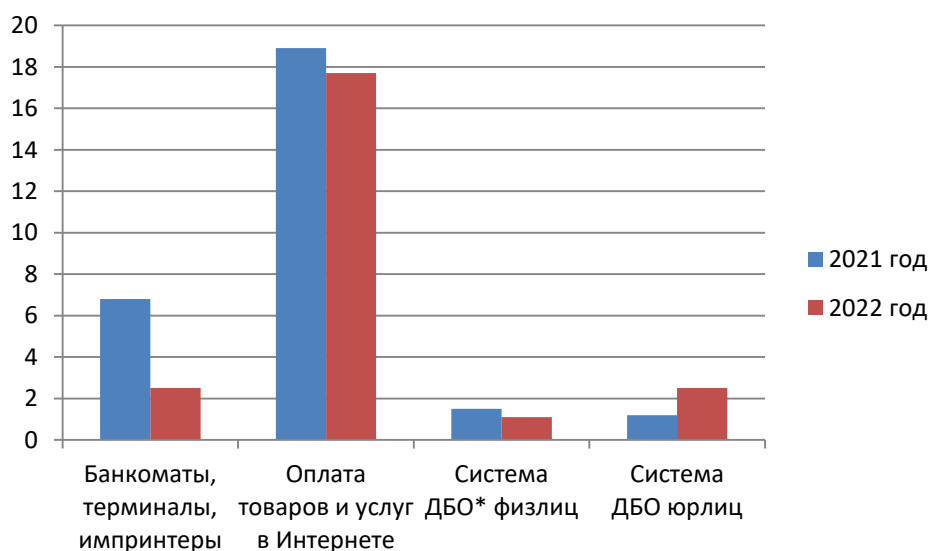


Рис.4. Объем ОБС, доля возмещенных (возвращенных) средств (%)

Таблица 5. Мошеннические телефонные номера: выявлено (ед.)

Показатели	2021 год	2022 год
С использованием номеров 8 800	133	335
Городские телефонные номера	4185	71284
Мобильные телефонные номера	1786	17935

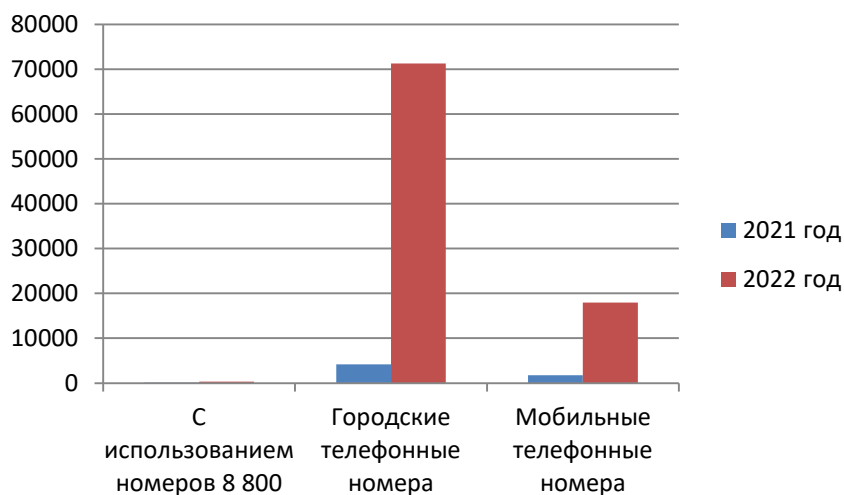


Рис 5. Мошеннические телефонные номера: выявлено

Таблица 6. Мошеннические интернет - ресурсы: снято с делегирования (ед.)

Показатели	2021 год	2022 год
Безлицензионная деятельность	503	111
Мошенничество*	429	1 716
ВПО	48	2
Финансовые пирамиды	18	57

* Мошеннические сайты нефинансовых организаций, а также компаний, маскирующихся под реально существующие финансовые организации.

ВПО – вредоносное программное обеспечение.

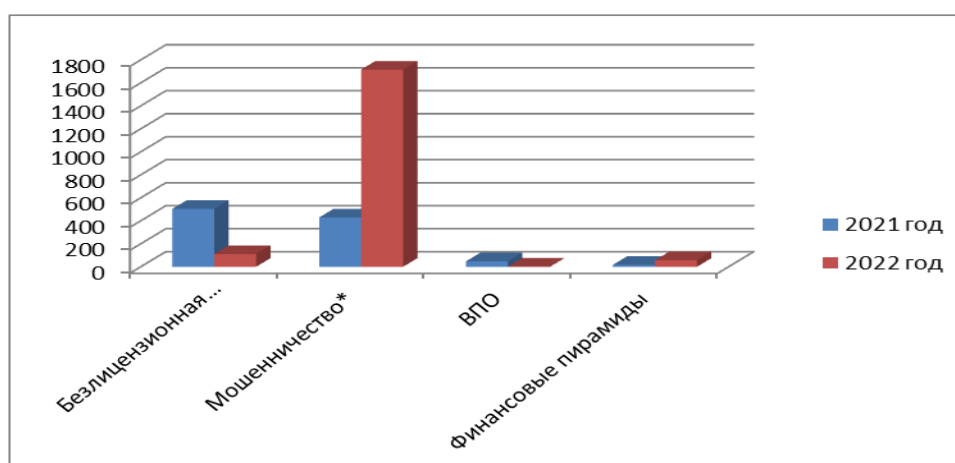


Рис 6. Мошеннические интернет - ресурсы: снято с делегирования (ед.)

Основные виды финансового мошенничества [8]:

- от имени банка Звонок с номера телефона банка ... ;
- от имени государственного учреждения ... ;

- от имени родственника/друга ... ;
- от имени покупателя/продавца ...

Особенно возросло мошенничество на городские телефонные номера, которые в основном имеют пенсионеры - доверчивые, добродушные, одинокие люди. Мошенники достают базы данных с номерами городских телефонов, тщательно изучают их, перебором выбирают жертву, о которой стараются узнать, как можно больше. Для обработки жертв они используют убеждение, элементы внушения, речевую подстройку под клиента - основной механизм НЛП. Чтобы не стать жертвой мошенников необходимо на начальном этапе разговора с ними – прервать разговор иначе вы будете у них на «крючке» и станете их жертвой. Они говорят: «Мы не убиваем, мы забираем». Чтобы не стать жертвой мошенников необходимо [2], [8]:

- не хранить на карте много денег;
- никому не сообщать конфиденциальные сведения;
- при тревожном звонке с официального сайта скинуть номер и перезвонить в инстанцию лично по номеру с официального сайта;
- не совершать никаких импульсивных действий на горячую голову.

Уголовным кодексом РФ ст.159 «Мошенничество» предусмотрены наказания за финансовое мошенничество[8]:

- Статья 159.1 УК РФ Мошенничество в сфере кредитования. Статья 159.2 УК РФ Мошенничество при получении выплат.
- Статья 159.3 УК РФ Мошенничество с использованием электронных средств платежа.
- Статья 159.5 УК РФ Мошенничество в сфере страхования.
- Статья 159.6 УК РФ Мошенничество в сфере компьютерной информации.

Данная статья подразделяет меры ответственности в зависимости

от:

1. количества участников (один участник или группа лиц);
2. суммы ущерба (в крупном размере, особо крупном).

Согласно действующему уголовному праву мошенничество квалифицируется в соответствии с размером нанесенного ущерба в денежном выражении:

- «значительный» – 5 000 руб. и более;
- «крупный» – 250 000 руб. и более;
- «особо крупный» – 1 000 000 руб. и более.

Ответственность за совершение мошеннических действий предусматривает несколько видов наказаний, вплоть до лишения свободы. В соответствии с ст. 159 УК РФ [8] ответственность будет следующей:

- наложение штрафа;
- обязательные работы;
- исправительные работы;
- ограничение свободы;

- принудительные работы;
- арест;
- лишение свободы.

На итоговое наказание влияет тяжесть содеянного, т.е. ущерб и наличие сговора.

Список использованных источников:

1. Ваш домашний наставник. Сверхэффективный гипноз для начинающих / составители И. А. Монахова. — Москва: РИПОЛ классик, 2011. — 576 с. — ISBN 978-5-386-03438-2. — Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/37890.html> (дата обращения: 08.11.2022).

2. Зверев, В. А. Как защититься от мошенничества на финансовом рынке: пособие по финансовой грамотности / В. А. Зверев, А. В. Зверева, Д. П. Никитина. — 3-е изд. — Москва: Дашков и К, 2021. — 134 с. — ISBN 978-5-394-04100-6. — Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/107790.html> (дата обращения: 08.11.2022).

3. Милтон, Эриксон Мой голос останется с Вами / Эриксон Милтон. — 2-е изд. — Москва: Институт общегуманитарных исследований, 2016. — 232 с. — ISBN 978-5-94193-913-8. — Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/89745.html> (дата обращения: 08.11.2022).

4. Милтон, Эриксон Необыкновенная терапия Милтона Эриксона / Эриксон Милтон, Хейли Джей. — 2-е изд. — Москва: Институт общегуманитарных исследований, 2016. — 368 с. — ISBN 978-5-94193-912-1. — Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/89751.html> (дата обращения: 08.11.2022).

5. Андреас, С. Сердце разума. Практическое использование методов НЛП / С. Андреас, К. Андреас; перевод С. Коледа. — 2-е изд. — Москва: Корвет, 2020. — 256 с. — ISBN 978-5-7312-0964-9. — Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/124395.html> (дата обращения: 06.10.2022).

6. Воедилов, Д. В. НЛП по-русски. Часть 1: практическое пособие / Д. В. Воедилов. — 2-е изд. — Саратов: Вузовское образование, 2019. — 198 с. — ISBN 978-5-4487-0330-0 (ч. 1), 978-5-4487-0331-7. — Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/78109.html> (дата обращения: 08.11.2022).

7. Воедилов, Д. В. НЛП по-русски. Часть 2: практическое пособие / Д. В. Воедилов. — 2-е изд. — Саратов: Вузовское образование, 2019. — 178 с. — ISBN 978-5-4487-0332-4 (ч. 2), 978-5-4487-0331-7. — Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/78110.html> (дата обращения: 08.11.2022). — Режим доступа: для авторизир. пользователей. - DOI: <https://doi.org/10.23682/78110>

8. "Уголовный кодекс Российской Федерации" от 13.06.1996 N 63-ФЗ

(ред. от 24.09.2022) — URL:

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10699/8012ecdf64b7c9cfd62e90d7f55f9b5b7b72b755/ (дата обращения: 08.11.2022)

9. Официальный сайт ЦБ России — URL:
http://www.cbr.ru/analytics/ib/review_4q_2022/ (дата обращения: 08.11.2022).

УДК 338.1

Лизовская Вероника Владимировна

к.э.н., доцент кафедры экономической теории

Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Санкт-Петербург, Россия

Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

Тел. 8 921 383 6601, e-mail: lizovskaya.vv@mail.ru

ПРОБЛЕМА ЗАЩИТЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ И СОЦИАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ В ЦЕНТРЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ БИЗНЕСА

В статье анализируются современные проблемы в области защиты окружающей среды и сохранения климата, а также социальные вопросы с ними связанные, рассматриваются современные подходы к решению перечисленных приоритетных задач и их связь с долгосрочным коммерческим успехом компаний.

Ключевые слова: риски, устойчивое потребление, ESG-стратегия, социальная сфера

По данным доклада ООН за 2019-2020 годы наиболее острые проблемы современного общества заключаются в следующем: изменение климата, рост неравенства внутри стран и между ними (нищета, голод, болезни, безработица) [1]. Перечисленные вопросы связаны между собой и могут быть решены на основе более оптимального использования ресурсов, что предполагает понимание необходимости перехода на устойчивые модели потребления и производства, то есть реализацию двенадцатой цели устойчивого развития - обеспечение перехода к рациональным моделям потребления и производства.

Исследования показывают существенный рост затрат ресурсов, а, согласно прогнозам, к 2060 году объем затрат ресурсов достигнет 190 млрд тонн, что в 2 раза больше уровня 2017 года. Кроме того, особенно в последние годы темпы роста ресурсозатрат превышают темпы роста численности населения и темпы роста ВВП, что характеризует крайне опасный тренд.

В этой связи многие компании понимают значение для общества перечисленных проблем и связывают собственные цели и коммерческий успех с вопросами устойчивого развития. Согласно отчету консалтинговой компании Deloitte за 2019 год, компании, которые понимают взаимосвязь между устойчивым развитием и долгосрочным коммерческим успехом, показывают более высокие финансовые результаты в долгосрочной перспективе: их акции котируются на 11% выше, чем у конкурентов, а 64% компаний, придерживающихся принципов устойчивого развития в производстве продукции, получают значительное снижение затрат на логистику и обслуживание цепочек поставок. [2]

Таким образом, устойчивость выходит за рамки снижения рисков и превращается в важный тренд, способствующий созданию положительного воздействия на покупателей и ценности для бизнеса. Так, согласно исследованию

KPMG, треть потребителей теперь предпочитают покупать бренды в зависимости от их социального и экологического воздействия. [3] Однако, как отмечается в статье Harvard Business Review, покупать «устойчивые» бренды готовы 65%, но в реальности это делают только 26%. [4]

В работе с персоналом акцент на устойчивое развитие также играет важную роль. Так, 83% соискателей, имеющих степень магистра делового администрирования (МВА), готовы работать в организациях с заработной платой на 15% ниже получаемой ранее, при условии, что компания будет реализовывать цели устойчивого развития. [2]

Акцент на устойчивое потребление и производство - это не только общественный императив, но и возможность для бизнеса снизить риски и затраты при одновременном увеличении доходов, воздействия и ценности бизнеса. Кроме того, это соответствует основным проблемам современного общества, что четко отражает неотложность действий по обеспечению устойчивости: экологических, социальных и управленческих факторов (ESG-факторов).

Многие крупные компании активно занимаются вопросами защиты окружающей среды: стараются минимизировать выбросы, внедрять технологии более глубокой переработки, использовать материалы повторно, использовать подходы ответственного производства и ответственных цепочек поставок, запускают программы по охране окружающей среды, сохранению климата, охране водных ресурсов). Не меньшее внимание уделяется актуальным социальным проблемам: социальному партнерству, обеспечению безопасности труда персонала, корпоративной этике, - всему тому, что способствует повышению эффективности работы с персоналом компании. Управленческие решения принимаются с учетом и на основе перечисленных направлений деятельности, включаются в актуальную повестку и предполагают разработку стратегии.

Об активной работе по элементам ESG -стратегии уже объявили многие крупные российские и зарубежные компании. Данная стратегия развития предусматривает не только достижение производственных и финансовых результатов, но и лидерство в сфере безопасности, технологичности и эффективности.

Для западного бизнеса реализация ESG -стратегии приносит не только имиджевые, характеризующие признание рынком усилий и результатов компании в области социальной ответственности, но и другие преимущества. Существует большое количество ESG рейтингов компаний по всему миру, которые учитываются многими европейскими и американскими финансовыми учреждениями в процессе проверки инвестиций. Кроме того, информация о ESG-рейтинге полезна для инвестора для выявления, понимания и управления рисками ESG на рынке ценных бумаг и портфелей с целью улучшения долгосрочных вложений. А фирмы на основе этих данных формирует понимание и выявляет направления повышения эффективности ESG-стратегии и компании в целом среди внутренних и внешних стейкхолдеров. Поэтому хороший рейтинг ESG может дополнительно помочь компаниям развиваться, привлекать

инвестиции и снижать стоимость финансирования.

В настоящее время существуют рейтинговые системы ESG, созданные различными рейтинговыми агентствами, некоторые из них основаны на эффективности ESG (оценивают полноту представления компаниями информации об устойчивом развитии в отчётах и ее доступность), а некоторые — на рисках ESG. В настоящее время в число известных мировых рейтинговых агентств ESG входят MSCI, RobecoSAM (приобретена Standard & Poor's в 2020 г.), Глобальный центр исследований экологической информации CDP, FTSE Russell и другие.

Первым рейтинговым агентством, существующим с 1999 года и формирующим оценки ESG-стратегии компании, является MSCI ESG Ratings. [5] Агентство измеряет и учитывает воздействие ESG-рисков на компанию на основе открытых данных, примерно 45% которых являются неструктурированными и поступают из альтернативных источников с использованием искусственного интеллекта.

Рейтинговые агентства оценивают компании на основе их политики, систем и показателей ESG, и они собирают данные из различных источников, включая публикации компании, правительственный банк данных, СМИ и других, принимая во внимание специфику отрасли, относительную производительность компании по сравнению с аналогами.

Как при разработке ESG-стратегии, так и в случае решения о присоединении к ESG-рейтингу, компании необходимо создать надежную структуру управления ESG факторами, чтобы обеспечить наличие достаточных и эффективных политик и систем управления ESG, внутреннего контроля, мер реализации для достижения хороших показателей ESG, а также сформировать процедуры для постоянного улучшения и оптимизации производительности. Работа начинается с диагностики реализуемой практики управления ESG-факторами. Ключевые компоненты диагностики ESG включают в себя: проведение анализа пробелов ESG, управление переходными рисками и их устранение, а также анализ данных.

В качестве полезных контрольных показателей для выявления пробелов, сильных сторон и возможности в существующих ESG-программах компании могут выступать Глобальный контрольный показатель устойчивости недвижимости (GRESB), Целевая группа по раскрытию финансовой информации, связанной с климатом (TCFD) и Принципы ответственного инвестирования ООН (PRI). Оценка организации по любому из этих показателей может помочь выявить пробелы и возможности для включения в дорожную карту ESG. Они позволяют организациям оценить, насколько глубоко внедрены ESG на уровне организации и активов, как организация интегрировала ESG в инвестиционный анализ и процессы принятия решений, а также в политику и практику владения, как организация оценивает и управляет рисками, связанными с климатом, как организации оцениваются по сравнению с аналогами, что позволяет легко выявлять риски и оставаться конкурентоспособными.

Обязательные и добровольные переходные риски, как текущие, так и будущие, а также анализ данных, являются одними из ключевых факторов,

который следует учитывать при разработке дорожной карты ESG. Переходные риски — это изменения политики, влияние на репутацию и сдвиги в рыночных предпочтениях, нормах и технологиях в результате перехода к низкоуглеродной экономике. Анализ данных должен определить, какие данные в настоящее время легко доступны, какие недостающие данные достижимы, а какие недостающие данные могут быть более труднодоступными. Он должен быть направлен на оценку производительности на уровне организации и активов, а также на выявление возможностей для улучшения.

Дорожная карта ESG постоянно развивается. По мере развития компании могут возникать новые приоритеты, возникать новые проблемы и меняться интересы заинтересованных сторон. Таким образом, крайне важно периодически проводить диагностику ESG и обеспечивать, чтобы дорожная карта однозначно и последовательно отвечала требованиям и потребностям организации и ее заинтересованных сторон.

Создание политик ESG в первую очередь определяет цель программы ESG и укрепляет подотчетность ключевых заинтересованных сторон. Принципы устойчивого развития должны быть интегрированы на уровне совета директоров, устанавливать правильную операционную модель и организационные структуры для реализации стратегий ESG и устойчивого развития. Это позволит определить пути воздействия, показатели и планы управления, которые наилучшим образом соответствуют стратегическим целям компании.

Компании могут использовать различные ключевые показатели эффективности ESG-стратегии, например:

- в сфере соблюдения законодательства и противодействия коррупции: нулевая терпимость к мошенничеству, взяточничеству и антиконкурентной деятельности (отсутствие инцидентов); количество обязательных тренингов по комплаенс для сотрудников; доля поставщиков, подписавших кодекс поведения поставщика; внедрение инструментов для аудита поставщиков и увеличение расходов на аудит;

- в социальной сфере: увеличение годового количества часов обучения на одного сотрудника; сокращение показателей травм на производстве с потерей трудоспособности; отсутствие травм на рабочем месте; определенная доля женщин руководителей;

- в вопросах изменения климата: сокращение интенсивности выбросов CO₂; минимизировать интенсивность выбросов по отдельным категориям продуктов;

- в вопросах ресурсосбережения: сокращение утилизируемых остатков сырья и материалов; увеличение доли сырья после переработки.

ESG-подход может быть реализован также предприятиями на рынке услуг, тогда компании должны выполнять требования Европейского регламента по раскрытию информации об устойчивом финансировании (SFDR), все фонды (активы и виды деятельности компаний) должны иметь маркировку SRI (социально ответственные инвестиции), компании должны сократить выбросы CO₂ (оптимизировать энергопотребление активов, поддерживая арендаторов в применении лучших практик), ответственно управлять активами (повышать

комфорт и благополучие арендаторов, обеспечивать доступность для людей с ограниченными возможностями, поощрять устойчивые решения в области мобильности), а также повышать осведомленность всех партнеров, вовлекая их в разработку различных стратегий ESG и совместно разрабатывать дорожную карту для мониторинга показателей эффективности.

Список использованной литературы:

1. Доклад о Целях в области устойчивого развития, 2020 год // Организация Объединенных Наций, Нью Йорк. – 2020. [Электронный ресурс]: https://unstats.un.org/sdgs/report/2020/The-Sustainable-Development-Goals-Report-2020_Russian.pdf (Дата обращения: 08.08.2022).

2. Основная цель развития до 2030 года: успешный бизнес и стабильное будущее / Deloitte // - 2017. [Электронный ресурс]: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/risk/sustainable-development-goals-2030.pdf> (Дата обращения 05.10.22)

3. Retail trends / Global Consumer and Retail / KPMG // - 2019. [Электронный ресурс]: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/xx/pdf/2019/02/global-retail-trends-2019-web.pdf> (Дата обращения: 08.08.2022).

4. Уайт Кэтрин Неуловимый «зеленый» потребитель / Феномены / Бизнес и обществ / Кэтрин Уайт, Дэвид Дж. Хардисти, Ришад Хабиб // - 2019. [Электронный ресурс]: <https://hbr-russia.ru/biznes-i-obshchestvo/fenomeny/810033> (Дата обращения 07.10.22)

5. MSCI-рейтинг [Электронный ресурс]: <https://www.msci.com/our-solutions/esg-investing/esg-ratings> (Дата обращения 05.10.22).

УДК 339.18: 004.9

Липнягова Елена Денисовна

Студентка группы 2-СД-3

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна» Санкт-Петербург, Россия

Научный руководитель – Попов Ю.А., заместитель начальника отдела менеджмента качества образования; старший преподаватель кафедры экономической теории; старший преподаватель кафедры социальной работы и права

ФЕНОМЕН NFT И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Статья посвящена актуальной теме – рынку NFT и его перспективах в будущем. В статье раскрываются история появления NFT, феномен этого инструмента и тонкости вложений в эту сферу. Автор обозначает перспективы NFT как в ближайшем будущем, так и через несколько лет. На основе анализа функций и границ применения NFT, определяется влияние развития рынка NFT на мировую экономику и жизнь человечества в целом.

Ключевые слова: NFT, невзаимозаменяемый токен, блокчейн, технологии.

На сегодняшний день произошедшие глобальные преобразования послужили условиями для становления и дальнейшего развития информационного общества. Технологии постоянно совершенствуются и все глубже проникают в жизнь человека, меняя ее и заставляя иначе смотреть на обыденные вещи. Появление такой технологии, как NFT заставило пересмотреть свои взгляды на искусство и авторство многих миллионов людей. В перспективе эта технология будет решать самую главную проблему авторов и художников – соблюдение авторских прав. Данный факт обуславливает актуальность рассматриваемой тематики.

Впервые NFT появились в 2017 году в системе Ethereum. По данным сервиса DappRadar, в 2021 году объем продаж на рынке NFT достиг \$22 млрд. За 2020 год он составил \$100 млн — наблюдается рост в 220 раз [1]. В 2021-м NFT стал словом года по версии британского словаря Коллинза — за последние 12 месяцев новый термин был использован на 11 000% чаще, чем годом ранее [2]. Первая публикация в истории Твиттера, опубликованная основателем платформы Джеком Дорси, была продана почти за три миллиарда евро. Короткое видео с матча NBA было «продано» за 208 тысяч долларов. В этих новостях повторяется одна и та же аббревиатура — NFT.

NF означает «non-fungible» или «невзаимозаменяемый». Слово Fungible в английском языке используется как специфический экономический термин, обозначающий товары, которые абсолютно неотличимы друг от друга, а это значит, что их или их части можно безболезненно заменить.

Из феномена невзаимозаменяемости вытекает и понятие уникальности того или иного товара. Если товар не имеет аналогов — он стоит намного дороже. Поэтому оригинальные рисунки, фотографии, видео стоят так дорого — покупатель сам определяет степень их значимости и платит за продукт в соответствии с собственными представлениями о его художественной ценности. Можно провести аналогию. Картину художника хочет купить коллекционер. Он платит деньги, художник предоставляет саму картину и сертификат, где содержится информация о том, что коллекционер — новый владелец этой картины. Несмотря на то, что любой посетитель выставки может сфотографировать, отсканировать данную картину, согласно сертификату, принадлежать она будет только коллекционеру.

NFT — тот же сертификат, только в цифровом виде. Он подтверждает право на владение вещами, которые не существуют в материальном мире: рисунками в Интернете, музыкой, играми и т.д.

Последняя буква в аббревиатуре — Т (token). Чтобы понять, что это такое, следует чётко осознавать, как работает технология блокчейна.

В большинстве сделок процесс верификации купли-продажи и денежных переводов централизован — пользователи доверяют это банкам. Служащие и алгоритмы сверяются с данными счёта и принимают решение о том, позволяет ли текущий баланс совершить ту или иную транзакцию. Решение о транзакции принимается банком, который непосредственно осуществляет ее от имени пользователя. В свою очередь технология блокчейн исключает банковские структуры из этой цепочки — нагрузка по денежным переводам передается сотням тысяч вычислительных систем, размещенных по всему миру, но включенных в единую сеть. Каждый из этих компьютеров регистрирует и публикует данные транзакций для публичной информации. Любой желающий может войти в Сеть и, зная данные покупателя, отследить всю историю его транзакций с момента регистрации. Покупая анимацию с помощью блокчейн-технологии, пользователь навсегда оставляет в цифровом пространстве свидетельство о своем уникальном на неё праве — по итогу каждой успешной операции получает тот самый токен, который содержит данные о сделке, продавце, покупателе и сумме, которая была на товар затрачена. Цифровые токены продаются в "эфирах" - "монетах" криптовалюты Ethereum.

Таким образом, NFT могут выполнять сразу несколько функций: средства для заявления прав на цифровой объект или произведение, предмета обменной и спекулятивной торговли.

Феномен NFT заключается в том, что любой пользователь Интернета при желании сможет загрузить нужную картинку с сайта и получить себе на устройство это изображение. На рынке NFT абсолютно аналогичную картинку продают за миллионы долларов. Главная причина этого феномена состоит в том, что торговля NFT — это торговля не картинкой, а правами собственника на эту картинку. Большинство невзаимозаменяемых токенов работает на стандартах блокчейн Ethereum. Стоит отметить, что данную систему разработал Виталий Дмитриевич Бутерин (род. 31 января 1994, Коломна, Россия) — канадско-российский программист, миллиардер, сооснователь проекта Ethereum, за идею

которого в 2014 году выиграл премию World Technology Award, обойдя Марка Цукерберга и других претендентов [4].

Вложения в NFT — это такая же инвестиция, как на фондовом, так и на криптовалютном рынке. Инвестор покупает продукт и хочет увидеть цену на него больше, чем было вложено изначально.

Полное понимание устройства такого феномена, как NFT, позволяет более точно предположить, какую роль он будет играть в будущем.

Данная технология подняла волну критики как в экспертной среде, так и среди пользователей. Звучат заявления о том, что ценность токенов определяется искусственно и впоследствии инвесторы потеряют свои вложения.

Существуют и более конкретные примеры, связанные с доказанными случаями мошенничества с NFT. Mercenary Gold — NFT-игра, основанная на теме Средневековья. Группа разработчиков рекламировала свой проект как в соцсетях (Twitter), так и в новостных порталах с криптовалютной тематикой (BSC News). Затем сайт и данные из Discord и Twitter исчезли, после того как доверчивые пользователи перевели деньги. Позднее удалось узнать, что разработчики смогли заработать 760 000 долларов.

Несмотря на такие мошенничества, сама технология NFT уже доказала свою полезность, а теперь с ней связывают свои интересы крупные капиталы и IT-гиганты. Еще одной положительной стороной токенов является неизменность и прозрачность права собственности. Авторы также могут быть уверены, что их права на владение надежно охраняются. Владельцы также могут не переживать, зная, что обладают уникальным произведением искусства.

Самый главный принцип работы токенов - закрепление права собственности. Это решает самую большую проблему, с которой когда-либо сталкивались создатели – нарушение авторских прав. Блокчейн играет роль гаранта, позволяя авторам сосредоточиться на создании произведений, творчестве, выражении индивидуальности и эмоций, которыми будут восхищаться зрители. NFT также противостоит потере дохода из-за пиратства (копирования), которое мешает работе авторов и лишает их по праву принадлежащих им доходов.

В пользу NFT играет мнение публики. Крах криптовалюты, который годами предрекался экспертами, за минувшие 10 лет так и не произошел. В блокчейн входят бренды, звезды и лидеры мнений. Coca-Cola выпустила собственную коллекцию токенов, Nike купила NFT-студию RTFKT, а Эминем поставил себе на аватарку в Twitter обезьяну из коллекции Bored Ape. Сейчас NFT активно применяется в играх и признается платежной системой VISA. Крупные аукционные дома, такие как Christie's, запускают свои собственные торговые площадки NFT; роскошные бренды, такие как Gucci, рассматривают возможность выпуска уникальных брендованных предметов с помощью NFT.

Токены внедряются и в иные цифровые продукты. Так, появились компьютерные игры, где с помощью NFT можно торговать любыми объектами и атрибутами, которые принадлежат пользователям.

Аналитики консалтинговой компании Deloitte считают, что сейчас массовое принятие NFT находится в самом начале пути — невзаимозаменяемые токены в

будущем получат распространение в самых широких сферах деятельности. Экономика создателей стремительно догоняет традиционные развлекательные медиа: в третьем квартале 2020 года мобильная аудитория превысила 50% всего мирового трафика, достигнув 54% к концу 2021 года [5].

NFT играют важную роль в росте аудитории, трафик которой исходит из мобильных устройств. Рост обуславливается тем, что мобильные системы нового поколения реализуют механизм NFT. В наше время существуют и набирают популярность игры с коллекционными карточками, лотереями и другими приложениями, привлекающие более молодую аудиторию. Она же, в свою очередь, способна ценить статус, который дает обладание уникальным предметом.

Возможно, когда-нибудь NFT так прочно войдут в жизнь, что люди даже не будут знать, что сталкиваются именно с этой технологией. Например, свидетельство о рождении, документы на квартиру и диплом могут храниться как NFT. Поскольку они будут занесены в блокчейн, людям не придется беспокоиться о том, что документы потеряются или кто-то сможет воспользоваться ими.

Границы применения NFT расширятся — это уже давно не только рынок коллекционирования или внутриигровых активов. Когда излишнее внимание к технологии пройдет, она должна занять важное место в новой цифровой экономике, став полноценным средством защиты интеллектуальной собственности. Криптографические токены постепенно придут в новые сферы — это те самые смарт-контракты, которые помогут и в логистике, и в сфере недвижимости, и на земельном рынке. Мир столкнется с тем, что NFT все чаще будут использоваться в качестве цифровой маркировки различных товаров или в ходе верификации документов.

Несмотря на все оптимистичные прогнозы по росту NFT-рынка, все риски, присущие новому классу активов, сохраняются. К примеру, правовая неопределенность — NFT-сектор пока еще никак не регулируется, и финансовые регуляторы вполне могут счесть невзаимозаменяемые токены аналогом ценных бумаг. Отсутствие правового статуса может оттолкнуть от сектора многих крупных инвесторов. Также существуют риски потери права собственности — владение NFT не закреплено ни в одном законодательстве. На данный момент с покупкой NFT пользователю юридически не передается никаких прав

Список использованных источников:

1. Обзор и статистика NFT. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://dappradar.com/nft> — (Дата обращения: 13.09.2022).
2. Виктория Кодолова. Британский словарь Collins назвал NFT и метавселенную «словами года». [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://bits.media/britanskiy-slovar-collins-nazval-nft-i-metavselennuyu-slovami-goda/> — (Дата обращения: 13.09.2022).
3. Рейнор де Бест. NFT – статистика и факты. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.statista.com/topics/8513/nft/> — (Дата обращения: 19.09.2022).

4. Виталий Бутерин. Биография. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: Виталий Бутерин (fam-person.ru) — (Дата обращения: 10.09.2022).

5. Ариан Букай. От коллекционных карточек к цифровому видео: спортивные NFT запускают спортивные памятные вещи в цифровую эпоху. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www2.deloitte.com/global/en/insights/industry/technology/technology-media-and-telecom-predictions/2022/sports-nfts-digital-media.html> — (Дата обращения: 20.09.2022).

УДК 336.64

Манцаева Айса Анатольевна

к.э.н., зав. отделом экономических исследований

БНУ РК «Институт комплексных исследований аридных территорий», Элиста, Россия

8-909-398-49-46 amancaeva@yandex.ru

АНАЛИЗ ВОСТРЕБОВАННОСТИ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ СУБЪЕКТАМИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА РЕСПУБЛИКИ КАЛМЫКИЯ

В статье представлены результаты социологических опросов субъектов малого бизнеса Республики Калмыкия в 2021-2022 гг., в задачи которых входило выявление структуры востребованности финансовых услуг. Среди главных тенденций двух лет можно назвать достаточно высокий уровень использования дистанционных каналов обслуживания и ограниченность набора применяемых финансовых услуг.

Ключевые слова: финансовые услуги, доступность, конкурентная среда, мониторинг, оценка, малое предпринимательство, финансовая грамотность.

Повышение финансовой доступности является приоритетной задачей международного уровня, поскольку высокоразвитый конкурентоспособный рынок финансовых услуг способен увеличить темпы роста экономик всех стран. В нашей стране данная задача решается посредством реализации Стратегии повышения финансовой доступности в Российской Федерации на период 2022-2024 годов (далее – Стратегия), которая стала продолжением аналогичного документа, разработанного Центральным Банком России (далее – ЦБ РФ) на период 2018-2020 годов [1].

Сам термин «финансовая доступность» определен на официальном сайте ЦБ РФ как «полноценный доступ к базовому набору финансовых услуг всего населения страны и малого и среднего бизнеса» [2]. При этом одним из приоритетных направлений Стратегии названа доступность различных финансовых инструментов для индивидуальных предпринимателей, малого и среднего бизнеса, снижение стоимости безналичных расчетов между гражданами и бизнесом с помощью Системы быстрых платежей.

Вышеназванная Стратегия имеет свой План мероприятий («дорожная карта») по реализации основных направлений, одним из которых является развитие конкуренции на финансовом рынке за счет улучшения состояния конкурентной среды, а также создания предпосылок для усиления добросовестной конкурентной борьбы между финансовыми институтами. Данное направление реализуется в соответствии с разделом XIV «Финансовые рынки» плана мероприятий («дорожной карты») Правительства Российской Федерации по развитию конкуренции на 2018–2020 годы, в том числе посредством внедрения Стандарта развития конкуренции в субъектах Российской Федерации (далее – Стандарт) [3]. Достижение целей Стандарта,

одной из которых является повышение доступности финансовых услуг для субъектов экономической деятельности, контролируют уполномоченные органы, которые ежегодно организуют проведение мониторинга состояния и развития конкурентной среды на рынках товаров, работ и услуг региона [4].

В Республике Калмыкия (далее – РК) уполномоченным органом является Министерство экономики и торговли РК, при этом социологические исследования, включаемые в ежегодные Доклады о состоянии и развитии конкурентной среды на рынках товаров, работ и услуг РК, выполняют специалисты БНУ РК «Институт комплексных исследований аридных территорий». Методология сбора информации – онлайн-анкетирование субъектов предпринимательской деятельности и потребителей товаров, работ и услуг на товарных рынках региона.

Надо заметить, что предпринимательский сектор Республики Калмыкия характеризуется отсутствием крупных и незначительной долей средних предприятий. Согласно данным Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства по состоянию на 10 августа 2022 года всего в регионе осуществляли деятельность 10240 субъектов МСП, из которых абсолютное большинство 98,5% – микропредприятия (82,8% – индивидуальные предприниматели, 15,8% – юридические лица) [5]. При этом отраслевая структура субъектов малого предпринимательства в республике практически не меняется: до 20% занимает доля аграрного сектора, от 40% до 50% – оптовая и розничная торговля.

В целом распределение опрошенных субъектов малого бизнеса Республики Калмыкия по размерам и видам экономической деятельности в общей выборочной совокупности соответствует последним данным официальной статистики (табл. 1).

Таблица 1 - Характеристика субъектов малого бизнеса, принявших участие в опросах 2021-2022 годов

Характеристика бизнеса	2021	2022
Организационно-правовая форма	76,4% – ИП 23,6% – ООО	75,3% – ИП 24,7% – ООО
Длительность существования бизнеса	Менее 1 года – 10,4% 1-2 года – 23,6% 3-5 лет – 17,9% Более 5 лет – 48,1%	Менее 1 года – 22,1% 1-2 года – 16,9% 3-5 лет – 18,2% Более 5 лет – 42,9%
Численность наемных сотрудников	Нет наемных сотрудников – 58,5% От 2 до 5 человек – 32,1% От 6 до 15 человек – 5,7% От 16 до 50 человек – 3,8%	Нет наемных сотрудников – 45,5% От 2 до 5 человек – 40,3% От 6 до 15 человек – 7,8% От 16 до 50 человек – 6,5%
Объем среднемесячной выручки	До 100 тыс. руб. – 68,9% От 101 до 500 тыс. рублей – 26,4% От 501 до 1 млн. рублей – 3,8% От 1 до 3 млн. руб. – 0,9%	До 100 тыс. руб. – 66,2% От 101 до 500 тыс. рублей – 13,0% От 501 до 1 млн. рублей – 9,1% От 1 до 3 млн. руб. – 6,5% От 3 до 6 млн. руб. – 5,2%

Вид экономической деятельности	Торговля розничная – 52,8% Растениеводство и животноводство, охота – 17,0% Услуги населению – 13,4%	Торговля розничная – 40,3% Растениеводство и животноводство, охота – 28,6% Услуги населению – 10,4%
Основная продукция бизнеса	Услуги – 40,6% Сырье и материалы для дальнейшей переработки – 9,4% Компоненты для производства конечной продукции – 2,8% Конечная продукция – 26,4% Бизнес осуществляет торговлю или дистрибуцию товаров и услуг, произведенных другими компаниями – 36,8% Другое – 1,9%	Услуги – 32,5% Сырье и материалы для дальнейшей переработки – 19,5% Компоненты для производства конечной продукции – 2,6% Конечная продукция – 29,9% Бизнес осуществляет торговлю или дистрибуцию товаров и услуг, произведенных другими компаниями – 23,4% Другое – 5,2%

В ходе ежегодных опросов субъектам предпринимательской деятельности предлагается выбрать те финансовые услуги, которыми они пользовались за последние 12 месяцев. Частотные распределения по данному вопросу, полученные в 2021 и 2022 году представлены в таблице 2.

Как видим, представители малого бизнеса Республики Калмыкия пользуются достаточно узким набором услуг, отдавая предпочтение комплексному обслуживанию посредством интернет-банкинга. Данный показатель (дистанционный доступ к банковским счетам посредством интернет-банкинга) является важным отражением всей той колоссальной работы по повышению финансовой доступности, проводимой Правительством РФ совместно с ЦБ, и отрадно, что в республике он ежегодно растет.

Также в перечень услуг, оказавшихся наиболее востребованными у предпринимателей Республики Калмыкия, вошли своевременное проведение расчетов с контрагентами, оперативное получение дополнительного финансирования хозяйственной деятельности (кредитов), а также автоматическое зачисление заработной и других выплат (командировочных, премий) на карты сотрудников. Причем зарплатными проектами пользуются преимущественно предприниматели, осуществляющие деятельность менее двух лет.

Вместе с тем такие современные финансовые инструменты как лизинг и факторинг все еще не пользуются популярностью у калмыцких предпринимателей.

По сравнению с 2021 в текущем году более чем в три раза снизилась доля добровольного страхования по всем предложенным категориям.

Положительным моментом исследования можно назвать уменьшение доли хозяйствующих субъектов, которые не пользуются вообще ни одной из перечисленных услуг.

Таблица 2 - Структура востребованности финансовых услуг субъектами малого предпринимательства Республики Калмыкия в 2021-2022 годах

<i>Финансовые услуги</i>	2021	2022
Расчетно-кассовое обслуживание	57,5	55,8
Зарплатные проекты	21,7	26,0
Кредит	36,8	49,4
Дистанционный доступ к банковским счетам посредством интернет-банкинга	35,8	41,6
Банковские гарантии	9,4	9,1
Инкассация	12,3	6,5
Добровольное медицинское страхование сотрудников организации	10,4	2,6
Депозит в банке	8,5	5,2
Добровольное страхование имущества организации	7,5	2,6
Лизинг в банке	9,4	6,5
Лизинг в специализированной компании	5,7	9,1
Заем в микрофинансовой организации	11,3	15,6
Факторинг в банке	6,6	1,3
Заем в сельскохозяйственном кредитном потребительском кооперативе	5,7	1,3
Факторинг в специализированной факторинговой компании	5,7	2,6
Добровольное страхование предпринимательских рисков	6,6	2,6
Ничем из вышеперечисленного	18,9	11,7

В то же время выросла доля тех, кто оформлял заем в микрофинансовой организации. Здесь необходимо отметить активную работу АНО МК «Агентство по развитию системы гарантий и микрофинансирования для субъектов малого и среднего предпринимательства Республики Калмыкия» [6]. Данная организация была создана в 2020 году в целях содействия в развитии инфраструктуры микрофинансирования в сфере малого и среднего предпринимательства в Республике Калмыкия, и многие ее услуги (например, микрозайм до 500 000 рублей под 1% годовых) достойно заменили полноценные кредитные продукты и займы в сельскохозяйственном кредитном потребительском кооперативе.

В целом, полученные результаты опросов позволяют сделать следующие выводы относительно финансовой доступности в Республике Калмыкия:

- в регионе достаточно высокий уровень использования дистанционных каналов обслуживания среди субъектов малого предпринимательства;
- предприниматели региона пользуются достаточно узким набором услуг. Основными причинами этого респонденты назвали: дороговизна услуг, трудность получения услуги (необходимо слишком много усилий), несоответствие требованиям (по документации, по залоговому обеспечению) финансовой организации, несоответствие услуги нуждам заемщика, недоверие к финансовым организациям.
- представители бизнеса Республики Калмыкия все еще остро нуждаются в повышении финансовой грамотности.

Список использованных источников:

1. Стратегия повышения финансовой доступности в Российской Федерации на период 2017-2023. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://docs.cntd.ru/document/436770389> (дата обращения: 06.10.2022).

2. Официальный сайт ЦБ РФ. Финансовая доступность. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: https://cbr.ru/develop/development_affor/ (дата обращения: 06.10.2021).

3. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 16.08.2018 № 1697-р «Об утверждении плана мероприятий ("дорожной карты") по развитию конкуренции в отраслях экономики Российской Федерации и переходу отдельных сфер естественных монополий из состояния естественной монополии в состояние конкурентного рынка на 2018 - 2020 годы».

4. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17.04.2019 № 768-р «Об утверждении стандарта развития конкуренции в субъектах Российской Федерации».

5. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://ofd.nalog.ru/> (дата обращения: 01.10.2022).

6. Официальный сайт АНО МКК "Агентство финансовой поддержки предпринимателей Республики Калмыкия" [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://xn--80aafkrbc8abbdjufnk9a5a2q.xn--p1ai/> (дата обращения: 08.10.2021).

УДК 101.1

Миляева Екатерина Галимулловна

ст.преподаватель кафедры философии

Южно-Уральский государственный университет, Челябинск, Россия

miliaevaeg@susu.ru

ЧЕЛОВЕК В ЦИФРОВОЙ СРЕДЕ: ФИЛОСОФСКИЙ ВЗГЛЯД НА ФОРМИРОВАНИЕ ЦИФРОВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ

В статье представлен опыт экстраполяции теоретической философской рефлексии над проблемами цифровой эпохи. Предлагается ряд компетенции, формирование которых позволит человеку успешно существовать в цифровой среде.

Ключевые слова: цифровизация, цифровые компетенции, цифровая грамотность, цифровая среда

Философское осмысление проблем формирования компетенции цифровой экономики связано со стремительно меняющимся цифровым пространством. Цифровая среда не просто стала технологизированным дополнением к реальности, данной нам в ощущениях, а новым местом для жизнедеятельности человека. Сегодня в России проделана огромная работа по разработке, стандартизации, описанию компетенции гражданина, необходимых для уверенного развития цифровой экономики страны. В частности, в рамках реализации Указов Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» и от 21.07.2020 г. № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года», в том числе с целью решения задачи по обеспечению ускоренного внедрения цифровых технологий в экономике и социальной сфере, Правительством Российской Федерации сформирована национальная программа «Цифровая экономика Российской Федерации» утвержденная протоколом заседания президиума Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и национальным проектам от 4 июня 2019 г. № 7[1]. В приложении к приказу Минэкономразвития от 24.01.20 №41[2] раскрыты ключевые компетенции цифровой экономики, такие как: коммуникация и кооперация в цифровой среде; саморазвитие в условиях неопределенности, креативное мышление, управление информацией и данными, критическое мышление в цифровой среде.

В отличие от правового, педагогического ракурса, тяготеющих к формальности и закреплению в букве закона и методических пособий конкретных положений, норм, рекомендации, в философской оптике человек рассматривается как творческое начало, актер, актант, формирующий цифровое пространство не только своей деятельностью, обозначенной в нормах, но и всей своей жизнью, где, в русле гуманизма и приоритета ценностей человеческой жизни, свободы и саморазвития царит принцип «разрешено все, что прямо не

запрещено». К сожалению, слишком вольная трактовка этого принципа, а также расплывчатость границ, существующих в цифровом пространстве, которое на сегодня не подчинено в полной мере ни праву, ни моральным принципам, создает такие негативные феномены как, например, хакерство, кибербуллинг, распространение порочащей честь и достоинство человека информации и т.д. К сожалению, многие люди (и не только молодежь) предрасположены считать цифровой мир пространством воли, а не свободы, обратной стороной которой является ответственность.

Осмысляя в русле философской антропологии человека в цифровой среде [3] мы экстраполируем опыт теоретической рефлексии в практическую преподавательскую работу [4] в рамках преподавания дисциплины «Философия» в высшей школе, одна из актуальных задач которой сегодня – это компенсировать отсутствие других дисциплин, результатом изучения которых является сформированная мировоззренческая позиция человека и гражданина России [5]. По государственному образовательному стандарту и рабочим учебным программам планируемый результат обучения философии – это компетенция ОК-1 – «способность использовать основы философских знаний для формирования мировоззренческой позиции». Одним из результатов этой экстраполяции стала разработка ряда компетенции, необходимых для успешного существования человека в цифровой среде (таблица 1).

Таблица 1. Человек в цифровой среде (универсальные компетенции)

Наименование компетенции	Наименование инструментов	Уровень владения компетенцией	Характеристика уровня сформированности компетенции	Практическая реализация
Деятельность (профессиональная, социальная, культуротворческая, саморазвитие) в цифровой среде	Социальные сети (ВКонтакте и др.), мессенджеры (Telegram, Viber, WhatsApp и др.), образовательные порталы, онлайн-игры и тд.	1	Имеет представление о точках входа / выхода в цифровое пространство	Использует легальные инструменты и технические средства для входа / выхода в цифровое пространство
		2	Посредством конкретных инструментов решает задачи саморазвития	Выстраивает индивидуальную траекторию саморазвития посредством цифровых инструментов

Наименование компетенции	Наименование инструментов	Уровень владения компетенцией	Характеристика уровня сформированности компетенции	Практическая реализация
		3	Использует социальные сети, мессенджеры, различные порталы в целях саморазвития и культуротворчества	Реализует траекторию самореализации посредством цифровых инструментов
Забота о себе в цифровом пространстве	Инструменты контроля / ограничения экранного времени, практики осознанности	1	Имеет представление о границах применения цифровых технологий и значимости этих границ	Теоретические вопросы о цифровой культуре и цифровой гигиене
		2	Осведомлен об объеме своего личного вовлечения в использование гаджетов адекватно оценивает возможности и риски для себя (FOMO, тревога, депрессивные состояния, чувство одиночества и др.)	Вопросы на понимание рисков отсутствия цифровой гигиены
		3	Активно использует инструменты, которые могут контролировать или ограничивать экранное время, рефлексировать качество и количество времени, которое проводит в цифре, устанавливает личные офлайн-зоны	Вопросы об инструментах контроля экранного времени и офлайн зонах

Наименование компетенции	Наименование инструментов	Уровень владения компетенцией	Характеристика уровня сформированности компетенции	Практическая реализация
Эмоциональный интеллект и этикет в цифровом пространстве	Социальные сети (ВКонтакте и др.), мессенджеры (Telegram, Viber, WhatsApp и др.), образовательные порталы, онлайн-игры и тд.	1	Осведомлен о специфике проявления и выражения эмоций в сети, знает о нетикете (цифровом этикете)	Вопросы о базовых навыках эмоционального интеллекта и задачах этикета в цифровом пространстве (не затруднять общение в сообществе, правила могут устанавливаться исходя из целей сообщества)
		2	Имеет навык распознавания и управления своим эмоциональным состоянием в рамках цифровой коммуникации, адекватно доносить свои пожелания до других участников коммуникации	Вопросы о том, как. поддерживать бесконфликтный обмен сообщениями в удаленном режиме, пресекать негативные высказывания и обсуждения, уводящие от темы обсуждения, модерировать поведение участников сетевой группы: поощрять активность, активизировать участников к обсуждению и удерживать обсуждение в русле проблематики

		3	Сохраняет работоспособность в нетривиальных ситуациях, входит в продуктивное эмоциональное состояние для эффективного разрешения ситуации, управляет эмоциями и мотивацией и желаниями других агентов цифровой коммуникации	Вопросы о том, как действовать в ситуации нарушения этикета (оскорбления и переход на личности, злонамеренный отход от темы (оффтопик), рекламу и саморекламу в не предназначенных для этого местах, клевета и иная злонамеренная дезинформация (обман) или плагиат)
--	--	---	---	--

Представленные в таблице компетенции не претендуют на всеобщность и обязательность к реализации, например, в рамках учебных программ, а являются одним из возможных вариантов гуманизации цифровых решений, встраиваемых сегодня в различные сферы жизни человека и общества. Это своеобразное приглашение к дискуссии о человеке в цифровую эпоху, проблемам и перспективам его существования в мире цифры.

Работа выполнена при поддержке Российского научного фонда. Конкурс «Проведение фундаментальных научных исследований и поисковых научных исследований отдельными научными группами» (региональный конкурс) 22-18-20011 «Цифровая грамотность: междисциплинарное исследование (региональный аспект)».

Список использованных источников:

1. Цифровая экономика РФ. – URL: <https://digital.gov.ru/ru/activity/directions/858/> (дата обращения 08.10.2022)

2. Приказ Минэкономразвития России от 24.01.2020 N 41 "Об утверждении методик расчета показателей федерального проекта "Кадры для цифровой экономики" национальной программы "Цифровая экономика Российской Федерации". – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_344498/ (дата обращения 08.10.2022)

3. Гулеватая А. Н., Дыдров А. А. Человек и его будущее: дискурс «RF 20.35» и российские государственные программы развития образования // Вестник ЧелГУ. 2021. №11 (457). С.46-53.

4. Богданова В. О., Гулеватая А. Н., Дыдров А. А., Пеннер Р. В. Internet Studies в условиях пандемии (по материалам конференции «Internet beyond 2020») // Социум и власть. 2021. № 3 (89). С. 89—101.

5. Гредновская Е. В., Миляева Е. Г., Пеннер Р. В., Сидорова У. В. Методы философской практики (философское консультирование и партнерство) в студенческой аудитории: образовательный эксперимент. Часть III. Итоги // Социум и власть. 2019. № 6 (80). С. 121—134.

УДК 336.717.1

Морквина Виктория Сергеевна

Научный руководитель: Пшмахова Мадина Исмаиловна,

к.э.н., доцент, зав. кафедры экономики и управления

Армавирский государственный педагогический университет, Армавир, Россия

РАЗВИТИЕ ПЛАТЕЖНОГО СЕРВИСА СИСТЕМА БЫСТРЫХ ПЛАТЕЖЕЙ СБП: ПРЕИМУЩЕСТВА, РИСКИ

В статье анализируются фундаментальные характеристики и особенности функционирования СБП, особенно, в статье представлено сравнение процесса расчетов в операционных инфраструктурах классических платежных систем и систем быстрых платежей, а также преимущества и риски платежей СБП.

Ключевые слова: система быстрых платежей, банковская карта, банк, эквайринг, банковские услуги.

Традиционно инициирование классического платежа занимает до трех рабочих дней (в зависимости от сложности операции и особенностей национального законодательства может изменяться срок зачисления) по инициативе физического лица с помощью платежного поручения в системе несрочных расчетов. Кроме того, время направления платежа в операционную инфраструктуру платежной системы банком плательщика зависит как от времени работы платежного, так и расчетного механизма (с учетом праздничных или нерабочих дней, а также выходных, в течение которых крупнейшие платежные системы не работают), так и на комиссиях за транзакции.

В свою очередь, СБП направлена на устранение двух вышеперечисленных ограничений в процессе расчетов – это доступности сервиса платежной системы и скорости проведения транзакции.

Поскольку потребители и предприятия могут отправлять и получать платежи быстрее, это может упростить управление денежными потоками и сделать бюджет, расходы и инвестиции более предсказуемыми. Быстрая проверка правильности средств может снизить вероятность непреднамеренных овердрафтов для конечных пользователей и помочь им избежать дорогостоящего краткосрочного финансирования. Однако денежные расчеты не обязательно должны происходить немедленно для каждого платежного поручения. Доступность средств получателя платежа и взаиморасчеты между СБП могут быть либо взаимосвязаны (т.е. расчеты в режиме реального времени), либо разъединены (т.е. отложенные расчеты).

При этом платежная операция в рамках инфраструктуры системы быстрых платежей может быть осуществлена с точки зрения получателя моментально, однако для платежной операции или клирингового центра расчеты не будут завершены до тех пор, пока не будут выполнены все платежи, а также завершены расчетные операции [1]. В этом и заключается существенное отличие СБП от других платежно-расчетных механизмов, то есть данные системы не требуют по корреспондентским счетам кредитных организаций совершения операций,

участвующих в процессе расчетов, в момент зачисления средств получателю. Клиенты могут получить доступ к системе через планшет, смартфон или ПК с помощью мобильных приложений банков, которые подключены к СБП.

В настоящий момент в мире действует свыше 20 систем быстрых платежей, среди которых можно отметить: Faster Payments, SWISH, IMPS, TIPS, NOFINET, IBPS, SPEI.

Центральный банк Российской Федерации 28 февраля 2019 года запустил систему быстрых платежей (СБП) в техническую эксплуатацию, которая ранее была успешно апробирована в рамках тестовой площадки Ассоциации ФинТех. Кредитными организациями с 28 февраля 2019 года, реализовавшими возможность для собственных клиентов осуществлять переводы в СБП, стали: Газпромбанк, ВТБ, Альфа-банк, Промсвязьбанк, Райффайзенбанк, Тинькофф банк, Банк «АК Барс», Киви банк, Росбанк, СКБ-Банк, Совкомбанк и РНКО «Платежный центр».

Таким образом, СБП разработана Банком России и АО «Национальная система платежных карт». Банк России — оператор и расчетный центр Системы, а НСПК — операционный платежный и клиринговый центр [3].

Среди основных целей внедрения системы быстрых платежей в Российской Федерации Банк России отметил следующие: развитие рынка платежных услуг; предоставление инновационных и удобных сервисов для потребителей финансовых услуг; снижение стоимости перевода для конечного потребителя; снятие межбанковских барьеров при переводах между физическими лицами; осуществление переводов в режиме онлайн; повышение привлекательности безналичных расчетов.

Банком России была сформирована двухфакторная структура функционирования СБП, которая состоит из ОПКЦ НСПК (операционного платежного и клирингового центра национальной системы платежных карт), выполняющего роль операционного клирингового центра в СБП, а также выполняющего роль расчетного центра [2].

Перевод денежных средств также может быть инициирован считыванием QR-кода плательщиком и в связи с этим существует два основных способа осуществления транзакционных операций с использованием QR-кодов: в режиме продавца (генерация QR-кода продавцом и его последующее считывание покупателем для оплаты товаров и услуг в торгово-сервисном предприятии и в режиме покупателя (генерация покупателем QR-кода для последующее предъявление продавцу и услуги в торгово-сервисном предприятии) [4].

Более быстрые платежи могут помочь снизить многие риски в существующей системе за счет сокращения задержки между инициированием платежа, клирингом и расчетами. Своевременное подтверждение правильных средств и уверенность в завершении платежа могут принести пользу как финансовым учреждениям, так и их клиентам [2].

Хотя решения для более быстрых платежей будут сопряжены с новыми рисками, такими как операционные риски, связанные с более жесткими требованиями к обработке, есть также широкие преимущества, которые можно получить, если новые решения соответствуют высоким стандартам управления

рисками, безопасности и надежности. При создании новой платежной системы и интеграции более быстрых платежей с существующими системами есть возможности включить строгие стандарты управления рисками, безопасности и защиты, даже если эти стандарты могут не быть напрямую связаны со скоростью платежей.

Банки с универсальной лицензией были обязаны обеспечить своим клиентам возможность оплаты товаров, работ и услуг по QR-коду через СБП с 1 апреля 2022 года, а все системно значимые банки должны были обеспечить такую возможность ещё с 1 октября 2021. В 2022 году планируется запуск сервиса, который позволяет совершать платежи в пользу Федерального казначейства России. На сегодняшний день к системе уже подключено более 200 банков, также в этот список включены крупнейшие банки [3].

Таблица 1. Достоинства и недостатки системы «СБП»

Достоинства	Недостатки
Денежный перевод без комиссии	Остаются вопросы о безопасности перевода денег с использованием только номера телефона
Мгновенное осуществление перевода. Скорость поступления денег на счет получателя - моментально или в течение 15 минут	Информация от кого пришел перевод не отображается
Круглосуточная и ежедневная работа — 24/7	Нет уверенности, что данные номера телефона не будут украдены мошенниками
Необходимо знать только номер телефона и банк получателя. Нет необходимости запоминать номер счета или карты - перевод осуществляется по номеру телефона	
В дальнейшем оплата товаров и услуг по QR коду с минимальной комиссией	
Система проверяет переводы на наличие мошеннических и незаконных операций	
Широкий список участников: как банков, так и электронных денег	

Рассматривая СБП, можно сказать, что она и дальше будет совершенствоваться. Со временем появятся новые услуги, которые будут проще, выгоднее своих аналогов. Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что система быстрых платежей на данный момент занимает первое место по удобству, практичности, оперативности системы и простоте. Она легко вытеснила эквайринг и будет продолжать это делать, но нам остается только пользоваться этой системой, наблюдая, как она растет и открывает новые возможности. СБП по сравнению с классическими платежно-расчетными механизмами используют ряд фундаментально иных принципов осуществления расчетов, в частности, предоставляют возможность пролонгации осуществления ряда транзакционных операций технического характера.

Список использованных источников

1. Безуглый, Э.А., Ткаченко, В.В., Шапошников, В.Л., 2019. Внедрение системы быстрых платежей в России. Финансовая экономика, 2: 347-349
2. Положение Банка России от 24 сентября 2020 года № 732-П «О платежной системе Банка России».
3. Система быстрых платежей / [Электронный ресурс] // СБП ЦБ РФ: [сайт]. — URL: <https://sbp.nspk.ru/>
4. Официальный сайт Системы быстрых платежей / [Электронный ресурс] // Банк России: [сайт]. — URL: <https://cbr.ru/PSystem/sfp/>.
5. Федеральный закон от 27.06.2011 №161-ФЗ «О национальной платежной системе» (с изм. и доп., вступ. в силу с 30.01.2020) [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_33120_3/.

УДК 67.017(679.7)

Мудрак Константин Игоревич

Студент группы 2-МГ-26,

Санкт-Петербургского государственного университета промышленных технологий и дизайна

191186, Санкт-Петербург, Большая Морская, 18

Научный руководитель,

Любименко Анна Игоревна,

Доцент кафедры менеджмента, кандидат экономических наук.

КУЛЬТУРА ПОТРЕБЛЕНИЯ: КАК БРЕНДЫ ЗАСТАВЛЯЮТ НАС ПОКУПАТЬ БОЛЬШЕ

В статье проводится исследование проблемы как бренды заставляют нас покупать больше посвящена изучению основных маркетинговых и психологических уловок и аспектов на рынке. В основной части рассматриваются конкретные примеры стратегий, которые используют бренды для стимулирования покупок. Анализируются их характеристики и особенности, даются рекомендации по избеганию подобных уловок.

Ключевые слова: маркетинг, рекламные кампании, потребление, стимулирование продаж, селебрити-маркетинг.

С каждым днём появляется что-то новое, начиная от информации и научных открытий до новых брендов и продуктов. Мы живем в эпоху гиперболизации и гипериндустриализации, цифровизации и переизбытка информации. На фоне этого активно процветает капитализм, порождая гиперпотребление. И если вам кажется, что вы не подвержены этому, то просто вспомните как закупились на скидках в черную пятницу, брали три одинаковых, не особо то и нужных продукта по цене двух. И уверен, вы ходили в супермаркет за покупками с целью купить только «всего самого необходимого», а на кассе обнаруживали, что платите за продукты, которые, на самом деле, даже и не планировали брать.

Абсолютно каждый из нас попадался на подобные уловки маркетологов, и не раз. Подобное происходит с нами все время. К большому сожалению, почти все наше внимание захвачено брендами во главе крупных корпораций, и они манипулируют нами. И с каждым годом делают это все сильнее и более завуалированно. Вспомните рекламу в начале 2000-х годов: если рекламируется порошок, то нам открыто говорят «покупайте наш порошок, если хотите вывести все пятна!». Сейчас же нам не говорят о покупке, а транслируют ситуации схожие с нашей жизнью, проблемы с которыми мы сталкиваемся и которые в рекламе решает данный продукт. Идет взаимодействие с нашим подсознанием, апелляция к насущной проблеме или вопросу, где ответом и решением становится косвенно показанный товар. Таким образом у нас в голове выстраивается, необходимая для продавца, логическая цепочка: «чтобы мне

решить или удовлетворить проблему/запрос — надо купить данный товар».

И даже зная все это, почему так трудно сопротивляться? Какие факторы влияют на наш выбор и решения? Почему мы покупаем больше или то, что не планировали? Рассмотрим и проанализируем все маркетинговые и психологические уловки брендов, а также постараемся понять, как не поддаваться на них.

Потребление у нас — в первую очередь про удовлетворение искусственно созданных потребностей и навязанных желаний, отчужденных от истинных, не отражающих нас, реальных. Так же это и про навязывание условной выгоды, которую мы получим с покупкой, игра на наших страхах упустить эту самую выгоду или возможность.

Для того, чтобы научиться видеть все маркетинговые и психологические приемы, которые бренды используют для стимулирования продаж, надо их детальнее изучить. К самым распространённым относятся: скидки, акции, «игра с ценой», карты лояльности, сезонные и эксклюзивные товары, реклама со звездами и психологически-маркетинговые трюки.

Одним из самых популярных способов стимулирования продаж являются скидки. Бренды заставляют нас почувствовать гордость и выгоду за потенциальную покупку, вызывают чувство, будто мы выиграли или значительно сэкономили. Хотя, как правило мы не планировали покупать данную вещь, но увидев скидку процесс запускается и заставляет нас взять скидочный товар, испытать чувство выгоды. В следствии — покупаем ненужные товары и тратим больше, чем условно «экономим».

Другой способ стимулирования на основе цены, но без изменения её — игра с ценой или привязка внимания к ней. Суть заключается в простом сравнении и акценте на цене. Например, производители или торговые ретейлеры могут писать такие сообщения: «Цена: 350 рублей, получите за 200 рублей только у нас» или «У конкурента за 125 долларов, а у нас за 50!». Иными словами, привязка цены, это когда вы основываете свои решения на якорной цене, которую вы видели ранее. Тем самым маркетологи «подкупают» вас на покупку более дорогой продукции, сказав, что их предложение дешевле. Данное когнитивное искажение чаще всего используется в продажах, когда сравнивают или ссылаются на другое, связанное или несвязанное число, чтобы установить соотношение цены и качества. Происходит это подсознательно.

Следующий распространенный способ — карты лояльности. Многие сетевые магазины или бренды создают систему лояльности для покупателей в виде приложений или пластиковых карт. Часто в таких приложениях приходят рассылки о скидках, акция и предложениях которые дополнительно нас стимулируют к покупкам. Например, «купите на (определенную) сумму и получите скидку (3) % на месяц». Плюс такие приложения собирают статистику, отслеживают наши покупки и предпочтения, для дальнейшего использования в своих целях [1].

Акции — каждый с ними знаком и зачастую многие покупали ненужные продукты именно по самым популярным акциям, среди которых: «2 по цене 1» или «3 по цене 2». Для нас это выглядит как большой куш и значительная

экономия, «подарок» от продавца, хоть продукт и не был нам нужен. На деле же, маркетологи создают такие акции не из желания помочь покупателю, а скорее наоборот, помочь себе и как можно быстрее реализовать залежавшиеся продукты, получив при этом дополнительную прибыль.

Отдельный и относительно новый пример уловок — сезонные товары, лимитированные вкусы/коллекции и праздничные эксклюзивы. Хэллоуин, Рождество и Новый год — в преддверии всех этих праздников нас всегда ожидают эксклюзивы от брендов, от новых вкусов шоколадок, до кремов и косметических средств с тематической отдушкой и оформлением под определенный сезон. Стимулируют нас к покупке этой самой новизны и ограничением по времени продаж. Естественно большинство попытается стать тем счастливчиком, который успел купить такую «редкость». Только часто через какое-то время на нереализованные остатки ставят скидки и распродают.

Сюда же можно отнести и подарочные наборы, чаще всего ими славятся косметические бренды, с бестселлерами в комплекте и праздничной новинкой по «выгодной цене». Всё это всегда выглядит потрясающе: яркие, красочные упаковки, ленты, голографические принты. Но по большей части в таких наборах средства из постоянной линейки (с истекающим сроком годности) и одна новинка в минимальном объеме, а цена в сравнительном пересчете на средства по отдельности будет выше из-за упаковки. Безусловно, есть и хорошие, действительно выгодные, наборы с прекрасным наполнением, но их нужно искать пристальнее.

Почти у каждого человека есть любимый певец/актриса/модель или знаменитость, которая ему нравится. Знаменитости являются лидерами мнений, к ним прислушиваются. И крупные компании это заметили, став использовать в своих целях. С каждым годом мы всё больше и больше видим в рекламе известных нам личностей. Для использования звезд в рекламе был придуман собственный термин — селебрити-маркетинг (celebrity-marketing), подразумевающий под собой «усилия маркетинга, предпринимаемые компанией для создания, поддержания или изменения позиции, поведения по отношению к конкретным лицам. Как правило, это касается знаменитостей, политических лидеров, известных общественных деятелей» [2, 3].

Компании привлекают звезд для того, чтобы вызвать доверие у клиентов, повысить желание купить данный товар. Они рассчитывают, что каждый потенциальный покупатель подумает: «ну если эта звезда пользуется данной вещью, значит она хорошая, да и бренд качественный». Все рекламные кампании со знаменитостями, как правило, особенно яркие, необычные и броские, что обеспечивает привлечение внимания и запоминания. И эта стратегия очень успешна показала себя на практике: по данным аналитиков в 2019 году реклама новой коллекции Reebok при участии певицы Арианы Гранде помогла компании получить более 35 миллионов долларов менее чем за 6 месяцев от кампании. О эффекте подражания и доверие писал ещё Кант в своей книге "Антропология с прагматической точки зрения" 1798 года: «человек в своем поведении руководствуется естественной склонностью к подражанию какой-либо важной личности (дети — взрослым, простые — знатным). Закономерность подобного

подражания, а вернее единственное желание не показаться зауряднее других, в реальности не задумываясь о пользе такого подражания, называется модой» [4].

Но бренды на этом не остановились и пошли ещё дальше, придумав не просто рекламу, а сотрудничество со звездами или же коллаборации. Коллаборации — подразумевают под собой создание вещей, капсульных коллекций с дизайном или идеей, созданной медийной личностью совместно с брендом, и как правило по итогу рекламирующей этой же звездой. Это оказалось более прибыльной идеей, чем просто реклама. Здесь люди не просто покупают продукт по «рекомендации от звезды», они получают возможность купить вещь, которую придумала и создала их любимая знаменитость, их кумир.

Наиболее эффективными для стимуляции покупок являются психологические уловки, игры со словами, расположением продуктов в магазине. Если задуматься, почти всё, что есть в магазине, тайным языком заставляет нас покупать больше. К примеру огромные тележки, чтобы мы стремились их полностью наполнить; мерчендайзинг и расположение основных продуктов в самой дальней части магазина; цветные яркие ценники, которые ассоциируются со скидками, но таковыми не являются. И безусловно речевые обороты, как: «89 из 100 уже продано», «у вас есть только один день, чтобы воспользоваться скидкой», «заплатите сегодня за 300 по случаю дня рождения, либо 500 после дня рождения», «3 штуки за 1200, когда одна стоит 500!». Даже написание цены воспринимается по-разному, 1499 кажется меньше, чем 1,499.00, хотя по сути числа одинаковые.

В основе всех перечисленных стратегий лежит игра на чувстве упущенной выгоды или чувстве обретения выгоды. Большой эффект на покупателей оказывает так называемое FOMO от английского «fear of missing out» в переводе «страх упустить». Идея заключается в том, что вы можете упустить возможность в будущем, поэтому лучше воспользоваться ею сейчас. Когда компании используют FOMO в маркетинговых сообщениях, люди с большей вероятностью совершат покупку, потому что не хотят упустить выгодную сделку или интересное предложение. Например, когда вы видите, что все ваши друзья купили один продукт, вы захотите приобрести аналогичный, чтобы не быть исключением. Даже если продукт не является тем, что вам нужно, вы все равно купите его, ведь ваши друзья купили, а это значит, что в нем предположительно, что-то есть. Хотя друзья вероятнее всего сами купили его под влиянием скидок или рекламы от знаменитости. Автор книги "Мир в огне, но мы все еще покупаем обувь", журналист Алек Лич говорит следующее — «до тех пор, пока за нас будут выбирать, что в тренде, а что нет, мы всегда будем покупать больше, чем нужно» [5].

И действительно, сейчас скорость появления новых продуктов настолько высока, что мы теряемся и забываем свои истинные и настоящие потребности, желания и предпочтения. При этом далеко не каждый готов выстраивать взаимоотношения с вещью в долгосрочной перспективе, так как поток выпуска настолько увеличен, заострен на перепроизводство, что на это банально нет времени. Кто-то утверждает, что это также связано с непостоянством современной личности и ее глубокой отчужденностью. Поэтому производителям

необходимо осознать — люди не способны принять и использовать такое количество произведенного товара. К тому же перепроизводство отрицательным образом отражается на экологии. Корпорациям необходимо понять, что такая стратегия уже изжила себя и надо нацелиться на разумное производство для разумного потребления.

Для потребителей одним из первых шагов по решению данной проблемы и избежанию попадания на уловки брендов будет — осознание собственных интересов и попытки поставить под сомнения свои предпочтения. Необходимо каждый раз задавать себе вопросы: ажиотаж ли это или моё искреннее желание?; нужно ли мне это или я уже в погоне за выгодой?. Лучше ходить в магазины, когда вам действительно что-то нужно и делать это не голодными, с четко прописанным списком покупок. Брать с собой деньги наличными — ту сумму, которую изначально закладываете на траты. Перед тем как положить продукт в корзину, обдумать необходимость его покупки. Покупать по скидкам только те продукты за которыми изначально и пришли в магазин или в использовании, необходимости которых уверены, не брать по акции 3 по цене 2 только потому, что «ну они же по акции, вдруг пригодятся». Внимательно смотреть на ценники и не вестись на цветочные и словесные махинации. Осознать, что вы на самом деле хотите!

Список использованных источников:

1. Любименко А. И. Финансовые риски программ лояльности. Материалы всероссийской научно-практической конференции ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ - ЗАЛОГ БЛАГОПОЛУЧИЯ НАСЕЛЕНИЯ. 2019. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=37574699> (дата обращения 05.10.2022)
2. Привлечение селебрити в рекламе. Онлайн журнал W, 2014-2022. URL: www.wikipro.ru/wiki/privlechenie-selebriti-v-reklame (дата обращения 05.10.2022)
3. Интернет словарь маркетинговых терминов и понятий. *Словарь маркетинговых терминов и понятий*, 2014-2022. URL: www.glossary.ru/word733 (дата обращения 05.10.2022)
4. Кант, Иммануил Сочинения в шести томах. М., "Мысль", 1966. - (Философ. наследие). Т. 6.- 1966. 743с. – С.349-587. (дата обращения 09.10.2022)
5. Alec Leach. The World Is On Fire But We're Still Buying Shoes. 2022. URL: <https://www.goodreads.com/book/show/60592923-the-world-is-on-fire-but-we-re-still-buying-shoes> (дата обращения 09.10.2022).

УДК 336.76

Настасин Никита Игоревич

Студент направления подготовки «Экономика», профиль Финансы и кредит
Брянский государственный университет им. академика И.Г. Петровского,
Брянск, Россия

Научный руководитель

к.э.н., доцент, доцент кафедры финансов и статистики Брянского
государственного университета им. академика И.Г. Петровского **Караваяева
Юлия Сергеевна**

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РИСКОВ

В статье основное внимание уделяется проблеме рискованной составляющей инвестиционного портфеля ценных бумаг, от состояния которого зависит финансовое благополучие инвестора.

Ключевые слова: инвестиции, риски, ценные бумаги, портфель, диверсификация, стратегии управления

Все инвестиции связаны с рисками. Они зависят от различных обстоятельств и со временем меняются. С точки зрения финансовых вложений среди инвестиционных рисков целесообразно выделить системные и несистемные. Одни относятся к внешнеполитическим факторам, а другие зависят напрямую от компании или инструмента. Самой распространенной и эффективной стратегией, позволяющей эти риски минимизировать является диверсификация [1].

Диверсификация считается одной из важнейших рекомендаций при инвестировании. О ней можно говорить в контексте бизнеса, экономики, накоплений и, разумеется, инвестиций. Главными целями выступают: снижение рисков и освоение новых направлений инвестирования и стабилизации получения прибыли.

Изучив научные положения в отношении термина «диверсификация», нами было сформулировано следующее определение: ДИВЕРСИФИКАЦИЯ – это стратегия, которая позволяет снизить инвестиционные риски, за счет правильного распределения инвестиционных ресурсов в изученные, проверенные, различные направления и сектора экономики с целью достижения финансовой безопасности и стабильного получения прибыли.

Правило, которому следует придерживаться – это не вкладывать все денежные средства в один актив. Допустим, если средства вложить в акции одной компании, ваш портфель будет зависеть от финансового благополучия одного бизнеса. Это не лучший вариант. Кризис может наступить не у одной компании, а сразу у нескольких одновременно, это негативно отразится на вашей финансовой результативности. Для того чтобы компенсировать риски, необходимо распределить капитал в несколько активов, иными словами – диверсифицировать. Это позволит распределить риски, снизить взаимосвязь

активов и добиться получения прибыли в разные фазы экономических циклов. И если какой-нибудь риск реализуется, он затронет не весь объем капитала, а только его часть. Но стоит учитывать, то, что бес конца скупать разные активы не целесообразно.

На графике отражена взаимосвязь количества активов по отношению к риску (рис.1).

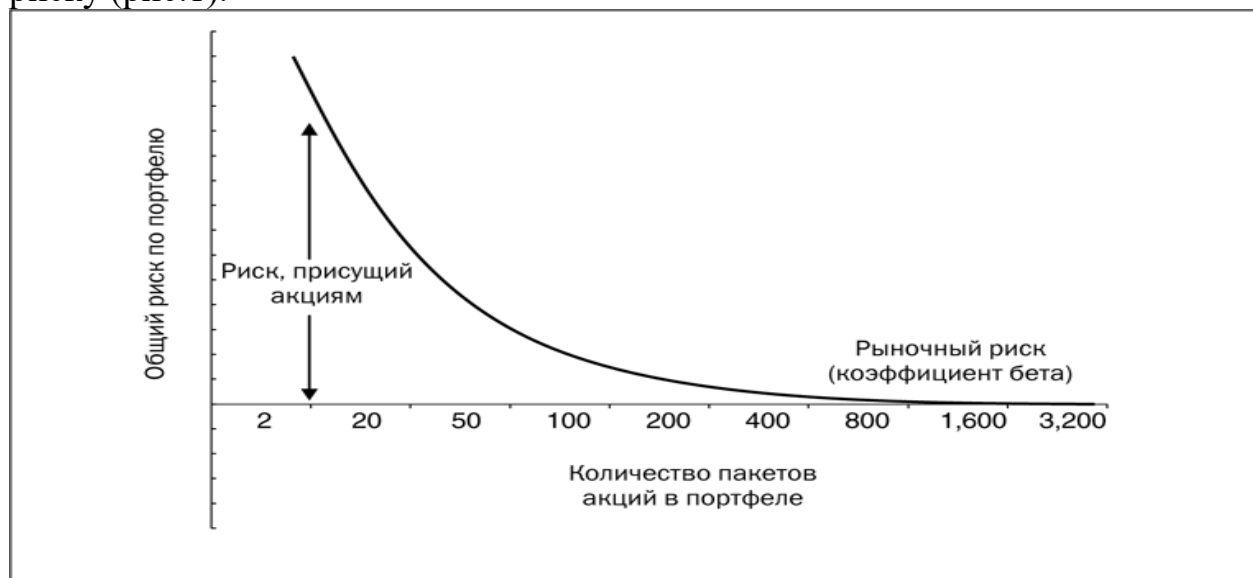


Рис. 1. Взаимосвязь количества активов по отношению к риску

Чрезмерно диверсифицированный портфель может грозить: неоправданным чувством безопасности, возрастающими издержками поиска финансовых активов и снижением качества портфеля, а также приобретением недостаточно ликвидных и надежных инструментов. Из этого следует, что такой портфель не гарантирует достаточного уровня доходности и безопасности. Но речь идет не только о биржевых инструментах: акциях, облигациях, биржевых фондах, валюте и т.д., но и о других активах например – недвижимости, которая имеет ряд преимуществ таких как: постоянный рост в цене, надежность инвестиций, возможность получать стабильный регулярный доход при сдаче объекта в аренду. Из недостатков данного направления можно выделить высокий порог входа.

Перейдем к вопросу как диверсифицировать свой портфель? Мы разобрали несколько типов активов таких как: акции, облигации, биржевые товары, альтернативные инвестиции и т.п. Теперь необходимо все это структурировать, а под правильной структурой мы понимаем конкретную пропорцию, которая подбирается индивидуально под каждого человека. Зависит она от следующих факторов: возраст, риск-профиль, длительность инвестиций. Усредняя данные показатели, можно получить несколько вариантов портфелей. Консервативный – представляет собой соотношение активов равное 60% облигаций и 40% акций. Такой портфель подойдет для инвесторов, у которых целью является сохранение вложений и получение прибыли чуть выше депозитной ставки. Умеренный – представляет собой соотношение активов равное 50% акций, 30% облигаций и 20% альтернативные инвестиции. Такой портфель подойдет для накопления капитала и получения более высокого дохода по сравнению с депозитом. И

третий вариант портфеля называется агрессивным целью которого является получение максимальной прибыли, где соотношение активов будет равно 90% акций или альтернативных инвестиций при условии сохранения высокой ожидаемой доходности. Существует также формула, которая позволяет определить рекомендуемое соотношение активов в портфеле $100 - \text{возраст инвестора} = \% \text{ рискованных активов (акций)}$.

Перейдём к готовым портфелям от известных инвесторов и финансистов. “Всепогодный” портфель Рэя Далио, который состоит в пропорциях: 30% - акций, 40% - долгосрочных облигаций, 15% - среднесрочных облигаций, 7,5% - золото, 7,5% - других сырьевых товаров. Задача модели по-разному реагировать на экономические циклы и иметь слабую корреляцию. Ещё один портфель от Гарри Брауна “Вечный”. Составлен в пропорциях: 25% - акций, 25% - долгосрочных облигаций, 25% – валюта, 25% - золото. Такая модель обеспечит небольшую доходность, долгосрочную перспективу, стабильность и защиту капитала. Данные модели, рассмотренные выше хорошо себя проявят в кризисных ситуациях и подойдут инвесторам с умеренным или консервативным риск-профилем.

Со временем стоимость наших активов может меняться под влиянием рынка: одни активы растут, другие теряют свою стоимость, третьи проходят стагнацию. На помощь приходит «ребалансировка» – приведение соотношений активов в исходное состояние. Она позволяет привести портфель в исходное состояние и избежать дальнейшего возникновения рисков. Также ребалансировка используется при изменении целей инвестирования, структуры портфеля или стратегии. Проводится она несколькими способами: первый – это дополнительное внесение денежных средств и покупка просевших активов, а второй – продажа выросших активов и покупка отстающих. Не стоит забывать про необходимость периодически отслеживать динамику компании на бирже её внешнюю деятельность, финансовую отчетность и показатели.

Данная стратегия не только позволяет сделать ваш портфель сбалансированным и безопасным, но и дает возможность одному активу компенсировать убытки другого. Главное систематично изучать продукты, рынки, в которые вы инвестируете. И как утверждал Уоррен Баффет “Никогда не инвестируйте в бизнес, в котором не разбираетесь.”

Список использованных источников:

1. Караваева Ю.С. Инвестиции. – М.: Мир науки, 2019, - 146 с.

УДК 332.1

Пешкун Антонина Александровна

Научный руководитель: Чигиринова Марина Владимировна

Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, Санкт-Петербург, Россия

ПРОПАГАНДА ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ В РОССИЙСКОЙ И СОВЕТСКОЙ МУЛЬТИПЛИКАЦИИ

В статье приводится систематизация и краткий анализ использования мультипликации как инструмента, формирующего финансовую грамотность подрастающего поколения с самого юного возраста на выразительных и понятных примерах героев мультфильмов.

Ключевые слова: грамотность, финансы, мультипликация, воспитание.

Одним из инструментов распространения идей о правильном взаимодействии с экономическими инструментами, то есть пропаганда финансовой грамотности, может выступать мультипликация, как часть общественного медиа пространства, обладающая уникальными возможностями и силой воздействия.

Она сочетает в себе средства донесения идей аналогичные тем, что используются в кино, изобразительном искусстве, литературе – это уникальная возможность интегрирования идей в пространство сказочных персонажей, возможность использования максимальной силы воздействия визуального ряда [2].

К тому же, отличительными чертами анимации является то, что изображение на экране можно неограниченно модернизировать, ориентируясь на задачи проекта и целевую аудиторию.

Эти её свойства используются и при создании образовательных проектов, таких как “Азбуки” (табл.1.).

Для более детального освещения вопросов экономического воспитания одна серия (короткий мультфильм) ограничивается конкретной проблемой, а мультсериал, по итогу, охватывает множество проблем и их решений и представляет из себя тематический сборник. Цитаты и некоторых серий представлены в таблице в качестве демонстрации факта целенаправленного просвещения (табл.2).

Таблица 1. Азбуки.

№	Название проекта-сборника	Год выпуска	Основной проект	Анимационная студия	Поддержка	Количество серий
1	«Азбука денег тётушки Совы»	2010	“Уроки тётушки Совы”	ТО ”Маски”	«ЮниорБанк», ПриватБанк и Visa International Украина [1]	13
2	«Азбука финансовой грамотности»	2018-2020	“Азбуки смешариков”	Студия «Петербург»	Поддержка и инициатива: Министерства финансов Российской Федерации. Семь серий (21–27) созданы в рамках образовательного проекта компании ПАКК «Друзья с финансами»[2]	27* (на 18.10.22)
3	«Азбука цифровой грамотности»	2019			Произведена при поддержке грантовой программы Россотрудничества в рамках федерального проекта «Кадры для цифровой экономики» национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации». Является продолжением Азбуки Интернета[3]	7
4	«Азбука недвижимости»	2020			Создана при поддержке государственной кредитной компании «Дом.рф». [3]	5
5	Азбука финансовой грамотности». Пинкод.	2019–2020	Спн-офф проекта «Пинкод»	Riki STUDY	Произведён по заказу Министерства финансов Российской Федерации [4]	14

Таблица 2. Цитаты о финансовой грамотности в конкретных эпизодах

Сборник	Серия/ эпизод	Наставления	Тема
Пин-код. «Азбука финансовой грамотности»	Тёмное дело	«Крипто валюта – дело тёмное», «инвестирование процесс не простой, это надо делать с умом, <i>а пока инвестируйте в образование</i> »	Крипто валюта, инвестиции
	Со свистом	«Мы обязательно обратимся в банк чтобы все выяснить...но знаете, иногда карточки создают иллюзию будто деньги не кончаются, а они улетают, все, со свистом.»	Банковские дебетовые карты, разумные траты
«Азбука финансовой грамотности	Благород ное дело	«Так бывает, кто рискует не всегда выигрывает», «риск благородное дело, но решать вам».	Инвестиции в предприятия

Несколько иная тенденция наблюдается в советской анимации, есть примеры мультфильмов, в которых затрагивается проблема финансов: персонаж тем или иным образом обращается с деньгами.

Крот из «Дюймовочки» (1964 г.) скрупулёзно высчитывал, сможет ли он прокормить жену: «Половина зёрнышка в день. В день - это немного. Женюсь! А в год? В году 365 дней. По половине зёрнышка в день... 182 с половиной зерна в год. А в год получается не так уж и мало! Нет, не женюсь!» [5].

Коту Матроскину можно было бы посвятить отдельную статью о его навыках владения «активами и пассивами», о стратегическом подходе к делам, пример: он отказался от подписки на журнал (регулярного источника расходов).

Пёс Шарик, в мультфильме «Трое из Простоквашино» (1978 г.) является носителем незнания и ошибочных доводов, которые парирует кот и дядя Фёдор. Этот же приём «диалога» используют и в вышеупомянутых Азбуках, например в «Пин- коде».

Мультфильм «Дорогая копейка» - является сатирой, посвящена она денежной реформе 1961 г.

Таким образом, мультипликация на протяжении длительного времени является инструментом пропаганды. В период с 2000 года формированию основ финансовой грамотности стало уделяться большее внимание, появилось большее количество целенаправленного упорядоченного и доступного материала, который полезен для просмотра не только детьми. В наше время, анимация является мощным инструментом воспитания с большим потенциалом, в том числе для пропаганды финансовой грамотности и просвещения.

Список использованных источников:

1. Азбука денег: Уроки тётушки Совы //online-uroki.com URL <https://online-uroki.com/animal/azbuka-deneg-2010> (дата обращения: 20.10.2022).

2. Азбука финансовой грамотности // Шарарам вики URL: https://losyash-library.fandom.com/ru/wiki/Азбука_финансовой_грамотности (дата обращения: 15.10.2022).

3. Азбуки смешариков // Библиотека Лосяша| Фандом URL: https://losyash-library.fandom.com/ru/wiki/Азбуки_смешариков (дата обращения: 20.10.2022)

4. Пин-Код: Финансовая грамотность // Библиотека Лосяша| Фандом URL: https://losyash-library.fandom.com/ru/wiki/Пин-Код:_Финансовая_грамотность (дата обращения: 20.10.2022).

5. Исследовательская работа на тему «Финансовая грамотность в мультипликационных фильмах» // Инфоурок URL: <https://infourok.ru/issledovatelskaya-rabota-na-temu-finansovaya-gramotnost-v-multiplikacionnih-filmah-3597367.html> (дата обращения: 16.10.22)

УДК 336

Погосян Диана Тиграновна

Аспирант кафедры экономики и финансов

Лисин Леонид Геннадьевич

Аспирант кафедры экономики и финансов

Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, Санкт-Петербург, Россия

Научный руководитель д.э.н., доц. **Мкртчян Тамара Рубеновна**

Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, Санкт-Петербург, Россия

ИННОВАЦИИ НА РЫНКЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

Аннотация: в статье рассматриваются венчурные инвестиционные фонды, которые осуществляют комплексную инвестиционную поддержку для трансформации российской экономики в динамично развивающуюся систему. Обсуждаются принципы формирования паевых инвестиционных фондов, очевидные преимущества участия в них частного бизнеса и новые возможности для их участия в инновационном развитии РФ. Подобная трансформация рассматривается как направление устойчивого развития банковской системы и обеспечения удовлетворенности заинтересованных сторон за счет роста уровня ее благонадежности.

Ключевые слова: венчурное инвестирование, инновация, частный бизнес, технологическое предпринимательство, трансформация, паевой инвестиционный фонд, благонадежность, финансовый сектор, потребительская ценность, качество, конкурентоспособность, интеграция, инфраструктура инноваций, устойчивое развитие.

Развитие мирового финансового рынка обеспечивает возможности для роста экономики и развития ее структурных институтов. Инновационное развитие, трансформация социально-экономической системы и появление новых рыночных ниш, продуктов и услуг, обуславливают необходимость организации новой системы платежных и инвестиционных инструментов. Например, для организации трансфера технологий между субъектами хозяйствования необходимо организовать процесс купли-продажи внутри одной отрасли или между различными технологическими секторами. Формирование системы объектов потребительской ценности и обмен ими внутри рыночной ниши формирует условные правила расчетов, которые могут реализовываться не в денежной, а в иной форме, с более высоким уровнем конвертации. Если круг заинтересованных сторон постоянен и не предусматривает «вхождение» новых игроков, то взаимоотношения между контрагентами могут быть формализованы на определённых принципах взаимодействия данного сообщества. Перевод в денежную форму может не происходить вовсе либо в далекой перспективе после окончания продолжительного цикла создания инновационного продукта.

Добавленная стоимость фигурирует условно, выражаясь постоянным переходом авторских прав между группой инвесторов (консорциума), финансирующих один проект, пока не будет зафиксирована неким промежуточным показателем стоимости, который остается актуальным временно, до момента последующего усовершенствования продукта. В инновациях всегда достаточно сложно определить конечный финансовый результат проекта, который может быть представлен иными категориями ценности. Это может быть репутационный капитал, экологический и социальный эффекты. Таким образом ценность инновации может быть определена неким показателем устойчивого развития и условным параметром стоимости социальной значимости, экологической целесообразности и ресурсного потенциала[1].

Для финансирования инновационных проектов в банковской системе создаются *паевые инвестиционные фонды* - определенная форма финансовых и нефинансовых консорциумов. В рамках фонда между участниками распределяются уровень риска и доли инвестиционного участия. Такие фонды также интерпретируются как *инновационные инструменты коллективного инвестирования*.

Данные формы *венчурного финансирования* позволяют аккумулировать капитал значительных размеров, достаточный для одновременного финансирования большого количества проектов. Дело в том, что развитие одного инновационного направления бывает тесно связано с необходимостью создания сопутствующей инфраструктуры, инструментальной базы и системы обучения кадров, кроме того цифровизация предусматривает написание и внедрение соответствующих информационных модулей, фиксирующих реализуемые изменения в технологическом процессе и создающих новый информационный контур функционирующей системы[2]. Таким образом, инновация приобретает всеерный характер, трансформируясь в различных направлениях и переходя на уровень смежных отраслей.

Рассматриваемая форма венчурного финансирования представляет собой форму коллективной деятельности с целью привлечения средств и аккумуляции их в рамках определенного инновационного направления, что позволяет полноценно осуществлять инвестиционный процесс, доводя проект до его завершения с высвобождением глобального интегрального устойчивого эффекта, совмещающего экономический, социальный и экологический результаты. Такие инновации становятся нише создающими, формируют мощный триггер технологического предпринимательства, развитие которого определяется как приоритет стратегического развития РФ на обозримую перспективу[3].

По сравнению с индивидуальным инвестированием у паевых инвестиционных фондов есть свои очевидные преимущества, связанные с масштабностью проектов, в которых они участвуют. Объем синдицированного кредита, предоставляемого фондом, определяет соответствующий уровень доходов каждого участника. Банковская система обеспечивает деятельность фонда, выступает в некоей роли гаранта и арбитра, регламентируя правила и условия его функционирования и следя за правильным распределением

дивидендов и долей.

Таким образом, для реализации целей глобальной модернизации производственной системы, на которой строится любое экономическое развитие, паевые инвестиционные фонды становятся площадкой для взаимодействия различных субъектов хозяйствования и совмещения частных и публичных интересов. Инновационное развитие является прерогативой частного бизнеса, так как при отборе инновационных проектов потребности рынка гораздо больше понятны бизнесу, чем государству.

С точки зрения необходимости создания финансовой инновационной инфраструктуры, поддерживающей инновационное развитие РФ, целесообразно создать Российский фонд венчурного инвестирования с капиталом не менее 400-500 млн долларов и долей государственного участия до 50%. Подобная инициатива может сыграть показательную роль и способствовать созданию новых венчурных фондов на средства частного капитала.

Роль государства в инновационном развитии всегда посредническая, обусловленная созданием благоприятного климата, стимулирующей инновации нормативно-правовой базы и лояльной фискальной политикой в отношении инноваторов. Только бизнес по-настоящему чувствителен к инновациям, их ценности и привлекательности для рынка. Частные инвесторы могут определить наличие или отсутствие потребности в том или ином продукте, определить масштаб необходимых усовершенствований для базовых продуктов и определить четкие метрики для операционных изменений используемых для их производства технологий и процессов[4].

Попытки государства напрямую участвовать в финансировании инновационных проектов показывают свою частую несостоятельность с позиции отсутствия понимания механизма формирования потребительской ценности продукта, его функциональных преимуществ, особенно когда они носят нематериальный характер и связаны со сферой «экономики впечатлений». Для бизнес-инвесторов должны быть созданы благоприятный инвестиционный климат и комплекс гарантий со стороны государства как стимул принятия решения относительно долгосрочного инвестирования в проекты со значительным уровнем риска и неопределенности.

Список литературы:

1. Мкртчян Т. Р. Инновационное обеспечение управления качеством на предприятии: монография / Мкртчян Т.Р. - СПб.: СПбГУПТД, 2018
2. Национальный стандарт ГОСТ Р ИСО 37120-2015 «Устойчивое развитие сообщества. Показатели городских услуг и качества жизни». Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/1200123370/>
3. Гагулина Н.Л., Астафьева А.И. Устойчивое развитие в условиях санкций // Наука и практика в условиях санкционного миропорядка: сборник научных статей по итогам Международной научно-практической конференции (Санкт-Петербург, 30-31 мая 2018 г.). - СПб.: Изд-во «КультИнформПресс», 2018.

4. Мкртчян Т.Р., Бурылов В.С., Долинина А.И. Рекомендации для бизнеса по достижению целей устойчивого развития (ЦУР)/Устойчивое развитие социально-экономической системы Российской Федерации: сборник трудов XXIII Всероссийской научно-практической конференции, г. Симферополь, 18-19 ноября 2021 г./ научн. ред. В. М. Ячменевой; редкол.: М. В. Высочина, А.А. Антонова, Т.И. Воробец, Р. А. Тимаев. – Симферополь: ИТ «АРИАЛ», 2021.

UDC 336

Poghosyan Diana Tigranovna

Postgraduate student, Department of Economics and Finance

Lisin Leonid Gennadievich

Postgraduate student, Department of Economics and Finance

St. Petersburg State University of Industrial Technologies and Design, St. Petersburg, Russia

INNOVATIONS IN THE BANKING SERVICES MARKET

Abstract: the article discusses venture investment funds that provide comprehensive investment support for the transformation of the Russian economy into a dynamically developing system. The principles of forming mutual investment funds, the obvious advantages of private business participation in them and new opportunities for their participation in the innovative development of the Russian Federation are discussed. Such a transformation is considered as a direction for the sustainable development of the banking system and ensuring the satisfaction of stakeholders by increasing the level of its reliability.

Key words: venture investment, innovation, private business, technological entrepreneurship, transformation, mutual investment fund, reliability, financial sector, consumer value, quality, competitiveness, integration, innovation infrastructure, sustainable development.

УДК 336.717

Резванова Алена Юрьевна

Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, Санкт-Петербург, Россия

89283452116

alyosik2001@mail.ru

Научный руководитель: к.э.н., доц. Лейзин Илья Борисович

QR-ПЛАТЕЖИ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В данной статье автор рассматривает систему QR-платежей, её главные особенности, состояние и перспективы. Также раскрыты положительные и отрицательные стороны данной системы и проанализированы данные по использованию.

Ключевые слова: система быстрых платежей, оплата покупок, QR-платежи; эквайринг; бесконтактна оплата

Система QR-платежей пришла в Россию несколько лет назад. Главной особенностью такого способа оплаты является бесконтактность, а также возможность произвести оплату не имея пластиковой карты или встроенного NFC-чипа в телефон. Эта технология представляет собой альтернативу системам Pay, работа большинства из которых с российскими картами и устройствами в настоящее время ограничена.

Как было сказано ранее, для совершения QR-платежа пластиковая банковская карта не требуется, потому что транзакция производится с банковского счета покупателя сразу на счет продавца. Для совершения такой операции необходим телефон, на котором установлено мобильное приложение используемого банка, а также есть доступ к интернету. Важно уточнить, принимает ли магазин платежи по QR-коду от банка, клиентом которого является покупатель. Как правило, крупные торговые сети и интернет-магазины уже давно подключили оплату по QR-кодам через Систему быстрых платежей (СБП). Собственно, как и большинство российских банков, которые создают и собственные сервисы QR-платежей [1].

Если продавец предусмотрел данный способ оплаты, а покупатель желает воспользоваться именно им, то необходимо открыть приложение банка и выбрать способ оплаты через QR-код, навести камеру и подтвердить платеж. Для этого подойдет любой телефон на операционных системах Android или iOS, у которого есть камера и возможность установки приложений банков – это является, пожалуй, главным преимуществом такой системы QR-платежей, в то время как бесконтактная оплата через различные Pay-системы требует еще и наличия NFC-модуля.

Однако такая система оплаты покупок существует и за рубежом. Например, жители Китая оплачивают по QR-кодам буквально все. QR-код позволяет рассчитаться на кассе супермаркета, оплатить такси или билет на поезд, бронировать гостиницу, арендовать велосипед, и выполнить любой

платеж в любой ситуации. Бизнесу выгодно принимать такие платежи, но что не менее важно для популяризации механизма и выращивания инфраструктуры, также принято делиться с клиентами полезной информацией по QR-коду. Наконец, официальные структуры, начиная с банков и до государственных учреждений, стали такими же пользователями QR-кодов, как и весь рынок в целом. Такая система бесконтактных платежей – одна из граней технического прогресса, такая же привычная [2].

Существует два вида оплаты по QR-коду – статический и динамический. В статическом зашифрованы реквизиты компании, а сумма перевода вводится в банковском приложении покупателем в момент оплаты. Такой код обычно распечатан и находится около кассы. В свою очередь динамический QR-код также содержит в себе реквизиты продавца с суммой оплаты, однако генерируется он для каждой конкретной покупки. Как правило, продавец выводит его на экран терминала или печатает на чеке.

Со стороны покупателя главными плюсами такой системы платежей является: при совершении оплаты возможность выбора счета, с которого будет проводиться оплата; быстрота процесса; оплата любого товара; возможность возврата товаров и денежных средств при покупке через QR-код такая же как и при обычной оплате; QR-платежи через СБП проводятся без комиссии; безопасность.

В свою очередь главными минусами данной системы является следующее: невозможность получать за такие покупки кешбэк; ограничение по сумме оплаты в некоторых банках [1].

В бизнесе наиболее выгодны QR-платежи для небольших магазинов, кофеен, малого и среднего бизнеса по оказанию работ или услуг. Для них ежемесячные платежи за эквайринг составляет большую часть расходов. Принимать оплату переводом по номеру телефону или карты незаконно, и поэтому, если хотя бы часть платежей принимать через Систему быстрых платежей с помощью QR-платежей, можно сэкономить на эквайринге и принимать платежи, не нарушая закон. Это особенно актуально, если основные клиенты в бизнесе – это молодежь, которая привыкла расплачиваться смартфоном. Также за новый тип эквайринга банки готовы предложить более низкую комиссию, чем за стационарные терминалы – максимум 0,7% от суммы платежа [3].

Эксперты отметили, что на конец второго квартала 2022 года с помощью системы быстрых платежей по QR-коду было принято платежей от 15,4 млн человек, а также через этот сервис было совершено 68,1 млн шт покупок. Для сравнения: за 2021 год россияне с помощью карт совершили 15,7 млн платежей на общую Медленное развитие СБП эксперты объясняли отсутствием кешбэка и неудобством использования по сравнению с бесконтактными платежами с помощью смартфона или карты.

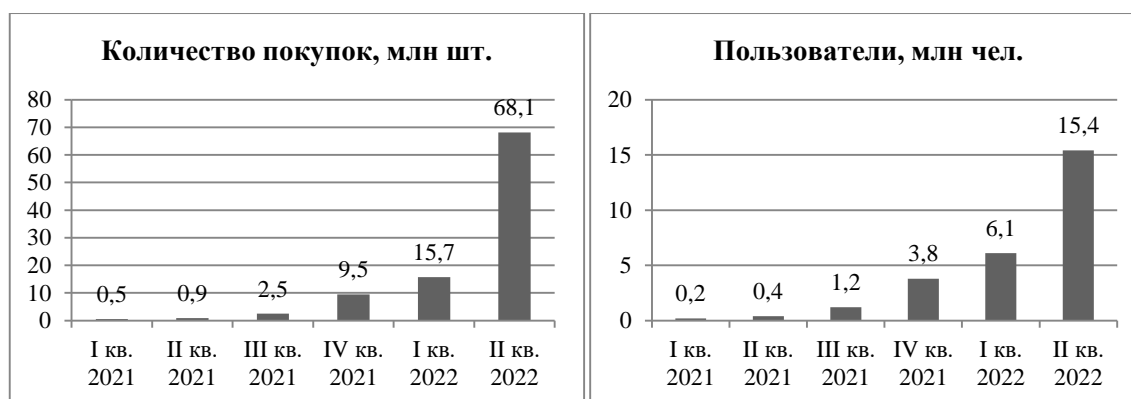


Рис. 1. Рост объема платежей через Систему быстрых платежей с помощью QR-кода [4]

СБП может вернуть бывшим пользователям Apple Pay и Google Pay возможность не носить с собой карту, а в онлайн-магазинах и вовсе может быть критически важным для потребительского опыта, так как сейчас владельцам смартфонов приходится вбивать все платежные данные вручную. На некоторых сайтах могут работать сервисы от технологических компаний и банков (например, «Я.Рай», SberPay). Но единая система СБП может быть более востребованной, чтобы клиент не использовал разные сервисы в онлайн- и офлайн-магазинах». [5]

Таким образом, оплата через QR-код может стать удобной заменой Pay-системам, особенно для тех, кто имеет постоянный доступ к мобильному интернету и не носит с собой банковские карты. Конечно, если покупателю критически важен кешбэк, то при таком способе оплаты он не сможет его получать. При всем количестве преимуществ это может оказаться весомым недостатком для многих покупателей.

Список использованной литературы:

1. Оплата по QR-коду: зачем и как // BANKNN.RU URL: <https://www.banknn.ru/zhurnal/stati/oplata-po-qr-kodu-zachem-i-kaktm>
2. Бесконтактные платежи в Китае с использованием QR-кодов // МаркетингСервис URL: https://www.marketing-services.ru/directory_marketing/analytics/articles/market_consumers/89080.html
3. Оплата по QR-коду: как это работает и кому подходит // СБИС URL: https://sbis.ru/articles/retail/oplata_po_qr_kodu_kak_eto_rabotaet#benefit
4. фиксируют кратный рост спроса на оплату по QR-кодам во II квартале // Ведомости. URL: <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2022/08/21/936942-banki-fiksiryuyut-sprosa-qr-kodam>
5. QR-кодирование захватило торговлю // РБК URL: <https://www.rbc.ru/newspaper/2022/03/30/62417cb39a7947ddc591f7b5>.

УДК 339.138

Руденчук Анастасия Александровна, магистр

Научный руководитель: Неуструева Анастасия Сергеевна, старший

преподаватель кафедры экономики и финансов

Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Санкт-Петербург, Россия

ВЛИЯНИЕ ПРОГРАММ ЛОЯЛЬНОСТИ НА ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В ПРОЦЕССЕ ПОКУПКИ

Система лояльности является одним из ключевых показателей при выборе продавца потребителем. В современном мире при высоком уровне конкуренции на рынке большинство продавцов разрабатывает программы, позволяющие поддерживать лояльность существующих потребителей, а также привлечь новых. Именно поэтому вопрос о выборе программ лояльности и значимости их влияния на повышение продаж является актуальным.

В данной статье представлено определение программы лояльности; описаны виды программ лояльности. Для того, чтобы выявить, на сколько программа лояльности влияет на поведение потребителей, был проведен опрос.

Ключевые слова: программа лояльности, дисконтная программа лояльности, накопительная программа лояльности, зонтичная программа лояльности, кобрендинговая программа лояльности, закрытый клуб, стимулирование продаж, опрос потребителей.

Программа лояльности представляет собой комплекс маркетинговых мероприятий, направленный на развитие повторных продаж существующим потребителям в будущем, продажи им дополнительных товаров и услуг, а также продвижения корпоративных идей, ценностей и других видов потенциально прибыльного поведения [1].

Программа лояльности необходима в первую очередь для: привлечения новых потребителей для компании; увеличения числа покупок и среднего чека; удержания и привлечения постоянных клиентов, увеличения их лояльности с помощью программы; решения проблем и урегулирования жалоб с целью сохранения уровня лояльности потребителей; повышения степени осведомленности потребителей о бренде, а также роста доверия к бренду; формирования базы потребителей, которые заинтересованы в покупках компании [2].

Рассмотрим на примере предприятия сферы общественного питания, каким образом работает программа лояльности потребителей при наличии жалоб. Предположим, что поступил негативный отзыв о качестве продукта, и гость оставил жалобу на ресторан. С помощью программы лояльности руководитель или директор ресторана может позвонить гостю и предложить заменить продукт, а также предложить большую скидку (25% или 50%), тем самым сохранить лояльность потребителя, а также удержать его и пригласить на следующее посещение.

Рассмотрим основные виды программ лояльности – рис. 1.

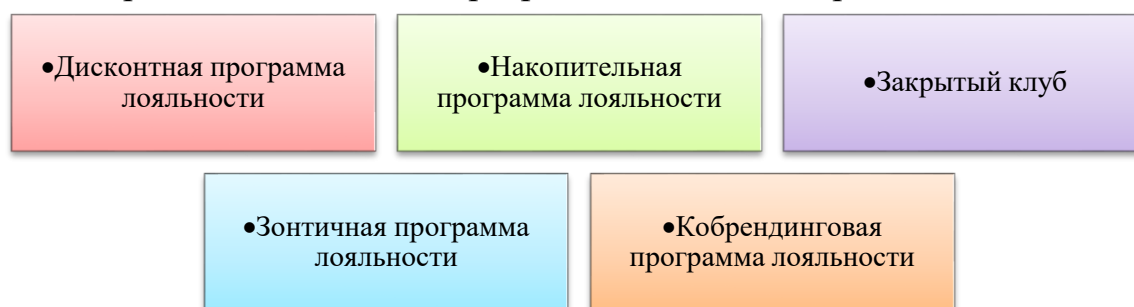


Рисунок 1 – Основные виды программ лояльности

Наиболее распространённая программа лояльности в настоящее время – это дисконтная, подразумевающая собой использование дисконтных карт. Дисконтная карта – это пластиковая, картонная, бумажная или электронная карта, которая оснащена штрихкодом, магнитной полосой, чипом или уникальный унификатор, которая дает возможность потребителю получить скидку в точка продавца при соблюдении правил использования. С помощью дисконтной карты потребитель получает шанс сэкономить при совершении более крупных покупок, а также получить положительные эмоции при совершении покупки [3].

Накопительная программа лояльности не менее популярная программа лояльности. Баллы в накопительной программе – это некая валюта в торговой сети, с помощью которой потребитель приобретает товар даром. Накопительная программа часто используется в преддверии праздников, так как покупатели с помощью программы лояльности начинают покупать то, что не собирались приобретать в обычных условиях [4].

Закрытый клуб – это вид программы лояльности, часто используемый премиальными брендами: компаниями по продаже автомобилей, алкоголя, отелями, брендами люксовой косметики и дизайнерской одежды. Работает по принципу: потребитель копит баллы, а потом получает доступ к специальным предложениям закрытого клуба (закрытые вечеринки, презентации и т.д.). С помощью закрытого клуба бренды увеличивают заинтересованность постоянных потребителей, а также предоставляют эксклюзивную информацию о бренде, о которой будут знать только участники закрытого клуба.

Зонтичная программа – это объединение нескольких брендов в одной общей программе лояльности. Кобрендинговая программа лояльности – несколько брендов со схожей философией собираются вместе и формируют единую бонусную программу [5].

Для того, чтобы определить влияет ли программа лояльности на поведение потребителей, было проведено исследование. Исследование проводилось методом опроса, формой которого является анкетирование. Анкета представилась к заполнению покупателями торгового комплекса Норд (ТК Норд), находящегося по адресу: г. Санкт-Петербург, просп. Просвещения д. 19. В опросе приняло участие 100 человек. Представим основные результаты исследования.

В ходе опроса было выявлено, что для 63% респондентов программа лояльности играет значимую роль при приобретении товаров или услуг. Более трети опрошенных (36%) предпочитают дисконтную систему лояльности, обеспечивающую наличие скидки в момент совершения покупки; 32% отдают предпочтение накопительной системе лояльности, которая позволяет потратить бонусы при совершении следующих покупок. На вопрос о том, как бы потребители распорядились бонусами/скидками в преддверии праздника, например, Нового года, было выявлено следующее – рис. 2.



Рисунок 2 – Ответы респондентов на вопрос анкеты

Большинство респондентов (47%) имея привилегии по программе лояльности стали бы приобретать подарки, которые при отсутствии дополнительно стимула приобретать не стали; 26% опрошенных потратили бы привилегии на незапланированные покупки себе; 13% - приобретают подарки тем, кого не собирались одаривать. Совокупно 9% респондентов высказались о том, что оставят привилегии на покупку товаров, или приобретут то, что не приурочено к празднику.

Вышеизложенное позволило определить, что программа лояльности является значимым инструментом при стимулировании продаж, служит важным показателем при выборе потребителем продавца или реализуемых товаров и услуг. При помощи формирования и внедрения грамотной системы лояльности возможно увеличение объема продаж, завоевание более прочной позиции компании на рынке. Выбор программы лояльности зависит от реализуемой концепции, целевого сегмента, а также возможностей компании.

Список используемых источников

1. Годына, Юрий Система КРІ на основе анализа лояльности клиентов / Юрий Годына. - М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2021. – 125 стр.

2. Джанелл, Барлоу Жалоба — это подарок. Как сохранить лояльность клиентов в сложных ситуациях / Барлоу Джанелл. - М.: Олимп-Бизнес, 2017. – 265 стр.

3. Носова, Н.С. Лояльность клиентов, или, как удержать старых и привлечь новых клиентов / Н.С. Носова. - М.: Дашков и К°, 2018. – 356 стр.

4. Томпсон, Харви Кто увел моего клиента? Выигрышные стратегии формирования и поддержания лояльности клиентов / Харви Томпсон. - М.: Вильямс, 2019 – 639 стр.

5. Шальнова, Ольга Технологии формирования потребительской лояльности в розничной торговле / Ольга Шальнова. - М.: Дашков и К, 2018. – 425 стр.

УДК 338.242.2

Сеньшова Екатерина Александровна

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента

Санкт-Петербургский государственный университет промышленных

технологий и дизайна, Санкт-Петербург, Россия

senshova@internet.ru

812 310-21-47

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ЦИФРОВЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Статья посвящена некоторым аспектам развития инвестиционных проектов и формирования инвестиционного климата в современных условиях перехода к цифровой экономике в Российской Федерации.

Ключевые слова: цифровая экономика, цифровизация, цифровые инвестиции, инвестиционные платформы, стратегический инвестор, инвестиционный климат.

Проистекающие в современном мире бизнес-процессы во всех сферах и направлениях деятельности находятся под мощным влиянием стремительно изменяющейся технологической инфраструктуры. Введенный в 1994 году термин «цифровая экономика» (digital economy) обозначил масштабную трансформацию всего общества в слияние двух сфер: реальной и виртуальной.

Термин основательно не закрепился еще на законодательном уровне, а некоторые эксперты уже высказывают мнение, что в ближайшем будущем цифровая экономика обгонит аналоговую. И к этому, безусловно, есть определенные предпосылки: ускоряющаяся глобализация, компьютеризация и распространение сенсорных устройств, всемирная информационно-коммуникационная сеть, охватившая мир цифровизация, накопление и необходимость обработки масштабных объемов данных и т.д. [3]

Однако для дальнейшего развития цифровой экономики и эффективного управления в обозначенном направлении экономической деятельности обязательным условием выступает объединение усилий и согласованность всех заинтересованных сторон. Цифровая экономика – по сути, новая модель развития общества, формирующая свои принципы, подходы и инструментарий.

В России принято считать официальной формулировку определения цифровой экономики, содержащуюся в указе Президента РФ от 9 мая 2017 г. № 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 - 2030 годы»: «хозяйственная деятельность, в которой ключевым фактором производства являются данные в цифровом виде, обработка больших объемов и использование результатов анализа которых по сравнению с традиционными формами хозяйствования позволяют существенно повысить эффективность различных видов производства, технологий, оборудования, хранения, продажи, доставки товаров и услуг». [4]

- Управление развитием цифровой экономики происходит на трех уровнях:
- 1) стратегический – определение векторов развития, согласование форсайтов и постановка стратегических целей;
 - 2) оперативный – обеспечение выполнения задач и достижения целей, установленных на стратегическом уровне, путем формирования инновационных бизнес-моделей, методологии, требований, стандартов;
 - 3) тактический – непосредственное управление выполнением планов и реализацией проектов цифровой трансформации.

Развитие цифровой экономики в России, с учетом установленных целей и задач, требует серьезных вложений. И смена самой экономической модели обуславливает как изменение способов и видов инвестирования, так и необходимость правового регулирования вопросов осуществления цифровых инвестиционных проектов. В Гражданский кодекс РФ Федеральным указом № 34 от 18.03.2019 введена статья 141.1 «Цифровые права». При этом термин «цифровые инвестиции» законодательно еще не закреплен, Федеральный закон от 02.08.2019 N 259-ФЗ (ред. от 14.07.2022) "О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" дает только следующее определение: «инвестиции – денежные средства, используемые в целях получения прибыли или достижения иного полезного эффекта путем приобретения предусмотренных настоящим Федеральным законом ценных бумаг или цифровых прав либо путем предоставления займа». [1]

В то же время инвестиционная деятельность в цифровом поле раскручивается как маховик, толкая и российский бизнес в Индустрию 4.0. Внутренние затраты на развитие цифровой экономики, по данным Федеральной службы государственной статистики, составили в 2021 году 2 946,9 млрд руб. [2] Темпы роста цифровой экономики требуют инновационных форм инвестирования, так появились и успешно развиваются криптовалютные инвестиционные платформы, коллективное онлайн инвестирование (фандрайзинг, краудфандинг, краудлендлин, краудинвестинг, краудселинг), электронная коммерция, токенизация и другие.

В России уже хорошо зарекомендовали себя следующие инвестиционные платформы: Simple Estate (возможность приобретения или продажи доли в профессионально отобранных объектах коммерческой недвижимости для частных инвесторов), MD Finance (помощь в получении средств для исполнения государственных контрактов в рамках 44-ФЗ и 223-ФЗ), Crowd Supply (электроника и программное обеспечение, оригинальные дизайнерские продукты), Experiment (финансирование экспериментальных проектов, научных идей, новых технических разработок.). К наиболее популярным сегодня краудфандинговым площадкам относятся: Planeta.ru (творческие идеи, благотворительные проекты, стартапы), Boomstarter.ru (культура, искусство, спорт, туризм), Kroogi.com (оцифрованные литературные, художественные, музыкальные произведения). В числе активно развивающихся краудлендинговых площадок можно назвать: Money Friends (экспресс финансирование бизнеса), Start Track (приобретение акций компаний малого и

среднего бизнеса), Город Денег (инвестиции в сектор малого предпринимательства) и другие.

Надо отметить, что инвестиции государства в цифровую сферу значительно ниже вложений частного бизнеса, вместе с тем, государство активно в разработке и поддержке инновационных социальных практик и инфраструктур, нацеленных на формирование долгосрочных инвестиционных цифровых проектов будущей экономики страны.

Грамотный стратегический инвестор четко понимает организационный замысел и стратегическую перспективу проекта или, напротив, ощущает и предчувствует отсутствие таковых. И с точки зрения инвестиционных процессов, развиваемые знаниевые технологии определяют и обуславливают цифровизацию не как одностороннее самостоятельное явление, а как обязательное создание комплексных социально-цифровых институтов, надотраслевых платформ цифровых решений. В решении таких глобальных вопросов, выходящих за рамки информационных знаний и сложившейся организационно-управленческой деятельности, должны на первый план выйти эпистемические технологии, то есть методы и способы постановки проблемы, поиска нужных знаний и инновационного приложения этих найденных знаний для решения проблем [5].

Тренды и сигналы будущего спроса побуждают цифровых инвесторов к принятию множества отраслевых специализированных решений. Сегодня в десятке самых привлекательных ниш для цифрового инвестирования находятся такие направления, как дистанционные образовательные технологии (EdTech), финансовые операции (FinTech), технологические цифровые разработки для здоровья (HealthTech), электронная коммерция (E-commerce), программное обеспечение как услуга (SaaS) и транспорт. Объявленная ВОЗ пандемия спровоцировала также всплеск инвестиций в персонализацию медицины и страхование.

По данным Минцифры РФ, в Российской Федерации энергично развиваются онлайн-сервисы в указанных инвестиционных направлениях (таблица 1).

Таблица 1. Использование интернета населением страны в процентах от общей численности населения 15-74 лет в 2020 году [6]

№ п/п	Направление использования	Россия	Лидер рейтинга	Ближайший в рейтинге «сосед»
1	Для осуществления финансовых операций	49	Финляндия – 92	США – 60
2	Для заказа товаров (услуг)	40	Великобритания - 90	Италия – 44
3	Для поиска информации, связанной со здоровьем или услугами в области здравоохранения	33	Финляндия - 77	Италия – 46
4	Для дистанционного обучения	8	Республика Корея - 30	Франция – 8

Как видно из таблицы 1, российские пользователи активно применяют возможности интернета для реализации своих потребительских нужд. И

несмотря на тот факт, что до позиций стран-лидеров еще достаточно далеко, аутсайдером наша страна не выглядит. Данные таблицы также подтверждают инвестиционную привлекательность для коммерческого бизнеса обозначенных выше ниш цифровизации.

Резюмируя, хочется акцентировать внимание на том, что всесторонний процесс перехода в цифровую экономику в Российской Федерации, как и во всем мире, необратим. Стратегическая эффективность реализации инновационных трендов базируется и непосредственно зависит от реалистичности и ориентированности на долгосрочный результат сегодняшних инвестиционных решений и стратегий. И только объединив в этом направлении усилия государства, частного бизнеса и науки возможно и необходимо создать привлекательный инвестиционный климат в новых реалиях.

Список использованных источников:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 02.08.2019). - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 03.09.2022).

2. Использование цифровых технологий организациями по Российской Федерации, субъектам Российской Федерации и видам экономической деятельности (с 2003 г.) - Режим доступа: <http://rosstat.gov.ru> (дата обращения: 30.09.2022).

3. Капустина, М. Д. Инвестиции в цифровые активы / М. Д. Капустина, Т. В. Власова, В. А. Саблина. — Текст: непосредственный // Молодой ученый. — 2022. — № 16 (411). — С. 344-347. — URL: <https://moluch.ru/archive/411/90495/> (дата обращения: 09.10.2022).

4. Козырев А.Н. Цифровая экономика и цифровизация в исторической ретроспективе. // Цифровая экономика. – 2018. – № 1 (18). – с. 5-19. - <http://digital-economy.ru/arkhiv-zhurnala/pervyj-nomer-zhurnala-tsifrovaya-ekonomik> (дата обращения: 06.10.2022).

5. Морозко Нат.И., Н.И Морозко Н. И., Диденко В. Ю. Цифровые трансформации в финансовых отношениях в 2022–2023 годах: проблемы и глобальные тренды // Экономика. Налоги. Право. – 2022. - № 15 (1). – с. 45-55.

6. Цифровая экономика: 2022: краткий статистический сборник / Г. И. Абдрахманова, С. А. Васильковский, К. О. Вишневецкий и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». –М.: НИУ ВШЭ, 2022. – 124 с.

УДК 336.717

Стародубцева Арина, магистр

Научный руководитель: Лейзин Илья Борисович,
к.э.н., доцент, доцент кафедры экономики и финансов

Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, Санкт-Петербург, Россия.

РИСКИ МОШЕННИЧЕСТВА В СИСТЕМЕ ЭЛЕКТРОННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

В статье приведены основные схемы мошенничества в системе электронных платежей, которые активно растут с появлением новой коронавирусной инфекцией. Доверие клиентов российских банков снизилось в связи с утечкой базы данных в сеть. Для предотвращения атак злоумышленников, стоит соблюдать и применять ряд правил по соблюдению конфиденциальности и безопасности личных данных.

Ключевые слова: электронные платежи, информационная безопасность, пластиковые карты, мошенничество, банк, база данных, клиенты

Долгое время банки предлагали платежные услуги компаниям и частным лицам, но последние 20 лет показали, что специализированные провайдеры значительно расширили рынок. В течение последнего десятилетия частные лица и продавцы электронной коммерцией все чаще используют платежные сервисы. В России наблюдается тенденция развития электронных платежей. Резкий рост числа электронных транзакций является частью бума электронной коммерции и перехода от наличных платежей. К механизмам цифровых платежей относятся банковские карты и цифровые кошельки. Несмотря на рост популярности использования электронных платежей, одним из неизбежных показателей является повышенный риск финансового мошенничества. Некоторые компании относятся халатно к вопросу о правилах хранения персональных данных клиента, из-за чего происходит их утечка. В интернете существует ряд небольших онлайн-магазинов и сервисов, которые не в состоянии обеспечить соответствующий уровень безопасности данных клиента. За последний год в сети были найдены базы данных клиентов крупных компаний, сетевых магазинов, микрофинансовых организаций и др. В случае утечки персональных данных компания, помимо потери репутации, несет юридическую ответственность за утерю конфиденциальной информации. Для защиты персональных данных в организации необходимо использовать системы контроля утечек информации (DLP), средства мониторинга событий и выявления инцидентов[1].

В связи с высоким ростом мошенничества клиенты российских банков не доверяют информационной безопасности. За последний год участились случаи атак на базу данных клиентов. К таким случаям относятся телефонные звонки от мошенников, которые выдают себя за сотрудников банка и при этом имеют информацию о личных данных клиента для ведения диалога, например, ФИО

клиента и номер карты. Мошенники представляются сотрудниками банка и уведомляют клиента о выплате «коронавирусных» льгот и социальных выплат. Они предлагают клиенту оформить кредит по низкой ставке или снизить проценты по уже имеющемуся кредиту. Для того чтобы узнать какая льгота наложена на кредит, мошенник требует предоставить паспортные данные, информации о банковской карте и номер телефона, к которому привязан счет. После разговора на счете исчезает вся сумма денежных средств. Мошенники использовали данные держателя банковской карты и оплатили дорогостоящие покупки. Еще одна уловка заключается в несанкционированном списании денежных средств. Клиент банка получает СМС якобы из банка о том, что были списаны деньги. У клиента нет никаких сомнений, так как номер с которого пришло СМС похож на настоящий номер банка. Через несколько минут поступает звонок от мошенника, представляя себя сотрудником банка, который действует быстро и напористо. Создавая психологическое давление, он предупреждает клиента, что сейчас кто-то пытался снять деньги с карты, тем самым просит незамедлительно сообщить одноразовый пароль из СМС и кодовое слово. Как только клиент сообщает нужные данные, мошенник сразу же списывает все деньги с карты. В период пандемии СберБанк предотвратил хищение денежных средств клиентов на сумму более 60 миллионов рублей.

Иным же способом мошенничества является фишинговый сайт. С помощью таких «зеркальных» сайтов клиенты добровольно предоставляют доступ к средствам не осознавая этого. Зеркальные сайты создаются максимально идентичными к оригинальным. Различие может быть только в одной букве доменного имени. Клиент совершает онлайн-покупку через сайт и в результате остается без денег и услуги. Еще одним трюком мошеннической махинацией является рассылка СПАМ-сообщений на различные почтовые ящики подозрительно характера[2].

Проведя социологический опрос, проанализировав электронные ресурсы, было установлено, что в 2021 году 60% россиян столкнулись с телефонными злоумышленниками, 16% получили мошеннические СМС. На сегодняшний день самыми популярными мошенническими уловками являются:

- oferta банковских услуг (48%);
- предложение банковских карт (30%);
- внушение оформить кредит (7%);
- перевод денежных средств (15%).

В итоге 10% россиян потеряли свои денежные средства из-за злоумышленных телефонных звонков.

Другая техника мошенничества – поддельный банкомат. Такой банкомат полностью имитирует настоящий, что не вызывает никакого сомнения у пользователя при попытке провести операции с пластиковой картой. Суть работы поддельного банкомата, заключается в корректном считывании информации с карты, в том числе ПИН-код, но деньги не выдает. Карточка возвращается пользователю, но вся информация о ней сохраняется в банкомате[3].

На сегодняшний день банки проводят активные мероприятия по

повышению информационной «подкованности» клиентов. Самый надежный способ защитить свои конфиденциальные данные и снизить мошенничество с пластиковыми картами - это соблюдение правил безопасности. Не следует доверять карты посторонним лицам, записывать ПИН-код в легкодоступных местах, оставлять карту без присмотра, а также нельзя никому сообщать ПИН-код. Ни один сотрудник банка не вправе требовать от вас ПИН-код, CVV/CVC-код. Обязательно необходимо поставить свою подпись на обратной стороне карты сразу же после получения. Для большей безопасности хранения и переноске пластиковой карты, существуют специальные карточные чехлы с защитой от считывания[4]. Также специалисты рекомендуют проверять движение средств на банковской карте. В случае неправомерной пропажи денег, клиент успеет отправить претензию банку. Еще одним главным правилом является незамедлительное обращение в банк в случае потери или краже пластиковой банковской карты. Кроме паспортных данных, клиенты банка должны защитить доступ к мобильному телефону, так как на него поступают одноразовые коды подтверждения операций. В банковских приложениях и других платформах существует двухфакторная аутентификация, которую можно подключить в разделе «Безопасность». К примеру, если нет необходимости использовать платежные приложения для социальных сетей и сотовых телефонов – отключите их. В свою очередь, развитие схем мошенничества в финансовой сфере помогает совершенствованию систем безопасности финансовых организаций. Крупные банки создают новые улучшенные антифрод-платформы на основе искусственного интеллекта. В то же время с распространением биометрических платежей будет совершенствоваться и киберзащита финансовой информации. Стоит добавить, во избежание ограблений необходимо применять технику безопасности в отношении использования банкомата[5]. Основные моменты правил по технике безопасности: минимизировать использования банкоматов в безлюдных местах или в местах большого скопления людей; осторожность и отсутствие посторонних взглядов людей в процессе ввода ПИН-кода; не забывать карты, деньги и чек после выполнения операции; сохранять выписки по итогам операции, выданные банкоматом.

Список литературы:

1. Семенов, В.А. Информационная безопасность: Учебное пособие / В.А. Семенов. — М.: МГИУ, 2017. — 277 с.
2. Мордвинова, Е. А. Информационная безопасность банковских продуктов и услуг в России / Е. А. Мордвинова.. — 2021. — № 21 (363). — С. 239-241.
3. Баранова, Е.К. Информационная безопасность и защита информации: Учебное пособие / Е.К. Баранова, А.В. Бабаш. - М.: Риор, 2017. - 476 с.
4. Шаньгин, В.Ф. Информационная безопасность компьютерных систем и сетей: Учебное пособие / В.Ф. Шаньгин. - М.: Форум, 2018. - 256 с.
5. Партыка, Т.Л. Информационная безопасность: Учебное пособие / Т.Л. Партыка, И.И. Попов. - М.: Форум, 2018. - 88 с.

УДК 331.5:31

Стрельцова Юлия Артемовна

студентка II курса

ГБПОУ «Горловский колледж технологий и сервиса»

Научный руководитель:

Черная Анна Викторовна, преподаватель

БЕЗРАБОТИЦА: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ЕЕ ПРЕОДОЛЕНИЯ

В статье проанализирована сущность феномена безработицы. Определены основные факторы формирования и приведены позитивные и негативные последствия данного явления. Приведены предложения по основным путям решения проблемы безработицы и целенаправленности активного повышения уровня занятости населения.

Ключевые слова: безработица, рабочая сила, макроэкономическая проблема, рынок труда, мобильность, занятость.

Безработица является неотъемлемой составляющей рыночной экономики, одним из негативных последствий самой природы рынка, результатом действия его главного закона – спроса и предложения. Все страны мира прилагают много усилий для преодоления данного явления, но ни одной еще не удалось ликвидировать его полностью. Поэтому безработица является центральной социальной проблемой современного общества.

Безработица – это макроэкономическая проблема, которую формируют следующие факторы: структурные изменения в экономике, снижение темпов экономического развития, научно-технический прогресс, соотношение цен на факторы производства, сезонные колебания производства, недостаточный совокупный спрос, инфляция, несовершенное трудовое законодательство, низкий уровень профессиональной подготовки и переподготовки, недостаточный уровень программ занятости и демографические процессы.

Сущность процессов безработицы активно исследуются в трудах как зарубежных, так и отечественных ученых. Среди российских ученых, которые сделали свой вклад в исследование данной тематики можно выделить: М.Г. Гиндельгерш, С.А. Дятлов, С.А. Кузьмин, И.С. Маслова, И.Д. Мацкуляк, А.А. Никифорова, А.С. Семенов, Г.Э. Слезингер.

Безработица – это общественная ситуация в стране, вызванная экономическими, политическими или социальными факторами, при которых значительная часть работоспособного населения не сможет реализовать свой трудовой и творческий потенциал из-за ограниченности вакантных рабочих мест или неконкурентоспособности на рынке труда.

Возникновение безработицы тянет за собой такие последствия: усиление социального напряжения, рост количества психических заболеваний, усиление социальной дифференциации, обострение криминогенной обстановки, падение трудовой активности, сокращение налоговых поступлений, уменьшение ВВП, ухудшение уровня жизни населения, повышение затрат на социальную помощь

безработным.

Несмотря на все негативные последствия, безработица имеет и позитивные стороны: повышение социальной ценности рабочего места; увеличение личного свободного времени и свободы выбора места работы; рост социальной значимости и ценности труда; создание конкуренции между работниками; стимулирование повышения интенсивности и продуктивности труда [5].

В Донецкой Народной Республике существует много проблем со статистикой безработицы, которые не дают возможность объективно оценить реалии безработицы в регионе: отсутствие статистики о лицах, которые потеряли надежду на получение работы в регионе, которые не стоят на учете в центре занятости; статистика не учитывает частичную занятость; неправдивая информация со стороны безработных. Большое количество работников трудятся без официального трудоустройства, поэтому невозможно проверить тех, кто получает выплаты по безработице и задействован в теневой экономике. Также статистика не берет во внимание, что именно из-за отсутствия работы 30% населения выехали за границу на заработки.

Острой на сегодняшний день является проблема высокой доли безработных с высшим образованием в Республике. Так как возникает вопрос о рациональности государственной политики финансирования обучения большого количества мест для разных специальностей в системе высшего образования. В последнее время постоянно обостряется ситуация с занятостью молодежи в регионе. Существенная доля молодежи в общем количестве безработных достигла почти 30%. Молодежь составляет отдельную часть рынка труда и развивается не так как весь рынок. С одной стороны, возраст способствует высокой мобильности, открытости, смелости в переменах и поиске работы. С другой стороны, молодежи не хватает соответствующего опыта, чтобы быть конкурентоспособным на рынке труда [2].

По словам эксперта финансового рынка Эрика Наймана, среди молодежи безработица будет 30-50%, в связи с этим, усилится эмиграция вследствие экономических причин.

Также актуальной проблемой на рынке труда в регионе является проблема мобильности рабочей силы. Трансформационные экономические превращения создали возможности для появления новых условий и видов мобильности рабочей силы. Непосредственной причиной трудовых перемещений в каждом отдельном случае является несоответствие интересов и требований работника конкретному рабочему месту, а на макроэкономическом уровне несоответствие между существующим разделением рабочих мест и потребностями модели социально-экономического развития [5].

Основные пути решения проблем безработицы должны включать целый ряд мероприятий:

1. внедрение механизма защиты внутреннего рынка труда;
2. реализация государственных и региональных программ занятости населения;
3. снижение налогов для предприятий при условии сохранения рабочих мест;

4. применение экономических стимулов финансово-кредитного механизма для создания инвестиционного климата и эффективной рыночной среды;
5. развитие разветвленной системы государственной службы занятости профессиональной ориентации, подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров; содействие повышению конкурентоспособности рабочей силы за счет улучшения уровня образования по профессиям, необходимым рынку труда;
6. гарантия выплаты заработной платы, которая должна быть не ниже законодательно установленного минимального уровня заработной платы (с 01.01.2022 года в Донецкой Народной Республике установлен минимальный размер оплаты труда в размере 10245 российских рублей в месяц), не допускать задержки выплаты заработной платы; формирование легализации теневой занятости [1].

Для снижения безработицы в регионе необходимо проводить меры: повышение благосостояния населения за счет личного трудового вклада, предпринимательства и деловой активности; предоставление необходимой помощи по безработице; сохранение рабочих мест и переподготовка лиц, которые потеряли работу; осуществление основательной пенсионной реформы; содействие всесторонней государственной защите интеллектуального потенциала общества; организация специальных ярмарок труда для образовательных учреждений с целью трудоустройства выпускников; расширение опыта организации встреч с работодателями и бывшими безработными, которые нашли работу или организовали собственный бизнес; обеспечение стабильного финансирования и государственной поддержки развития духовной сферы, образования, науки и культуры.

Для решения проблем безработицы в Республике необходимо коренным образом менять политику занятости. Только целенаправленное активное повышение уровня занятости населения на действующих и вновь созданных высокоэффективных рабочих местах поможет вывести экономику из безвыходного положения, дать пространство для развития рыночных и социальных перспектив.

Список источников:

1. Кочума И.Ю. Состояние занятости и безработицы на современном этапе. Финансовое пространство. 2015. №3. С.119-126.
2. Лисюк А.С. Безработица как социально-экономическая проблема населения // Сборник научных трудов – 012. - №4(70). - С. 48-53.
3. Семенова К.Д. Анализ влияния экономического кризиса на уровень безработицы // Вестник социально-экономических исследований. – 2016. - №1. – С.106-111.
4. Гранченко Л.В. Безработица как социальная проблема рыночного общества. Экономика и государство. 2014. №4. С.12-13
5. Шаульская Л.А., Якимова Н.А. Проблемы теневой занятости в контексте структурных трансформаций рынка труда: экономические науки. 01.04.2017. №2. С.28-35.

УДК 339.13

Сурнина Виктория Сергеевна,

Магистрант

Нижегородский государственный педагогический университет им. К.Минина, г. Нижний Новгород, Россия

Научный руководитель: к.т.н., доцент, Булганина Светлана Викторовна

e-mail: bulgsv@mail.ru

ИССЛЕДОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СЕРВИСА - СИСТЕМА БЫСТРЫХ ПЛАТЕЖЕЙ СРЕДИ НАСЕЛЕНИЯ

В статье рассмотрено понятие СБП и показаны результаты исследования, проведенного в сентябре 2022 года с целью эффективности использования СБП среди физических лиц. Отмечены преимущества и недостатки данного сервиса.

Ключевые слова: система быстрых платежей, банковские услуги, опрос.

Система быстрых платежей — это сервис Банка России, позволяющий физическим лицам совершать мгновенные переводы по номеру мобильного телефона в любой банк — участник СБП, а также производить оплату товаров и услуг в розничных магазинах и сети интернет по QR-коду.

Система быстрых платежей (СБП) становится все более востребованной у населения. В связи с этим нами был проведен опрос с целью выяснения эффективности и удобства СБП среди респондентов. Выборка 41 человек – жители Нижегородской области. Проведем анализ ответов респондентов и сделаем выводы по исследованию.

Анкета включала в себя 18 вопросов. Первый вопрос касался пола. Отметим, что 65,9% это были женщины, остальные 34,1% – мужчины. Следующий вопрос касался возрастной категории людей, опрошенные распределились следующим образом: большая часть – это люди в возрасте от 18 до 25 лет – 78%, далее от 26 до 40 – 12,2%, от 41 до 60 – 7,35, до 18 лет – 2,4%. При ответе на вопрос «Что такое СБП» почти все опрошенные отметили, что это сервис, с помощью которого можно совершать межбанковские переводы без комиссии. Далее мы спросили: «Пользуетесь ли вы СБП», большая часть ответила «да» и процентное соотношение получилось 90,2% к 9,8%. Из рисунка 1 видно, что большая часть опрошенных пользуется сервисом «очень часто» - 43,9%, часто – 29,3%, редко – 14,6% и менее 10% очень редко и не пользуются вообще.

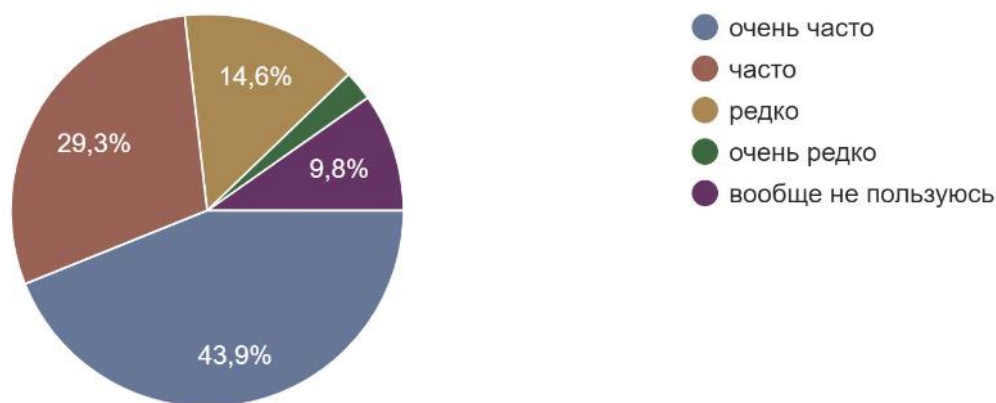


Рис. 1. Частота использования СБП

Далее мы попросили выделить ТОП-5 банков, которые являются участниками СБП и места распределились следующим образом:

1. Тинькофф
2. Сбербанк
3. Альфа-Банк
4. Газпромбанк
5. ВТБ

Нужно отметить, что основная масса опрошенных отметила, что удобнее всего СБП работает в Тинькофф банке, далее Альфа-Банк и Сбербанк. Это в первую очередь связано с удобством интерфейса приложения.

Из рисунка 2 мы видим, что респонденты знают главное отличие СБП от других платежных систем – это мгновенные переводы – 85,4% и нет комиссии за переводы до 100 000 рублей – 75,6%.

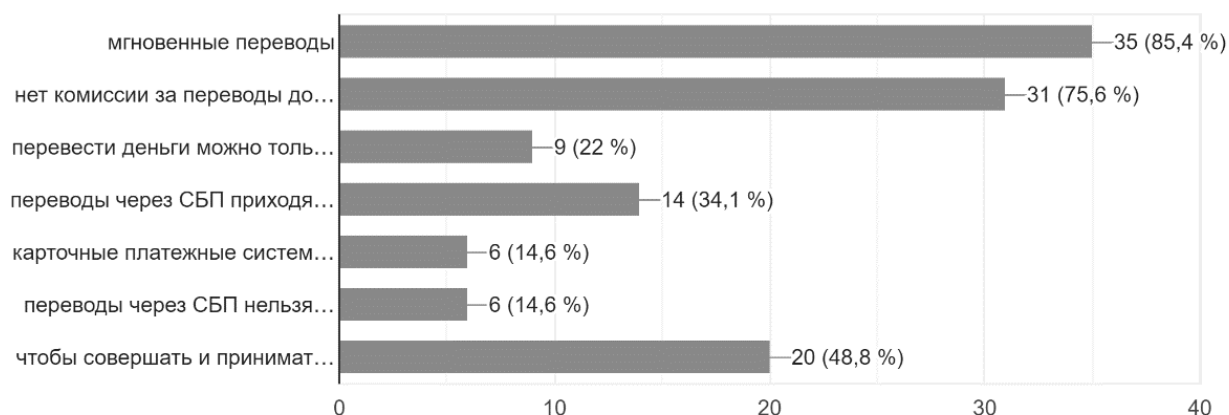


Рис. 2. Отличие СБП от других платежных систем

При ответе на вопрос: «Какой суммой ограничены переводы и платежи в СБП?», мнения опрошенных разделились между 1 000 000 и 100 000 рублей. Одна четвертая часть опрошенных вообще не знает точной суммы. Отметим, что правильный ответ - 1 000 000 рублей. Далее мы спросили: «Что делать, если деньги не дошли?», только половина людей знала правильный ответ – нужно обратиться в банк (Рис. 3).

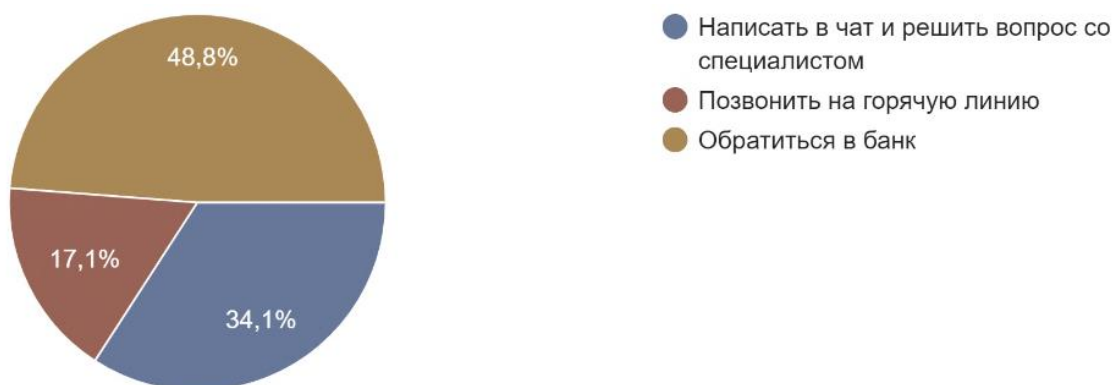


Рис. 3. Проблемы при переводе

Стоит отметить, все опрошенные знают, что для осуществления перевода достаточно знать номер телефона.

Самые частые операции, которые осуществляют респонденты – это перевод между своими счетами разных банков, перевод физическим лицам и оплата покупок через QR-код. Надо сказать, что СБП может полностью заменить банковскую карту и с этим согласны 65,9% опрошенных. Также клиент банка может в любой момент отказаться от получения средств через СБП и это знают 22 человека – 53,7% (Рис. 4).

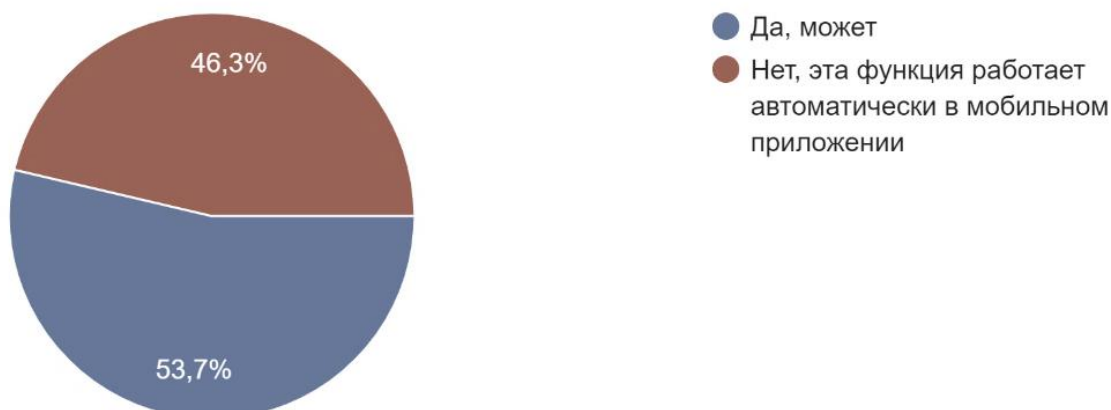


Рис. 4. Отказ от получения средств через СБП.

Далее мы отметили преимущества и недостатки при работе с сервисом. Самые популярные ответы среди плюсов – это удобство – указали 82,9%, далее доступность и возможность мгновенного перевода – 68,3%, низкая комиссия – 56,1%, чуть меньше – необходимость в карте – 51,2% (Рис. 5).

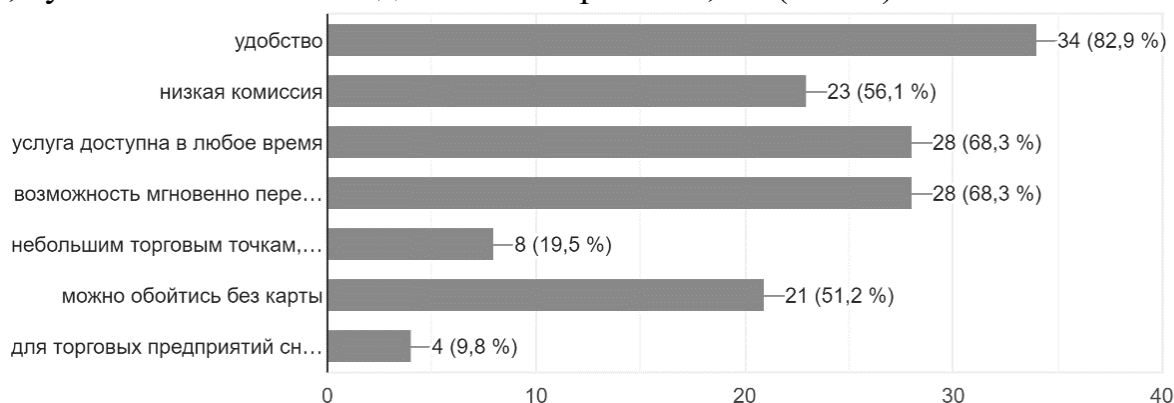


Рис. 5. Преимущества СБП

Один из главных минусов респонденты отметили – риск допустить ошибку. Если получатель поменял номер телефона, а отправитель не проверил указанные данные, то деньги зачислятся другому человеку – 70,7% (рис. 6).

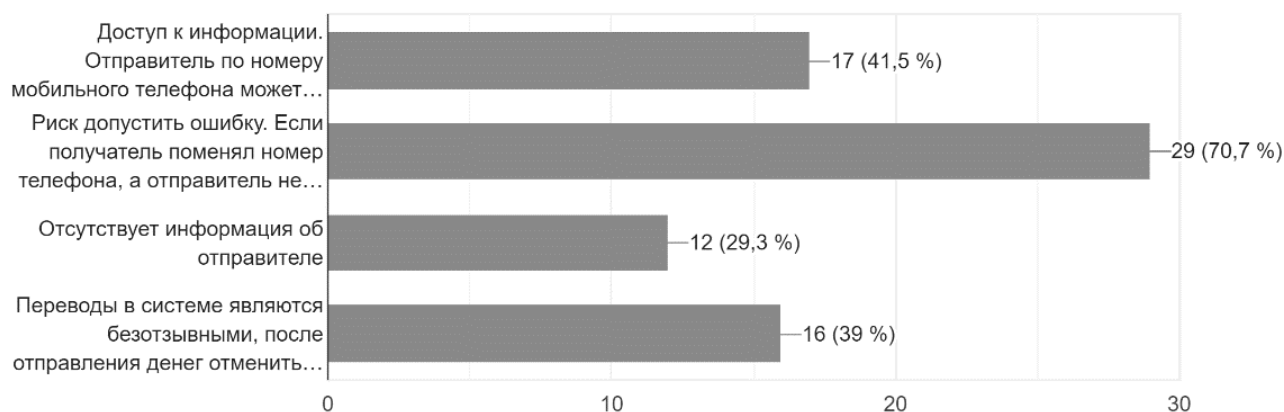


Рис. 6. Недостатки СБП

Далее мы спросили у опрошенных, чтобы они хотели изменить. Основную часть респондентов все устраивает, однако было следующее предложение: получать более подробную информацию об отправителе, чтобы понимать точно от кого деньги поступил на счёт, так как ошибка не исключена и была возможность перевести обратно.

Таким образом, можно следующие выводы – СБП пользуется популярностью среди физических лиц. Людям предоставлена возможность не только переводить деньги между счетами и другим получателям, но и оплачивать покупки через СБП с наибольшей выгодой.

Список литературы

1. Винникова И.С., Полякова Ю.О., Леонтьева Д.А. [Особенности применения цифровых технологий на уроках финансовой грамотности // Проблемы современного педагогического образования](#). 2021. № 72-4. С. 64-68.
2. Гуреева Е.П., Миронов Н.А., Булганина С.В., Лебедева Т.Е. Маркетинговое исследование востребованности банковских услуг // Московский экономический журнал. 2020. № 6. С. 63.

УДК 339.13

Сурнина Виктория Сергеевна,

Магистрант

vika.surmina.2016@mail.ru

Булганина Светлана Викторовна,

к.т.н., доцент

Нижегородский государственный педагогический университет им. К.Минина, г.

Нижний Новгород, Россия

e-mail: bulgsv@mail.ru

ИССЛЕДОВАНИЕ СПРОСА НА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ ПО НАПРАВЛЕНИЮ – КУРСЫ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

В статье описаны характеристики курсов/центров, оказывающих образовательные услуги в банковской сфере и показаны результаты исследования, проведенного в сентябре 2022 года с целью изучения спроса на образовательные услуги по данному направлению.

Ключевые слова: курсы, банковские услуги, опрос.

На сегодняшний день профессия, связанная с банковским сектором, является востребованной и модной как среди женщин, так и мужчин. В каждой развитой стране сектор экономики является передовым и не один житель не может обойтись без проведения тех или иных денежных операций.

Именно поэтому данное направленное курсов пользуется высоким спросом, но тем не менее перед тем, как выбирать куда пойти необходимо проанализировать рынок образовательных услуг по этому направлению. Рассмотрим образовательные центры Нижнего Новгорода.

Школа №1. Центр сертификации и обучения

Центр сертификации и обучения успешно работает на протяжении 5 лет, предоставляя возможность пройти курсы и получить действующее рабочее удостоверение, необходимое для последующего трудоустройства. Только за прошлый год прошли обучение более трех тысяч студентов, а за все время существования – свыше 10 тысяч человек.

Преимущества организации:

- по окончании обучения получение диплома о профессиональной подготовке/переподготовки установленного образца;
- наличие дистанционного обучения;
- доступные цены;
- возможность рассрочки/наличие акций;
- наличие персонального куратора.

Недостатки:

- отсутствует возможность очного обучения;
- отсутствие печатных пособий.

Школа №2. Национальная академия современных технологий

Банковское дело – широкопрофильная специальность, которая позволяет работать на самых разных должностях в банках, кредитных и финансовых организациях, заниматься продажей банковских услуг или аналитической деятельностью.

Программа предполагает детальное изучение специфики работы в банковской сфере, базовые продукты и механизмы основных процедур. Из-за преобладания узкоспециальных дисциплин курс лучше всего подойдет специалистам с базовым экономическим образованием. Это позволяет максимально быстро освоить весь материал и без сложностей получить диплом.

Плюсы:

- наличие дистанционного обучения;
- выдача диплома установленного образца;
- закрепление персонального менеджера за каждым слушателем.

Минусы:

- малоинформативный сайт;
- завышенная стоимость образовательных услуг;
- наличие только одного формата обучения – дистанционного.

Школа №3. Факультет повышения квалификации и профессиональной переподготовки университета им. Лобачевского

Дополнительная профессиональная образовательная программа «Финансовый менеджмент» является специализированной программой профессиональной переподготовки менеджеров среднего и высшего управленческого звена организаций всех направлений и форм бизнеса.

Плюсы:

- очно-заочная форма обучения;
- по окончании получение диплома установленного образца;
- наличие практики;

Минусы:

- завышенная стоимость образовательных услуг;
- узкое содержание курса.

Школа №4. Виакademia. ПрофБанкинг.

Высшая школа ПрофБанкинг является банковским факультетом Виакademia и предлагает высокопрофессиональную, интересную и эффективную методику обучения банковскому делу.

Плюсы:

- форма обучения Дистанционная, обучение с любой даты;
- по окончании получение диплома о профпереподготовке.

Минусы:

- узкое содержание курса;
- неудобный сайт.

Проанализировав различные сайты на предмет получения экономического и финансового образования, в сентябре 2022 года был проведен опрос с целью изучения отношения потенциальных потребителей курсов. Опрошено 19 человек – жители Нижегородской области. Проведем анализ ответов

респондентов и сделаем выводы по исследованию.

Анкета включала в себя 15 вопросов. Первый вопрос касался пола. Отметим, что 68,4% это были женщины, остальные 31,6% – мужчины. Следующий вопрос касался возрастной категории людей, опрошенные распределились следующим образом: от 18 до 25 лет – 15,8%, 26-30 лет – 10,5%, 31-35 лет – 10,5%, 36-40 лет – 26,3%, 41-45 лет – 21,1% и 46-50 лет – 15,8%. Что касается людей, которые принадлежат к финансовой/банковской сфере деятельности – это 42,1% респондентов. По уровню образования респонденты распределились следующим образом: среднее профессиональное – 5,3%, высшее образование – бакалавриат – 26,3%, высшее образование – специалитет, магистратура – 21,1%, высшее образование- подготовка кадров высшей квалификации – 10,5%, незаконченное высшее – 31,6% и нет высшего образования – 5,3%, у 47,4% респондентов профессиональное образование соответствует занимаемой должности, т.е. заинтересованность в обучении и повышении квалификации в сфере банковских услуг есть у людей с разным образованием. Отмечено, что у большинства респондентов – 31,6%, отмечается стаж работы в банковской сфере – от 3 до 5 лет, и почти у половины людей возникала ситуация, при которой необходимо было пройти переподготовку.

Мы видим, что 36,8% респондентов проголосовали за то, что повышение квалификации необходимое условие продвижения по карьерной лестнице и за вариант ответа «скорее да, чем нет» (Рис. 1).

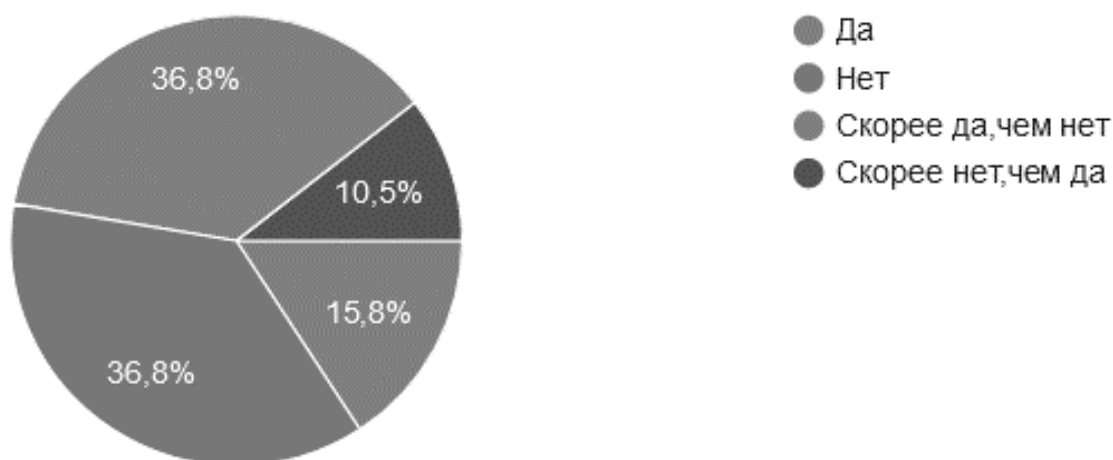


Рис. 1. Необходимость прохождения переподготовки для карьеры

Около 63,2% респондентов не проходили курсы повышения квалификации, а 21,1% – хотели бы пройти курсы в ближайшее время.

Сокращённое обучение в высших учебных заведениях – самое перспективное, по мнению большинства респондентов – 63,2%.

Самым распространенным источником информации о курсах в области финансовой сферы является направление с официального места работы – указали 73,7% респондентов.

Из рисунка 2 видно, что диплом установленного образца – главное условие при выборе курсов – 63,2%. Также важна информативность сайта – 57,9%, опыт и квалификация педагогов – 52,6%.

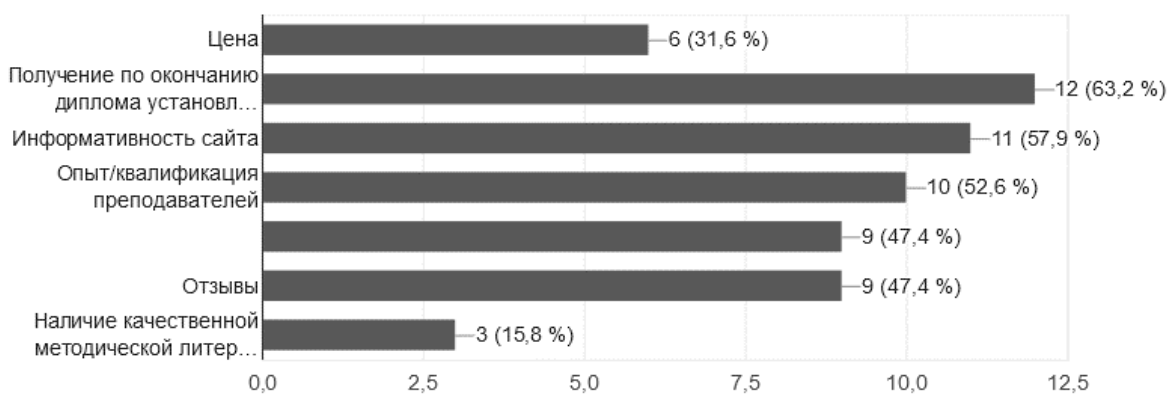


Рис. 2. Характеристики при выборе курсов

Самыми известными курсами повышения квалификации являются – среди респондентов являются курсы от Национальной академии современных технологий и Факультета повышения квалификации и профессиональной переподготовки Университета им. Лобачевского – по 57,9% голосов (Рис. 3).

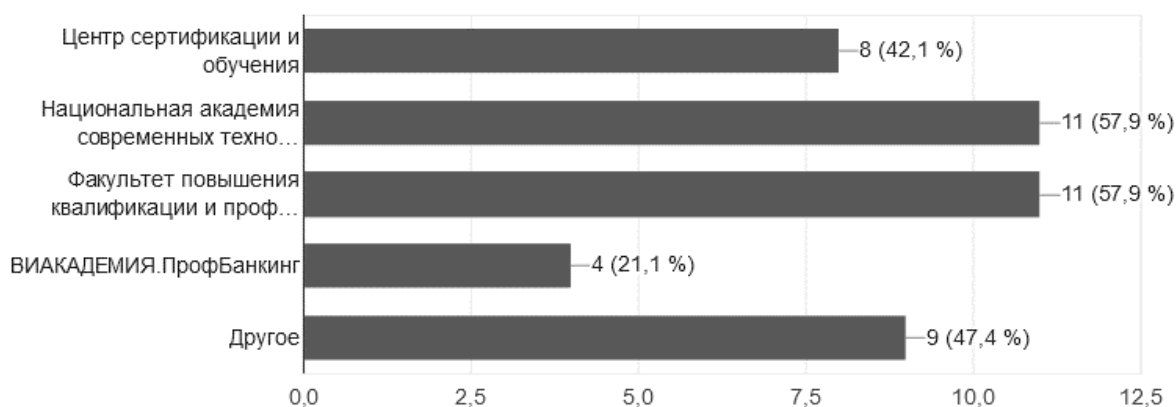


Рис. 3. Виды курсов/центров

Из рисунка 4 видно, что самым востребованным оказались курсы в области финансов и банковских услуг от Факультет повышения квалификации и профессиональной переподготовки Университета им. Лобачевского.

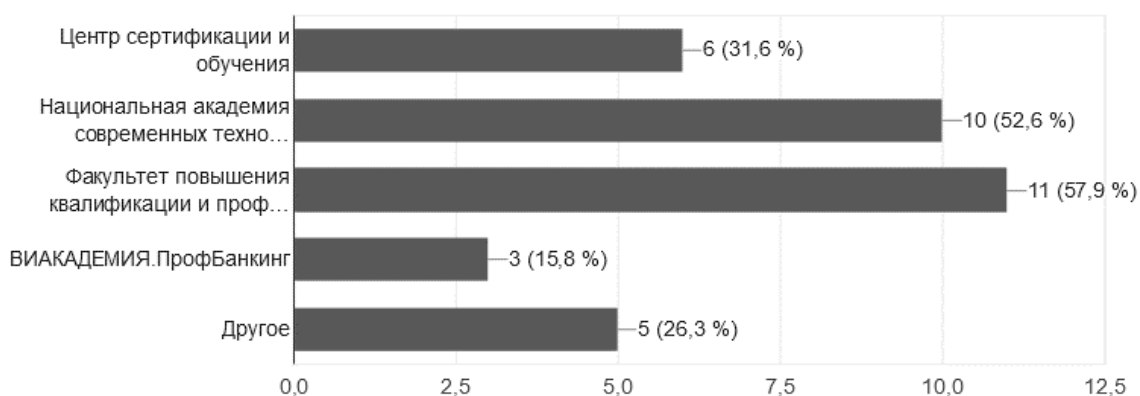


Рис. 4. Посещаемость курсов/центров

Таким образом, можно следующие выводы – подобным учебным заведениям необходимо придерживаться следующих рекомендаций:

1. Следить за развитием востребованных профессий и корректировать

направления и содержание курсов в зависимости от этих тенденций.

2. Расширять спектр образовательных услуг с учетом целевых аудиторий.

3. Следовать всем правилам учебных заведений и Профстандартам.

4. Стоит задуматься об объединении с ВУЗами и ССУЗами для приобретения более высокого статуса и влияния.

Список литературы

1. Гуреева Е.П., Миронов Н.А., Булганина С.В., Лебедева Т.Е. Маркетинговое исследование востребованности банковских услуг // Московский экономический журнал. 2020. № 6. С. 63.
2. Кузнецова Е.А., Винникова И.С., Авдоница Д.С., Бочкарёва Ю.В. Современные аспекты формирования финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов в России // Интернет-журнал Науковедение. 2016. Т. 8. № 6 (37). С. 77.

УДК 339.13

Сурнина Виктория Сергеевна,

Магистрант

Булганина Анастасия Евгеньевна,

Студент

Нижегородский государственный педагогический университет им. К. Минина,
г. Нижний Новгород, Россия

Научный руководитель: к.т.н., доцент, **Булганина Светлана Викторовна**

e-mail: bulgsv@mail.ru

ВОСТРЕБОВАННОСТЬ УСЛУГ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ СРЕДИ НАСЕЛЕНИЯ

В статье показаны результаты опроса жителей РФ, проведенного в сентябре 2022 года с целью определения уровня использования различных банковских услуг. Отмечены преимущества и недостатки банковского кредитования.

Ключевые слова: кредит, банковские услуги, опрос.

Большой ассортимент банковских услуг из года в год расширяется и предлагает наиболее заманчивые варианты для потребителя. Не зависимо от того, работает или нет официально человек, он может найти вариант кредита, который для него подойдет. Сегодня мы не можем представить свою жизнь без банка и операций, связанных с ним. Отсюда следует, что тема кредитования в жизни современного человека, будет актуальна не только сегодня, но и в будущем.

В сентябре 2022 года был проведен опрос с целью изучения уровня популярности услуг банковского кредитования среди населения. Опрошено 26 человек, жителей России путем распространения ссылки Google-формы. Проведем анализ ответов респондентов и сделаем выводы по исследованию.

Анкета включала в себя 16 вопросов. Первый вопрос касался пола. По результатам опроса, мы выяснили, что большинство респондентов женского пола – 57,7%, мужского – 42,3%. Следующий вопрос касался возрастной категории людей, результаты опроса показали, что большая часть респондентов не старше 24 лет – 61,5%, 34,6 % – в возрасте от 25 до 34 лет, и 3,8 – жители от 45 лет. Выявлено, что значительная часть респондентов – экономисты – 19,2%; 11,5% – менеджменты и юристы; 19,2% – опрошенных являются врачами. Оставшаяся часть респондентов заняты в других сферах деятельности – 38,5%. Также отметили, что большая часть опрошенных пользуется банковскими услугами – 80,8%, а лишь 19,2 – не пользуется.

При ответе на вопрос «Какими банковскими услугами вы пользовались?» были получены следующие результаты: большая часть опрошенных пользовалась услугами расчетных операций – 42,3%, по 30,8% людей

пользовались услугами депозитных и кредитных операций, 15,4% респондентов не пользуются банковскими услугами, оставшаяся часть опрошенных пользовалась другими банковскими услугами – 23,1% (Рис. 1).

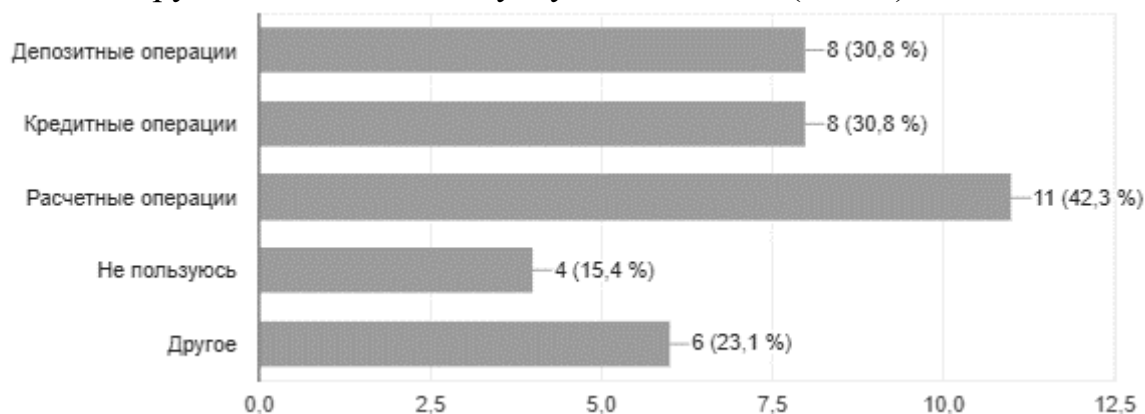


Рис. 1. Спрос по видам банковских услуг

Задавая вопрос: «Как часто вы пользуетесь банковскими услугами?», мнения людей распределились следующим образом: большая часть опрошенных регулярно пользуются услугами банков – 30,8%, 26,9% пользуются услугами часто/редко, 11,5% не пользуются банковскими услугами в настоящее время (Рис. 2).

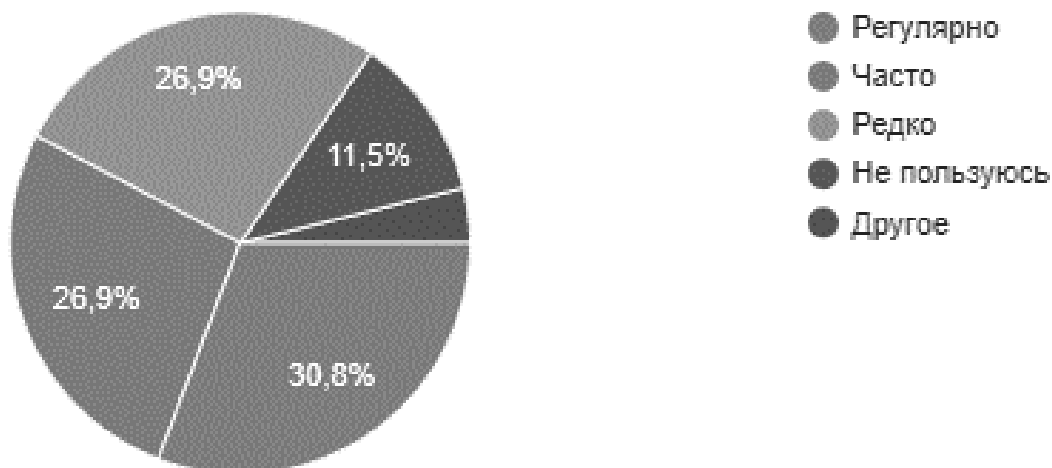


Рис. 2. Частота использования банковских услуг

В ходе анализа ответов на вопрос «Пользовались ли вы услугами банковского кредитования?», были получены результаты: 65,4% опрошенных не пользуется услугами кредитования, 34,6% респондентов пользуется данными услугами (Рис. 3).

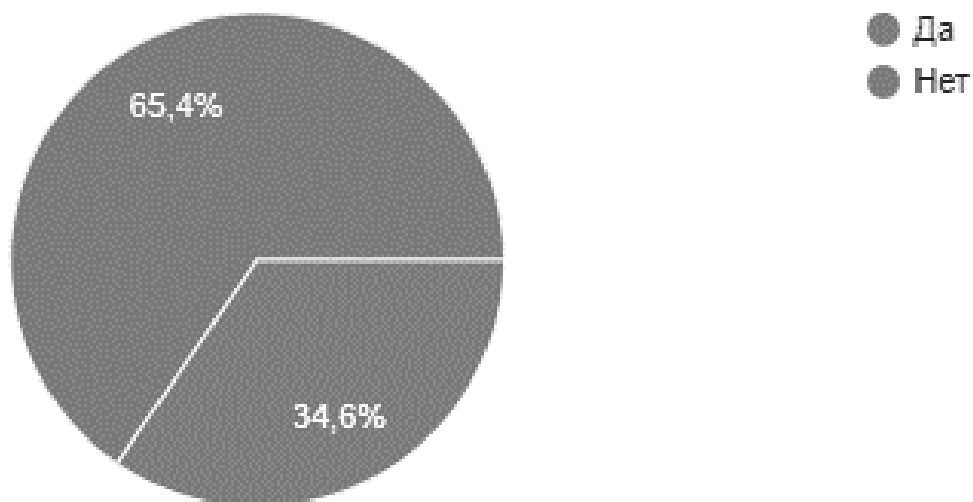


Рис. 3. Использование услуг банковского кредитования

При ответе на вопрос «Планируете ли вы воспользоваться услугами банковского кредитования?» результаты были распределены таким образом: 30,8% опрошенных жителей планируют воспользоваться услугами страхования, 30,8% – не планируют, а также 38,5% готовы воспользоваться данными услугами при необходимости. При этом около 19,2% опрошенных жителей планируют взять кредит в течение 1-2 недель, 11,5% в течении нескольких дней, 7,7% – в течении нескольких месяцев, и в течении года, оставшиеся 50% не планируют брать кредит в настоящее время. Отмечено, что уже 15,4% опрошенных жителей часто пользуются услугами банковского кредитования, 38,5% пользуются ими редко, оставшиеся 46,2% не пользуются данными услугами. Кроме этого, мы выяснили, что большая часть респондентов не сталкивались с банковским мошенничеством – 69,2%, оставшиеся 30,8% сталкивались с этой проблемой.

Анализируя ответы на вопрос: «С какими видами банковского мошенничества вы сталкивались?» результаты распределились следующим образом: 21,3% респондентов заявляют, что сталкивались с злоупотреблением полномочий, 19,2% опрошенных сталкивались с такими видами мошенничества, как: дача взятки, коммерческий подкуп, похищение или повреждение документов, 11,5% опрошенных жителей сталкивались с другими видами банковского мошенничества; не сталкивались – 65,4% (Рис. 4).

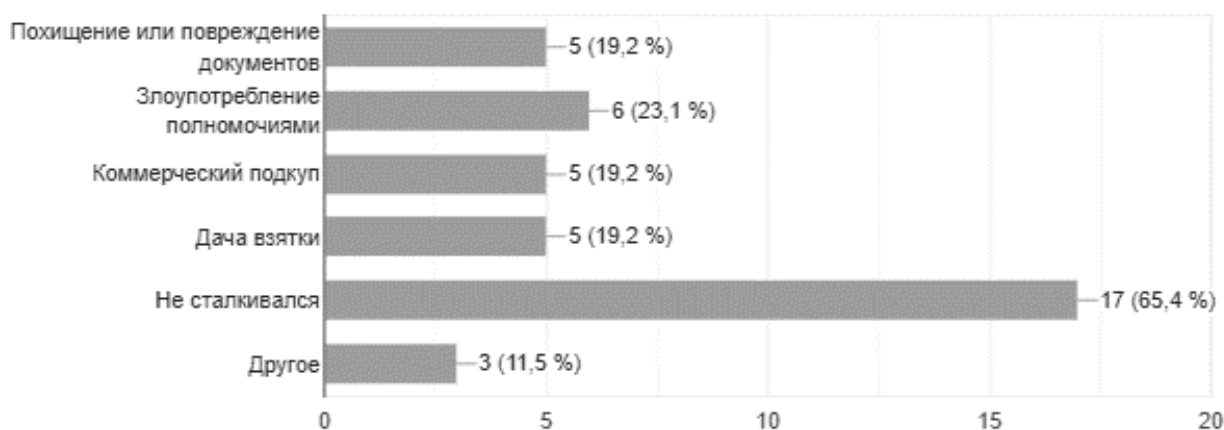


Рис. 4. Виды банковского мошенничества, с которыми сталкивались люди

Отметим, что 50% опрошенных пользуются услугами «Сбербанк», далее наравне «Альфа банк» и «Тинькофф банк» — это 15,4%, «Банк ВТБ» – 7,7 %, так же 7,7% – пользуются услугами других банков, 7,7% – не пользуются услугами банков, а 15,4% – затрудняются в ответе. Также опрошенных мы спросили, с какой целью они хотят взять кредит, ответы были следующие: 30,8% – на покупку автомобиля, 19,2% – кредит для личных целей, 19,2% – не планируют брать кредит 30,8% – затрудняются в ответе. Кроме этого, респондентами были отмечены преимущества и недостатки банковского кредитования, показанные в таблице 1.

Таблица 1. Преимущества и недостатки банковского кредитования

Плюсы	Минусы
11,5% – быстрая выдача денежных средств	34,6% – высокие процентные ставки
42,3% – затрудняются ответить	34,6% – затрудняются в ответе
19,2% – их нет	7,7% – жесткие требования для получения кредита
15,5% – широкие возможности выбора схемы кредитования	23,1% – их нет
11,5% – гибкие условия кредитования	

Таким образом, банковские услуги являются неотъемлемой частью в жизни каждого человека. В современном мире кредиты играют важную роль, так как доходы населения не всегда могут обеспечить его потребности, при высокой степени инфляции становятся более востребованными у разных категорий потребителей банковских услуг. Подводя итог, можно сказать, что кредитная политика ориентируется на потребности человека.

Список литературы:

1. Булганина А.Е. [Исследование факторов, влияющих на выбор банковских услуг среди студентов](#) // В сборнике: Экономическое развитие России: тенденции, перспективы. Сборник статей по материалам VII Международной студенческой научно-практической конференции преподавателей, ученых, специалистов, аспирантов, студентов. В 2-х томах. Нижний Новгород, 2021. С. 11-16.
2. Гуреева Е.П., Миронов Н.А., Булганина С.В., Лебедева Т.Е. Маркетинговое исследование востребованности банковских услуг // Московский экономический журнал. 2020. № 6. С. 63.

УДК 377.031

Томасова Дарья Александровна

к.т.н., научный сотрудник Лаборатории инноваций в образовании

Института образования, Национальный исследовательский университет Высшая школа экономики, Москва, Россия

+79811271604

e-mail: dtomasova@hse.ru

ТРАНСФОРМАЦИЯ НАВЫКОВ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ: НОВЫЕ ЗАПРОСЫ К ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ЭКОСИСТЕМЕ

Образовательной системе предстоит отвечать на множественные глобальные вызовы современной действительности, которые в том числе сопряжены со стремительной трансформацией рынка труда наряду со структурными экономическими сдвигами. В статье представлен обзор международных докладов, раскрывающих феномен «пересборки» профессий и эволюции рабочих задач в условиях перехода к цифровой экономике: характеристики и проявления этого процесса. Эти изменения в свою очередь, определяют новые задачи для образовательной экосистемы, от которой требуется обеспечить формирование новых групп навыков взамен устаревающих, а также быстрое переобучение людей на протяжении жизни в соответствии с новыми приоритетами бизнеса по принципу предвидения запросов на навыки.

Ключевые слова: образовательная экосистема; новые навыки; трансформация рынка труда; резильентность

Среди значимых для образования факторов внешней среды исследователи и авторы международных докладов, посвященных образовательным трендам, часто обращаются к трансформации рынка труда, которая выражается в исчезновении одних профессий, существенном преобразовании других и к тому же возникновению совершенно новых, не существовавших ранее видов деятельности [6]. Так, к 2025 году ожидается сокращение 85 миллионов рабочих мест по исчезнувшим профессиям и появление 97 миллионов рабочих мест по новым профессиям [12]. И более того - даже работники, вернувшиеся после пандемии на прежние рабочие места, сталкиваются с существенной эволюцией рабочих задач и необходимых навыков. Это происходит под влиянием стремительного изменения технологий и подрывной автоматизации рабочих процессов, а также структурных изменений в экономике, демографических смещений, глобализации и потоков мобильности рабочей силы [2]. В долгосрочной перспективе эффекты пандемии смешиваются с существовавшими ранее структурными экономическими сдвигами, обусловленными цифровизацией, повышением долголетия и увеличением среднего возраста населения. Это определяло повышенный спрос на навыки для работы в цифровой сфере и сфере здравоохранения уже на протяжении десятилетия, однако именно пандемия форсировала этот процесс скачкообразным образом [11]. При этом

переход на новые специальности требует более глубокой переподготовки и освоения более комплексных групп навыков, чем ранее, в связи со стремительным нарастанием кроссдисциплинарности рабочих задач [9].

Предполагается дальнейшее снижение количества физических задач и возрастание объёмов интеллектуальных и социальных задач, в особенности предпринимательской грамотности, коммуникации, убеждения, выстраивания, партнерств, контрактов и взаимосвязей, а также заботы и обслуживания.

Происходит снижение общего уровня рутинности работы и возникают более автономные задачи, сопряженные с использованием ИКТ, стратегиями умной специализации. Развивается работа на глобальных цифровых платформах, стратификация интеллектуальной занятости - «цифровой тейлоризм» [7].

Новые навыки требуются как в связи с изменением содержания профессиональных задач, так и вследствие децентрализации работы, виртуализации рабочих мест и расширения дистанционных форматов работы [2]. Развиваются гибкие и разнообразные форматы работы, обеспечивающие более инклюзивные рабочие места; прозрачность функций, задач и заработной платы на рабочих местах, обеспечивающая более высокий уровень психологического благополучия сотрудников и соблюдение принципов справедливого рабочего места, формирование практик доверия [3]. А также смешение различных схем и паттернов трудоустройства: временная занятость, аутсорсинг, самозанятость, фриланс, частичная занятость, фрагментированность занятости (подбор и перемещение сотрудников под отдельные задачи, а не с позиций комплексной должности) - и соответствующая им трансформация рабочих регламентов [6]. В ответ на эту ситуацию в ряде работ исследуется потенциал перевода работ в удаленный формат в зависимости от требуемой близости и взаимодействий при выполнении рабочих задач [9].

В меньшей степени раскрыты информационные риски рабочей среды, однако они (лавинообразный рост объёмов информации, ее низкая достоверность, вирусное распространение) также предъявляют запросы к навыкам сотрудника – обеспечить его устойчивость к информационному манипулированию и фейкам, продуктивность в условиях информационного перенасыщения [10]. Гиперсвязность и неограниченные возможности взаимодействия на фоне информационной перегруженности могут привести к утрате производительности и потому определяют актуальность навыков, связанных с резильентностью и критическим мышлением.

Одним из подтверждений этой тенденции становится усиление функций, связанных с обучением сотрудников, в рамках управления персоналом: она воспринимается как стратегическая роль в развитии и реформировании компании, а в крупных корпорациях появляется отдел L&D (learning and development) [12]. Опросы показывают, что именно развитие навыков сотрудников воспринимается как наилучший способ повышения компетенций бизнеса, опережая такие меры как подбор новых сотрудников или перемещение на другие роли [1].

Такая пересборка профессий сопровождается поляризацией рынка труда («job polarization»), то есть ростом спроса на высококвалифицированные и

низкоквалифицированные навыки (продажи, безопасность, доставка, клининг и др) с ожидаемым проседанием и потерей рабочих мест в сегменте средней квалификации (клерки, квалифицированные рабочие специальности), и также одновременным усилением разрыва между высокооплачиваемыми и низкооплачиваемыми видами занятости [2]. Подобная ситуация, с одной стороны поднимает проблему переосмысления экономической ценности индивида, а с другой, - формулирует новый запрос к образовательной системе - запрос на «skill anticipation» - предвидение спроса на новые группы навыков по отраслям экономики, а также своевременное создание соответствующих программ обучения и переподготовки [7].

Можно выделить несколько парадоксальных эффектов, вызванных такой ситуацией.

Во-первых, эффекты пандемии приводят к снижению возможностей дополнительного образования для уязвимых категорий работников с низким уровнем квалификации, то есть тех, кто в наибольшей мере нуждается в нем.

Во-вторых, на фоне нарастающей цифровизации происходит усиление разрыва в уровне цифровых навыков.

В-третьих, сохраняется низкий уровень формального признания фактически востребованных навыков и программ в неформальном секторе образования.

В-четвертых, хотя значительное количество решений о найме и увольнении сотрудников сопряжено с уровнем развития их мягких навыков, при этом не хватает практик и алгоритмов точной и объективной оценки их уровня [3].

Изучим более детально, какое изменение в содержании навыков прогнозируется исследователями.

В фокусе внимания находятся трансформационные компетенции для моделирования будущего и индивидуальной карьерной успешности, а именно сбалансированное сочетание четырех типов знаний-2030 (дисциплинарные, междисциплинарные, эпистемические, процедурные), социальные и эмоциональные навыки, растущая интеграция ценностей и установок в содержание образования. Проявляется взаимосвязь профессиональных навыков с развитием процессов личностного роста и достижения карьерной мобильности. Речь идёт о готовности к децентрализованной профессиональной среде, распределенной командной ответственности, системе открытых инноваций и активному перемещению между профессиями на протяжении жизни [4].

Среди наиболее востребованных работодателями сквозных навыков чаще всего повторяются коммуникационные навыки: взаимодействие в удаленных и распределенных командах, кросс-функциональная коллаборация, лидерство в области изменений, координация команды в условиях стресса, тайм-менеджмент, управление креативной деятельностью команды, эмоциональный интеллект [12]. Когнитивные навыки, такие как аналитические навыки, навыки решения проблем, ментальная гибкость, работа с различными интерфейсами также представляются сквозными для широкого круга профессий, видов деятельности и рабочих контекстов.

Ожидается, что в ближайшем будущем спрос на «зелёные» навыки начнёт опережать предложение, поскольку темпы роста найма сотрудников на

специальности, требующие такие навыки, превышают общие темпы роста найма. Наряду с этим возрастает и доля рабочих, которые переходят на должности, сопряженные с решением экологических задач («green work transition»), а темп роста «зелёного» предпринимательства существенно превышает общий темп роста предпринимательства [8]. Здесь возникает новое понимание роли образования не только как средства обеспечения рынка труда специалистами или развития профессиональных талантов, но и как инструмента усиления способности людей создавать экологически устойчивые и ответственные сообщества, поддерживать их благополучие [5].

Вокруг трансформации рынка труда формируются новые образовательные ценности, к основным из которых авторы докладов относят: культуру непрерывного обучения, резильентность работников к изменениям и шокам, способность формировать индивидуальную профессиональную траекторию, способность к переобучению и мультидисциплинарность навыков.

Развитие новых навыков сотрудников находит отражение в двух видах:

Повышение квалификации («upskilling») – приобретение новых навыков для сохранения текущей рабочей позиции и релевантности ей.

Переобучение («reskilling») – усвоение принципиально новых навыков для перехода на совершенно другую работу, получение квалификации по другой специальности (особенно свойственно для работников сферы продаж, административной работы и сферы обслуживания) [8].

Описанная ситуация определяет несколько значимых запросов к образовательной сфере, которые агрегированы в докладах.

1. Требуется детальное изучение новых запросов на навыки, картирование стратегических навыков и возможностей их развития на уровне рынков и отраслей: для этого представляется актуальным, с одной стороны, оценить долгосрочные изменения на рынке труда и перетекание рабочей силы между сегментами, а с другой - проанализировать глобальное отношение к переобучению и повышению квалификации, их формы и содержание [12].

2. Важно инвестировать часть средств на восстановление от кризиса на развитие диверсифицированных программ обучения на протяжении жизни, особенно в отношении стейкхолдеров, чьи специальности под угрозой трансформации и исчезновения, а также обеспечить гибкость и гибридность траекторий переобучения, повышение вовлеченности в обучение на рабочих местах [6].

3. Необходима поддержка провайдеров, обеспечивающих качественное инклюзивное образование, в том числе в рамках неформального сектора, масштабирование наиболее удачных инициатив [5].

4. Требуется признание, аккредитация навыков, получаемых в рамках таких программ, ускорение их передачи и «видимость», устранение институциональных барьеров для этого [7].

5. Представляется значимым формирование смешанных подходов (корпоративное обучение и внешние образовательные программы) к переобучению, внедрение интеграторов образовательных программ и программ переобучения для взрослых и гибких схем их финансирования [4].

Таким образом, формирование новых навыков требует экосистемного взгляда на происходящие процессы и всех вовлеченных в них стейкхолдеров (компании, сообщества, работники, образовательные организации) и подразумевает включение всей образовательной экосистемы в решение этой задачи – на уровне традиционных и новых образовательных институтов, органов управления образованием, эдтех стартапов и разработчиков корпоративных образовательных программ, образовательных платформ и интеграторов.

Список использованных источников:

1. Billing, F., De Smet, A., Reich, A., Schaninger B. (2021) Building workforce skills at scale to thrive during—and after—the COVID-19 crisis, McKinsey.com
2. CEDEFOP. (2018). Skills forecast: trends and challenges to 2030
3. Chanier, M. et al. (2019). Global Talent Trends The 3 trends transforming your workplace. LinkedIn Talent Solutions
4. Dondi, M., Klier, J., Panier, F., Shubert, J. (2021). Defining the skills citizens will need in the future world of work. McKinsey.com
5. Facer, K. (2021). It's not (just) about jobs: Education for economic wellbeing. Education Research and Foresight Working Paper. Paris. UNESCO
6. Fetsi, A., Bardak U., Rosso, F. (2021). Changing skills for a changing world: Understanding skills demand in EU neighbouring countries. European Training Foundation
7. Kovacs-Ondrejko, O. et al. (2019). Decoding Global Trends in Upskilling and Reskilling. BCG
8. LinkedIn. (2022). Global Green Skills Report 2022. LinkedIn Economic Graph
9. Lund, S., Madgavkar, A., Manyika, J., Smit, S., Ellingrud, K., Robinson O. (2021). The future of work after COVID-19. Executive summary. McKinsey.com
10. OECD. (2019) OECD Future of Education and Skills 2030: OECD Learning Compass 2030, OECD Publishing
11. OECD (2021), OECD Skills Outlook 2021: Learning for Life, OECD Publishing, Paris
12. Van Nuys, A. (2021). Skill Building in the New World of Work. LinkedIn Learning's 5th Annual Workplace Learning Report. LinkedIn Learning

УДК 330.322.12

Трисанов Иван Александрович

студента 2 курса

Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, Санкт-Петербург, Россия

Телефон: +79214541533 E-mail: itrisanov@mail.ru

Научный руководитель: ст. преподаватель кафедры бухгалтерского учёта и аудита СПбГУПТД, Александра Марина Геннадьевна

РИСКИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В НЕДВИЖИМОСТЬ

В статье рассматриваются риски, связанные с инвестированием в жилую и коммерческую недвижимость на стадии котлована, а также возможности снижения рисков при инвестировании с помощью счета эскароу.

Ключевые слова: инвестиции, недвижимость, счет эскароу, риски, инвестор, котлован, договор.

Актуальность статьи определяется тем, что в течение последних десятилетий в России существует тенденция к инвестированию среди физических и юридических лиц. При инвестировании физические и юридические лица сталкиваются с определенными рисками. Эта проблема требует поиска и разработки эффективных методов их снижения.

Инвестиции можно определить, как вложение денежных средств с целью получения прибыли или сохранения капитала. При поиске вариантов инвестирования существует множество вариантов того, куда вложить деньги. Акции, облигации, взаимные фонды и недвижимость - все это хорошие инвестиционные проекты, независимо от того, какой у физического лица уровень опыта.

Инвестиционную деятельность на территории России регулирует Федеральный закон "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений"[1].

Инвестирование сопряжено с рисками и вознаграждениями. Обычно, чем выше риск, тем больше потенциал для значительных прибылей и потерь инвестированного капитала. Необходимо брать на себя большой инвестиционный риск, чтобы достичь более высокой доходности.

Можно выделить следующие виды инвестиций:

- Реальные инвестиции – инвестиции в приобретение недвижимости;
- Финансовые инвестиции – инвестиции в акции, облигации и фьючерсы;
- Интеллектуальные инвестиции – вложение в торговые марки, патенты.

Рассмотрим вариант реальных инвестиций в недвижимость на стадии котлована, в которую инвесторы вкладывают денежные средства для получения большей прибыли. Все объясняется тем, что подобные сделки заключаются ещё на этапе закладки фундамента, когда стоимость жилья невысокая, особенно если сравнивать с готовыми объектами.

Инвестирование в недвижимость на стадии котлована также несёт в себе много рисков для будущих инвесторов:

- строительство может затянуться;
- проект может измениться;
- перенос сроков сдачи объекта;
- потеря денег.

При покупке квартиры на стадии котлована инвесторы могут столкнуться с риском потери вложенных денежных средств. Чтобы не потерять деньги, инвестированные в недвижимость на этапе котлована, можно воспользоваться счетом эскроу.

На территории России счет эскроу регулирует Федеральный закон "Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов ..." (далее – ФЗ-214) [2]

Согласно ст.15.5 ФЗ-214 эскроу счёт - это специальный банковский счёт, на который дольщики, купившие квартиры в строящемся доме, кладут денежные средства. Стоит уточнить, что дольщики могут открыть счет эскроу только в том банке, где застройщик получил финансирование на строительство недвижимости. Но если застройщик строит недвижимость за счет собственных средств, он сам выбирает банк из списка банков, уполномоченных ЦБ, на открытие счетов эскроу. Эскроу счет открывается банком для учета и блокирования денежных средств, полученных банком от участника долевого строительства в счет уплаты цены договора участия в долевом строительстве в отношении объекта недвижимости, в целях передачи эскроу-агентом таких средств застройщику. Банк освобождает денежные средства только после выполнения заранее определенных договорных обязательств.

На этапе подписания договора купли-продажи квартиры в доме, находящемся на стадии котлована, покупатель должен обратиться в банк, чтобы открыть эскроу счет. Чтобы защитить как покупателя, так и застройщика, деньги хранятся на счете эскроу, который будет управляться банком, до тех пор, пока застройщик не передаст ключи владельцу квартиры.

Если застройщик не соблюдает условия, прописанные в договоре, задаток будет возвращен покупателю, освобождая покупателя от договора, так как продавец получит деньги только после того, как у жилья сменится собственник.

Также при заключении счета эскроу обезопасить себя может и застройщик. Когда продавец принимает предложение о покупке квартиры в строящемся доме со стороны покупателя, он снимает предложение о продаже квартиры с рынка. Если покупатель отказывается от покупки квартиры, продавец может оставить себе задаток, внесенный покупателем в качестве компенсации, на основании ст.15.5 ФЗ-214.

При открытии счета эскроу следует учитывать следующие недостатки:

- В России мало банков, которые работают со счетом эскроу;
- Средства со счета нельзя забрать до завершения сделки;

- Размер страхования средств на эскроу-счете не превышает 10 миллионов рублей.

Еще одним недостатком эскроу счета является тот факт, что в 2022 году в качестве одной из мер поддержки строителей в кризис был принят закон, позволяющий поэтапно перечислять строительным компаниям деньги, находящиеся на эскроу-счетах. В случае если строительная компания не сможет вовремя сдать объект в эксплуатацию, дольщики не получают никаких компенсаций, так как в этом законе установлен мораторий на выплату штрафов и пеней для строительных компаний.

Надо помнить, что при любых инвестициях в недвижимость деньги, как правило, связаны на долгое время, и всегда есть риск не увидеть возврата инвестиций. Поэтому знание того, как инвестировать в недвижимость и снижать риски с помощью счета эскроу, может быть очень ценным навыком.

Список использованных источников:

1. Федеральный закон "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений" от 25.02.1999 N 39-ФЗ

2. Федеральный закон от 30.12.2004 N 214-ФЗ (ред. от 14.03.2022) "Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации Статья 15.5. Особенности открытия, ведения и закрытия счета эскроу для расчетов по договору участия в долевом строительстве "

УДК 330:004

Тропынина Наталья Евгеньевна, к.э.н., доцент.

Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, г. Санкт-Петербург, Россия

e-mail: natalya_e@mail.ru

Куликова Оксана Михайловна, к.э.н., доцент

Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, г. Санкт-Петербург, Россия

e-mail: fotooksana@yandex.ru

ПРОЦЕССЫ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

На сегодняшний день вопросы цифровизации экономики имеют приоритетное значение для обеспечения устойчивого развития России, что подтверждается принятой программой «Цифровая экономика Российской Федерации». В статье рассмотрены основные направления цифровой трансформации экономических процессов, которые требуют гибкого и адаптивного подхода, учитывающего стремительные изменения, происходящие как во внешней, так и во внутренней бизнес-среде.

Ключевые слова: цифровая трансформация, цифровая экономика, технологические инвестиции, экономические процессы, бизнес-модели.

В настоящее время мировая экономика находится на этапе выхода из кризиса вызванного пандемией Ковид-19, который способствовал росту глобальной инфляции, сужению мировых рынков и сбоям в цепочках поставок. Данные негативные тенденции усугубились возникшей геополитической обстановкой.

Сложившаяся ситуация подтолкнула хозяйствующие субъекты к формированию и использованию новых бизнес-моделей, ведущая роль в которых отводится технологиям, персонализированному подходу и завоеванию доверия клиентов. Сегодня компании ищут пути повышения гибкости своего бизнеса, укрепления кибербезопасности цифровых процессов, что ведет к переосмыслению совместного существования и взаимодействия в бизнес-процессах людей и технологий.

Первоначально цифровизация воспринималась многими организациями как необходимый и зачастую временный способ ведения бизнеса в условиях пандемии. Однако, на сегодняшний день произошло осознание и признания того факта, что цифровизация стремительно вошла в экономические реалии функционирования как отдельного предприятия, так и экономики в целом.

До периода пандемии цифровая трансформация в мире происходила точечно, отрывочно и бессистемно, в то время как сейчас цифровые инициативы обладая поддержкой на государственном уровне планомерно внедряются во всех

сферах деятельности.

Выбор направления для инвестиций в цифровую трансформацию, который предприятия сделают сегодня, определит их будущее развитие и позволит сохранить конкурентоспособность на рынке.

На рисунке 1 представлены приоритетные направления цифровых технологических инвестиций в 2021 году.

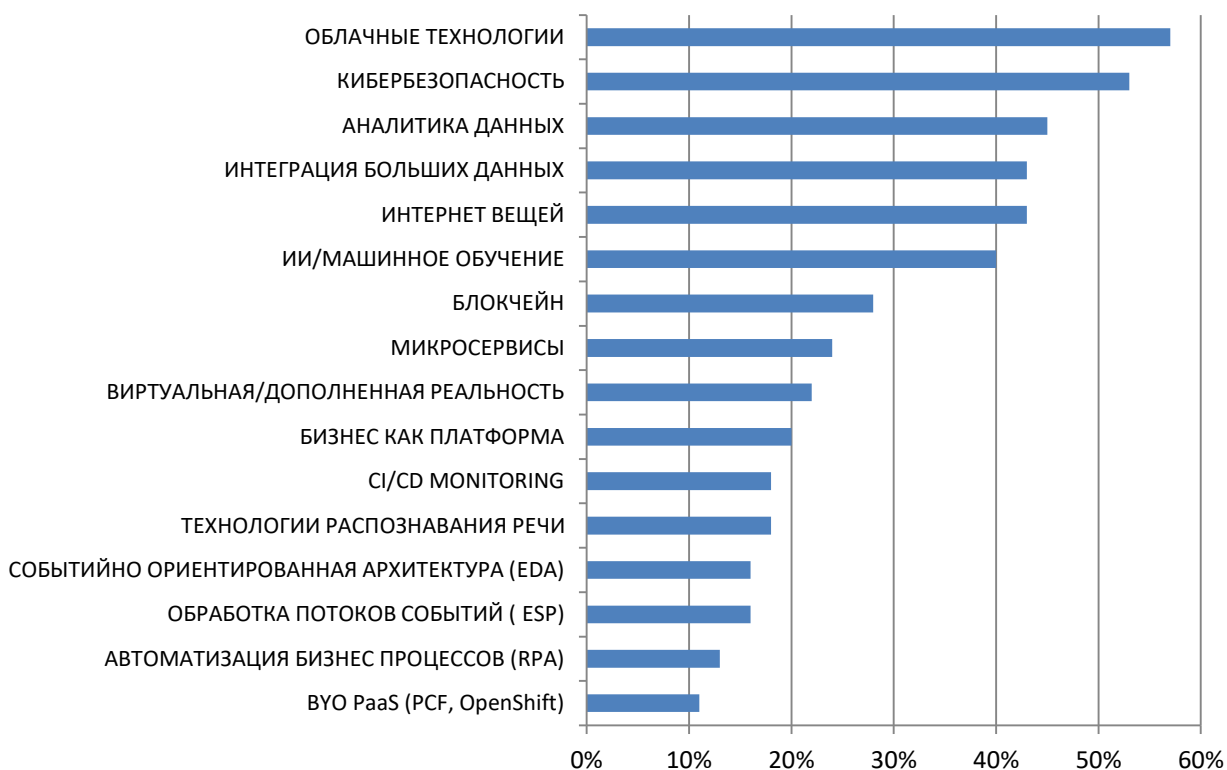


Рис. 1 Основные направления инвестиций предприятий в цифровые технологии в 2021г.

Проведенный анализ выявил, что наиболее привлекательными и востребованными являются облачные технологии и технологии, призванные обеспечить безопасность цифровых процессов. Данные направления считают приоритетными для инвестирования более половины ведущих предприятий. Также, традиционно популярными являются инвестиции в технологии БигДата (BigData) и интернет вещей.

Очевидно, цифровая трансформация экономических процессов требует, как наличия доступа к современным технологиям, так и значительных финансовых ресурсов. В России для реализации концепции цифровой экономики была принята национальная программа "Цифровая экономика Российской Федерации", в которую изначально были включены следующие федеральные проекты

- Нормативное регулирование цифровой среды»
- Кадры для цифровой экономики
- Информационная инфраструктура

- Информационная безопасность
- Цифровые технологии
- Цифровое государственное управление
- Искусственный интеллект

По данным министерства финансов РФ в 2021 году по программе "Цифровая экономика РФ" было израсходовано 131,1 млрд.р.

Расходы в разрезе входящих в программу федеральных проектов за 2021 год представлены на рисунке 2



Рис. 2 – Расходы на национальный проект «Цифровая экономика РФ» за 2021 г., млн.р (в разрезе входящих в программу федеральных проектов).

В 2022 году национальная программа была дополнена еще тремя федеральными проектами:

- Обеспечение доступа в Интернет за счет развития спутниковой связи
- Развитие кадрового потенциала ИТ-отрасли
- Цифровые услуги и сервисы онлайн

Так, к 2024 году планируется дальнейшая оцифровка государственных услуг, с расчетом, что более 60% услуг будет предоставляться в режиме онлайн. Для развития кадрового потенциала ИТ-отрасли, запланировано бесплатное обучение школьников и студентов современным языкам программирования. В вузах уже сегодня создаются цифровые кафедры на которых студенты смогут получать дополнительную квалификацию по ИТ-профилю. Также, к 2024 году планируется обеспечить высокоскоростным интернетом все населенные пункты

с количеством проживающих более двух тысяч человек и организовать доступность сети LTE на 80 % федеральных дорог.

Таким образом, процессы цифровой трансформации отличаются высокой скоростью, требуют гибкого и адаптивного регулирования, учитывающего происходящие изменения как во внешней, так и во внутренней среде.

Список литературы

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики
URL: <http://www.gks.ru>

2. Официальный сайт аналитического агентства Tadviser URL:
<http://www.tadviser.ru/index.php>

3. Официальный сайт исследовательской и консалтинговой компании, специализирующейся на анализе рынков информационных технологий Gartner.
URL <https://www.gartner.com>

4. Тропынина Н. Е. Перспективы цифровой трансформации финансовой сферы // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2021. № 6 (56). С. 98-103. DOI: 10.47581/2021/IU-01/IE.6.56.16

УДК 336.742

Тютеева Амуланг Лиджиевна

младший научный сотрудник отдела экономических исследований
БНУ РК «Институт комплексных исследований аридных территорий»,
г. Элиста, Россия

Контактный тел.: +79093963877, электронный адрес: amulang1995@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ И РИСКИ ВЛОЖЕНИЙ В ЦИФРОВЫЕ (ЭЛЕКТРОННЫЕ) ВАЛЮТЫ: КРИПТОВАЛЮТА

В статье анализируются особенности использования криптовалюты и возможность её применения, как альтернативы зарубежной валюте в современной России.

Ключевые слова: криптовалюта, цифровая валюта, биржа, некастодиальный кошелек

В настоящее время многие финансовые операции в Российской Федерации стали так или иначе недоступными для большей части населения. Например, из-за санкций для жителей России стало невозможным пользоваться картами Visa и Mastercard. Отечественная платежная система «Мир» принята ограниченным количеством зарубежных банков. Часть российских банков была отключена от системы SWIFT, у многих российских инвесторов были заморожены зарубежные счета. В частности, крупнейшая американская брокерская компания Interactive Brokers сократила количество рублевых депозитов до одного, запретила вывод средств с 28 июля 2022 года, а также с 6 по 8 июля 2022 года конвертировала короткие позиции в рублях на доллары и евро в зависимости от организации, в которой находится счет клиента [1].

Следует отметить, что с российской стороны последовали ответные меры. Указом Президента Российской Федерации от 05.07.2022 №430 было также запрещено выводить валютные дивиденды, полученные от российских компаний, на зарубежные счета [2].

Но еще раньше был издан Федеральный Закон от 28.06.2022 № 212 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». В четвертой статье данного закона говорится о том, что президент РФ имеет право на продажу иностранной валюты на внутреннем валовом рынке Российской Федерации, на заморозку денежных средств и иного имущества, на установление лимита объемов проводимых валютных операций, требований к покупке и продаже иностранной валюты на бирже и многое другое [3]. Контроль над денежными операциями теперь полностью принадлежит государству.

В результате данных событий, теряют актуальность прежние способы хранения, передачи и приумножения фиатных валют. И всплывают другие отрицательные стороны использования фиатных денег.

Например, неограниченная эмиссия, которая является одним из факторов инфляции, полный контроль Центрального банка, сбор персональных данных

банками и платежными системами. Банкам известно всё: где живут, едят, одеваются и на что еще тратят деньги их клиенты. Многие люди ищут альтернативу и находят её в форме криптовалюты.

Криптовалюта является видом цифровой валюты, не имеющим физической формы и существующем в виде строчки программного кода. Все криптовалюты работают на блокчейне, технологии распределенной базы данных, состоящей из последовательно построенной цепи цифровых блоков. В каждом блоке хранится информация о предыдущем и последующем блоках.

Существует множество различных криптовалют. Их часто называют монетами (от английского coin). Наиболее известная среди них — Биткоин. Это первая в мире криптовалюта. Кроме неё есть альткоины (все криптовалюты, появившиеся после биткоина) и стейблкоины (вид валюты, чья стоимость привязана к какому-либо активу).

Криптовалюта придумана, как способ борьбы с централизацией финансовой системы. Главным её отличием от обычной цифровой валюты является тот факт, что криптовалюту можно купить совершенно анонимно с помощью онлайн обменников или децентрализованных бирж.

Существует несколько способов покупки криптовалюты. Наиболее популярным способом является покупка валюты на централизованной бирже, такой как Binance. Централизованные биржи контролируются определенной организацией и позволяют покупать криптовалюту за рубли, евро и др. валюту. Плюсами данного способа покупки являются круглосуточный доступ, возможность хранения, большой выбор монет и возможность оплатить картой. Минусами являются комиссия за ввод и вывод фиатных средств, риск взлома или хакерской атаки (взлом сети Binance Smart Chain 7 октября 2022 года). К сожалению, сейчас данный способ не доступен для россиян ввиду усиления санкций [4].

Вторым способом покупки криптовалюты являются сделки в формате P2P (от человека к человеку). Это прямая сделка между покупателем и продавцом. Происходит при помощи биржи и банковских переводов. Плюсом данного вида сделки является анонимность. Среди отрицательных сторон можно упомянуть небольшой выбор монет, маленький объем продаж и риск связаться с мошенниками.

Также криптовалютой можно обзавестись через онлайн-обменники. Это специализированные сайты для покупки или продажи криптовалюты. Их отличает быстрота совершения операций, отсутствие регистрации, и удобные способы оплаты, а также довольно большой разброс цен и наличие больших комиссий.

В некоторых странах существуют криптоматы — специальные устройства, похожие на банковские терминалы, в которых можно купить криптовалюту. В данных криптоматах можно купить криптовалюту за наличные.

Хранится криптовалюта на криптокошельках. У любого криптокошелька есть открытый ключ, выполняющий роль идентификатора, и приватный ключ, являющийся паролем для подтверждения транзакций.

В зависимости от доступа к данным ключам криптокошельки

подразделяются на кастодиальные и некастодиальные. У обладателей кастодиальных кошельков нет доступа к приватному ключу. При попадании под санкции пользователь теряет доступ к кошельку. Пример данных кошельков: биржи Binance, FTX и др. Некастодиальные кошельки — это программные или физические устройства, на которых хранятся оба ключа. Пользователь сам контролирует сохранность ключей и криптовалюты. При открытии такого кошелька не требуется никакой личной информации пользователя. Кастодиальные кошельки гарантируют анонимность, поэтому их обладатели могут не бояться санкций. Однако при потере или забывании ключа — активы будут потеряны навсегда, так как обладатели некастодиальных кошельков никак не могут подтвердить свою личность. Поэтому для большей безопасности активов была придумана SEED-фраза — последовательность из 12, 18 или 24 случайных слов, которая используется при восстановлении доступа к кошельку.

Среди популярных некастодиальных кошельков можно упомянуть MetaMask, Trust Wallet, Exodus. Данные кошельки имеют доступ к интернету, поэтому называются «горячими». «Холодный» некастодиальный кошелек - это физическое устройство, похожее на карту памяти. Оно не имеет доступа к интернету и считается самым надежным способом хранения. Подходит для хранения крупных сумм и долгосрочных вложений.

Таким образом, сейчас криптовалюта — является альтернативным способом хранения средств, перевода средств в другую страну, а также инвестирования. Санкции на криптовалюту касаются только централизованных бирж. При покупке криптовалюты на децентрализованных биржах, в онлайн-обменниках, при помощи P2P сделок и вывода средств на некастодиальные кошельки активы пользователей находятся в безопасности.

Список использованных источников:

1. Important notice regarding the russian ruble (rub). URL: <https://ibkr.info/node/4563> (дата обращения: 09.10.2022). Текст: электронный.

2. Указ Президента Российской Федерации от 05.07.2022 № 430 "О репатриации резидентами - участниками внешнеэкономической деятельности иностранной валюты и валюты Российской Федерации". URL: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202207050011?index=0&rangeSize=1> (дата обращения: 09.10.2022). Текст: электронный.

3. Федеральный закон от 28.06.2022 № 212-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации". URL: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202206280040> (дата обращения: 09.10.2022). Текст: электронный.

4. Ukraine: EU agrees on eighth package of sanctions against Russia. URL: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_22_5989 (дата обращения: 09.10.2022). Текст: электронный.

УДК 318

Фурсова Елена Алексеевна

к.э.н., доцент

Петербургский государственный университет путей сообщения

Императора Александра, Санкт-Петербург, Россия

СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ. ВОСТОК – ДЕЛО ТОНКОЕ

Аннотация. В статье представлены основные тренды развития мировой экономики по официальным данным крупнейших международных альянсов, интеграционных объединений восточноазиатского региона и организаций Юго-Восточной Азии. Обзор представлен в контексте современных социально-экономических явлений и политических событий. Проведена детальная характеристика направлений экономического развития в региональных и национальных разрезах. Представлена обобщающая картина общемировых векторов международного экономического сотрудничества.

Ключевые слова: мировая экономика, экономическое развитие, восточноазиатский регион, международные организации, тренд, стратегия, сотрудничество.

В настоящее время страны восточноазиатского региона играют значительную роль на мировом экономическом и политическом пространстве, вместе с Российской Федерацией обеспечивают многополярность мировой системы, стремясь к созданию баланса сил и равных возможностей социально-экономического роста для всех участников глобального рынка, а также соблюдения реализации принципов национальных интересов и приоритетов развития.

На Восточном экономическом форуме 2022 года (Российская Федерация, г. Владивосток) лидеры стран Юго-Восточной Азии приветствовали предложения России об укреплении дружеских отношений, отметили, что открыты для сотрудничества с нашей страной по вопросам политической повестки и экономического развития. Многие местные эксперты и видные политические деятели военную спецоперацию, проводимую на Украине, называют региональным конфликтом в Европе, и только Сингапур, которому отводится важная роль финансового центра, соблюдая меры осторожности, ввел санкции против России, чтобы самому не стать объектом вторичных санкций.

Всеми тонкостями восточной экономики ведает Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (Association of South East Asian Nations – ASEAN) [1], которая в качестве основной платформы взаимодействия на высшем уровне использует Восточноазиатский Саммит (East Asia Summit – EAS) [2] лидеров Восточной и Юго-восточной Азии, включая приглашенных лидеров России и США (с 2011 года). Значимость данной дискуссионной площадки в мировой экономике объективно подтверждается тем фактом, что страны-участницы в совокупности обеспечивают 55 % мирового ВВП, и в них проживает более

половины населения земного шара. Провозглашенной целью является «Содействие миру, стабильности и процветанию» (рис. 1):

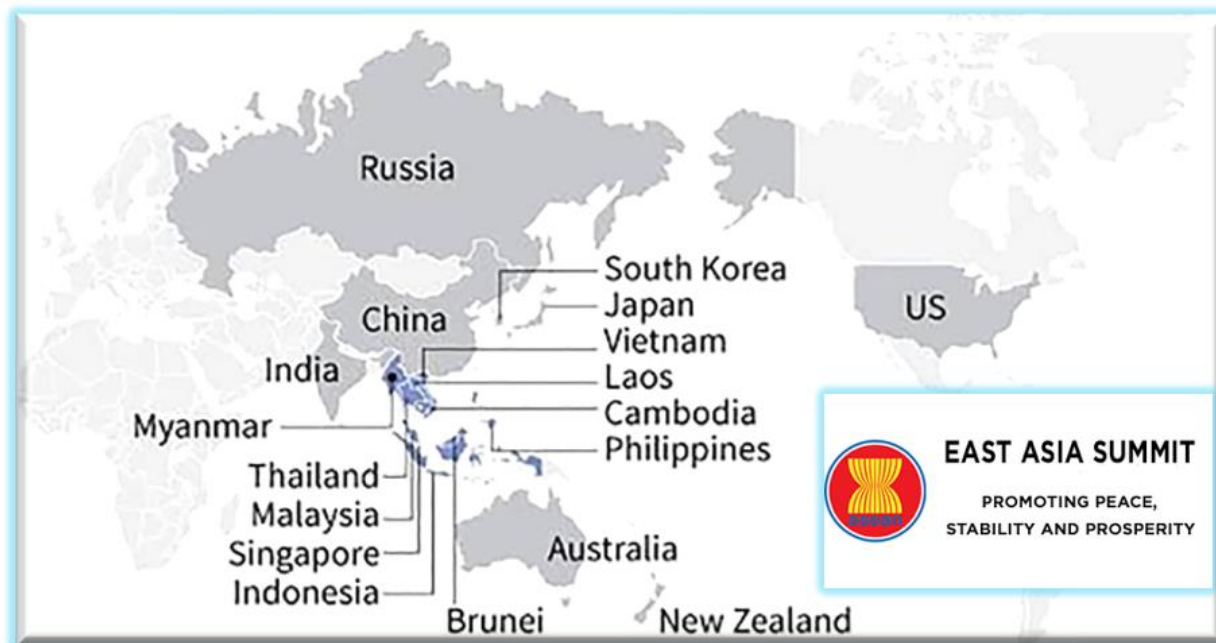


Рис. 1. Государства – участники EAS

Повестка EAS–2022 традиционно соответствовала обсуждению актуальных тем и принятию решений в интересах устойчивого развития территории Азиатского региона до 2030 года. При этом она была посвящена не только вопросам, отвечающим общемировым трендам, – стратегии укрепления энергетического сотрудничества для всестороннего восстановления после коронакризиса (вызванного пандемией COVID-19). Участники отметили решающую роль в развитии региональной и национальных экономик стран Юго-Восточной Азии микро-, малых и средних предприятий (ММСП), добровольческих движений и организаций, необходимости содействия им.

На саммите EAS–2022 особое внимание было уделено проблемам расширения экономических прав и возможностей женщин современной Азии: необходимости укрепления институциональных механизмов, гарантирующих гендерное равенство и социальную интеграцию, включая женское лидерство и роли принятия решений, а также женскому предпринимательству, включению женщин в управление частным сектором, предприятиями и цепями поставок. Обозначены ориентиры социально-экономического развития посредством внедрения инклюзивных и справедливых инноваций, торговли, бизнеса, капитального строительства, финансовой доступности, предоставления государственных услуг, инфраструктуры и политики социальной защиты женщин, выполняющих и домашнюю работу (неоплачиваемый труд) и недооцененные наемные работы. Участники обратили внимание на важность продвижения усилий по устранению гендерного разрыва и дискриминации в научной сфере, технологических и инженерных отраслях, в области

информационных и коммуникационных технологий.

Региону необходима долгосрочная энергетическая и климатическая политика, способствующая повышению энергоэффективности и энергосбережению, а также планирование, направленное на усиление региональной энергетики, продвижение сотрудничества для решения проблем изменения климата. В этой связи обсуждались направления содействия для перехода в перспективе на экологически чистую энергетическую систему с нулевых выбросов, а также внедрение в ближайшее время переходных низкоуглеродных энергетических технологий, способных обеспечивать стабильное и надежное снабжение энергией для достижения экономического роста [2].

Таким образом можно констатировать, что основными трендами развития мировой экономики на примере восточноазиатского региона являются следующие ориентиры:

- восстановление мировой, национальной и региональных экономик после коронакризиса, вызванного пандемией COVID-19;
- разрешение политического кризиса и устранение экономических барьеров экономического развития, обусловленного санкционным давлением;
- достижение необходимого для экономического развития уровня энергетической безопасности;
- обеспечение продовольственной безопасности и решение проблем голода и нищеты в отдельных регионах земного шара (восточных и африканских);
- решение проблем изменения климата путем перехода в перспективе на экологически чистую энергетическую систему, гарантирующую одновременно экологическую и энергетическую безопасность;
- устранение дискриминации и достижение гендерного равенства для обеспечения равных экономических возможностей и социальных гарантий.

Следует заметить, что глобальные тренды и национальные приоритеты социально-экономического развития являются предметом пристального внимания научного сообщества, представители которого пристально следят за важнейшими событиями на мировом пространстве и отмечают закономерности: структурные сдвиги в экономике и реформирование стратегий в период локдауна [3], преимущества и перспективы развития циркулярной экономики как новой экономической модели [4], выявляются перспективы экономической и социальной активности молодежи в цифровой экономике [5] и другие значимые для науки, бизнеса и государственного управления аспекты мировой экономики. Опыт и потенциал государств восточноазиатского региона является наукоемкой и практически значимой базой для исследования обозначенной тематики.

Список использованных источников:

1. Официальный сайт Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (Association of South East Asian Nations – ASEAN). – [Электронный ресурс] –

URL: <https://asean.org/> (дата обращения 14.11.2022).

2. Официальный сайт Восточноазиатского Саммита (East Asia Summit – EAS). – [Электронный ресурс] – URL: <https://eastiasummit.asean.org/> (дата обращения 14.11.2022).

3. Кравченко Л.А., Фурсова Е.А. Структурные сдвиги в экономике и реформирование стратегий в период локдауна: глобальные тренды и национальные приоритеты. – «Финансовая экономика». – 2021. – № 2. Ч.3. – С. 223-228.

4. Лазарева Н.А., Фурсова Е.А. Преимущества и перспективы развития циркулярной экономики как новой экономической модели. // Развитие финансовых отношений в циркулярной экономике: Материалы национальной научно-практической конференции. / – СПб.: Центр научно-производственных технологий «Астерион», 2021. – С. 98-102.

5. Любименко А. И. Экономическая и социальная активность молодежи в цифровой экономике // Социальная активность молодежи как необходимое условие развития общества: Материалы международной научно-практической конференции. – СПб.: типография ФГБОУВО «СПбГУПТД», 2019. – С. 251-254.

UDK 318

Elena A. Fursova

Ph.D. in Economic Sciences, Associate Professor

Emperor Alexander I St. Petersburg State Transport University,
Saint Petersburg, Russia

MODERN TRENDS OF THE WORLD ECONOMY DEVELOPMENT: EAST IS A DELICATE MATTER

Abstract. In the article there are main trends of the World economy development according to the largest international alliances, integration associations of East Asian region and organizations of South-East Asia. The review is presented in modern socio-economic cases of event detection. A detailed description of economic development in the division and separation is carried out. A generalizing picture of the general vectors of international economic cooperation is presented.

Keywords: World economy, economic development, East Asian region, international organizations, trend, strategy, cooperation.

УДК 330.131

Хемраев Максат

магистрант кафедры Прикладная экономика

Бурятский государственный университет имени Доржи Банзарова, Улан-Удэ, Россия

Цыбенков Мунко Ванчикович

магистрант кафедры Прикладная экономика

Бурятский государственный университет имени Доржи Банзарова, Улан-Удэ, Россия

Бадмаев Жамсаран Баирович

магистрант кафедры экономической теории, государственного и муниципального управления

Бурятский государственный университет имени Доржи Банзарова, Улан-Удэ, Россия

Научный руководитель: Барлуков Александр Михайлович

Кандидат экономических наук, доцент, и.о. заведующего кафедрой прикладной экономики

Бурятский государственный университет имени Доржи Банзарова, Улан-Удэ, Россия

РИСКИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

В статье описываются риски предпринимательской деятельности. Выделен особый риск – инвестиционный, как со стороны инвестора, так и предпринимателя. Важно рассчитывать данный риск до инвестирования и во время всего инвестиционного периода.

Ключевые слова: риск, инвестиции, предпринимательская деятельность

Деятельность в экономической сфере является высокорискованной, что говорит о необходимости тщательного расчета всех действий субъектов данной сферы. Особый вид риска – это инвестиционный, когда субъект рискует денежными вложениями в части их полной или частичной потери либо недополучения выгоды от инвестирования. Данный риск усиливается при выборе объектом инвестирования вид предпринимательской деятельности.

В предпринимательской деятельности по характеру осуществления в Российской Федерации существует достаточно высокие риски, особенно выделяют такие, как:

1. имущественный,
2. кредитный,
3. рыночный. [1]

Для предпринимателя сложно найти помещения и оборудования, которые в дальнейшем он смог выкупить в свою собственность, и, соответственно, обеспечить себя безрисковыми пассивами в виде имущества, что вызывает большие риски при необходимости оплаты арендной платы и продления договора аренды.

Для развития предпринимательства необходимы вложения, которые обычно предприниматели получают по средствам кредитов, в этом плане есть множество проектов по льготным выдачам кредитов и особым условиях их выдачи для развития

бизнеса. Однако в связи с тем, что у большинства предпринимателей нет базы, запасов оплаты данных кредитов, у банков возрастают риски выдачи такого кредита, поэтому размеры кредита не столь высокие. Данное обстоятельство формирует риск недостаточности кредитных средств для оптимального развития предпринимательской деятельности и тем самым повышается риск задолженностей.

Рыночный риск для предпринимательской деятельности является специфичным, так как это влияние изменения факторов функционирования самого рынка. В настоящее время этот риск возрос в связи с увеличением санкций, а также из-за простой в экономике в условиях коронавирусной инфекции.

Выше названы основные крупные риски в предпринимательской деятельности, которые в свою очередь повышают уровень риска инвестиционной деятельности в предпринимательской деятельности. Можно построить следующую схему основных рисков в предпринимательской деятельности, которая представлена на рисунке 1.



Рис. 1. Риски в предпринимательской деятельности

Таким образом, планируя инвестиции в предпринимательскую деятельность необходимо правильно оценить:

- активы,
- обязательства,
- нормы доходности,
- используемые финансовые инструменты,
- законодательство, применяемое к данному виду предпринимательской деятельности,
- управление,
- стратегии развития [2].

Оценивание данных показателей производится по отчетным документам

организации, осуществляющей предпринимательскую деятельность. В настоящее время такие оценки дают специализированные агентства, топ 10 таких организаций в России представлен в таблице 1 [3].

Таблица 1. Рейтинг крупнейших оценочных российских организаций в 2022 году

Место	Название	Место по итогам 2020 года	Выручка от оценочной деятельности за 2021 год (тыс. руб.)	Выручка от оценочной деятельности за 2020 год (тыс. руб.)	Темпы роста выручки за год(%)
1.	«Б1-Консалт»	1	1 197 977	1 265 791	-5.4
2.	«КЭПТ»	2	944 798	752 562	25.5
3.	«Технологии Доверия - Консультирование»	4	745 903	822 325	-9.3
4.	«ЭсАрДжи-Консалтинг»	5	327 636	294 372	11.3
5.	Юникон	6	291 387	248 369	17.3
6.	«ЕВРОЭКСПЕРТ»	7	290 726	276 214	5.3
7.	«НЭО Центр»	8	279 138	198 117	40.9

Важно отметить, что опираться на данные агентств стоит, но полностью им доверять нет, так как в большинстве они производят расчет оценок, опираясь на отчетные данные предпринимателя. Однако в сложившейся экономической ситуации важно проанализировать рыночный риск, рассмотреть возможные изменения рынка, провести имитацию ситуации по трем сценариям: лучший, приемлемый и худший. Выбрать подходящие рамки инвестирования и возможности при усугублении ситуации, то есть методы минимизации риска:

- диверсификация вложений,
- страхование,
- лимитирование.

Также и предприниматель должен обеспечивать минимизация рисков инвестирования в свой бизнес, развивать его, формировать запасы и базу уверенности инвесторов в своей деятельности. Это необходимо для получения наиболее эффективного способа финансирования своей деятельности. Это можно формировать за счет правильного и поэтапного планирования, формирования тактических действий в рамках быстрой адаптации к изменению рынка.

Список использованных источников:

1. Шелопаев Ф. М. Инвестиционные риски и методы их определения // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. 2011. №2-1. С. 115-122.
2. Шалаев И. А., Соболева И. А., Костюкова Е. А., Панкова В. Б. Анализ

инвестиционных рисков в системе предпринимательской деятельности // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. №4 (22). С. 285-291.

3. Рэнкинг крупнейших оценочных организаций (2022 год) / «РАЭК-Аналитика». URL: https://raex-rr.com/business/appraisal/rating_of_appraisal_companies#table

УДК 336.2

Цыбенков Мунко

магистрант кафедры Прикладная экономика

Бурятский государственный университет имени Доржи Банзарова, Улан-Удэ, Россия

Хемраев Максат

магистрант кафедры Прикладная экономика

Бурятский государственный университет имени Доржи Банзарова, Улан-Удэ, Россия

Жамсоева Арюна Баировна

магистрант кафедры Прикладная экономика

Бурятский государственный университет имени Доржи Банзарова, Улан-Удэ, Россия

Научный руководитель: Барлуков Александр Михайлович

Кандидат экономических наук, доцент, и.о. заведующего кафедрой прикладной экономики

Бурятский государственный университет имени Доржи Банзарова, Улан-Удэ, Россия

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

В статье анализируются системы налогообложения в России для предпринимателей. Представлена краткая характеристика каждой системы, выделены особенности. Автором представлены критерии, по которым необходимо определять подходящую систему налогообложения.

Ключевые слова: налоги, предпринимательство, налогообложение

От выбора системы налогообложения субъектом экономической сферы, в том числе предпринимателем, зависит множества факторов развития всей экономики страны, а также и социальной сферы. Российское законодательство в области налогообложения часто изменяется, формируются новые системы налогообложения, уточняются и модернизируются старые на основе изученного опыта оплаты налогов по той или иной системы.

В предпринимательской деятельности налогообложение позволяет сформировать конкурентоспособность организации по отношению с крупными предприятиями, таким образом государство способствует развитию предпринимательского направления, формирует эффективную рыночную конкуренцию.

Выделим основные системы налогообложения для предпринимателей, которые существуют на сегодняшний день, схема распределения льготных систем налогообложения среди юридических лиц и индивидуальных предпринимателей представлена на рисунке 1.

Системы налогообложения					
Общая система (ОСНО)	Специальные налоговые режимы				
	АУСН (доходы)	УСН (доходы минус расходы)	ЕСХН (Сельскохозяйственный налог)	ПСН (Патентная система)	НПД (налог на самозанятость)
	АУСН (доходы-расходы)	УСН (доходы)			
Эти режимы могут применять юридические лица				Эти режимы юрлицам не доступны	
Эти режимы могут применять ИП					

Рис. 1. Системы налогообложения 2022 года в России

Таким образом, можно отметить, что у предпринимателей выбор системы налогообложения обширнее за счет патентной системы и налога для самозанятых [1].

Краткая характеристика систем налогообложения для предпринимателей представлена в таблице 1.

Таблица 1. Системы налогообложения в Российской Федерации в 2022 году

Система	Налоги	Отчётность	Требования для использования
Основная	НДФЛ 13% НДС 20%	Ежегодная + Ежеквартальная	Нет
Упрощенная	6% дохода / 15% прибыли	Ежегодно	– меньше 130 сотрудников, – меньше 50 млн. стоимость основных средств, – меньше 200 млн. дохода, – определенные виды деятельности
Патентная	Физические показатели	Нет	– меньше 60 млн. дохода, – меньше 15 сотрудников, – определенные виды деятельности
Самозанятость	4% дохода 20% с расходов	Нет	– меньше 2,5 млн. руб., – нет сотрудников, – определенные виды деятельности
Автоматизированная	8% дохода, 20% с расходов	Нет	– меньше 60 млн. дохода, – меньше 5 сотрудников
Сельскохозяйственный	6%	Ежегодно	– Сельское хозяйство

Достаточное количество систем налогообложения формирует сложность выбора и определения оптимальной системы. В этом году появилась еще одна новая система – это автоматизированная, которая является проектной системой [2]. Предполагается, что ее применение позволит упростить формирование налоговых взысканий с индивидуальных предпринимателей за счет освобождения

предпринимателя от налоговых вычетов и отчетностей. Эксперты утверждают, что система имеет свои минусы и плюсы, что она не формирует идеальной системы, которая смогла бы позволить облегчить систему налогообложения физических лиц, занимающихся предпринимательским делом.

Важно отметить, что каждая система налогообложения имеет свои минусы, при это в настоящее время стоит уделить внимание на то, что, например, стоимость патента может возрасти на много пунктов. Из-за санкций также сформированы послабления в сроках уплаты некоторых налогах. Из-за пандемии вводились послабления через коррективы в ранее действующее Постановление от 2 апреля 2020 г. № 409 [3]. Это коррективы и послабления введены только из-за сложной ситуации в экономической сфере, это необходимо понимать. Основной выбор системы налогообложения должен строиться на том, чтобы максимально выполнять свои обязанности в трудных условиях без использования льготных послаблений.

Так, выбирая систему налогообложения из ныне существующих стоит обратить внимание на следующие положения:

1. организационно-правовая форма;
2. количество сотрудников;
3. торговый оборот и предполагаемый доход;
4. доля расходов;
5. налоговые ставки, установленные местными властями;
6. наличие контрагентов, которые рассчитывают на зачет НДС;
7. стоимость дополнительных расходов, необходимых для подготовки системы налогообложения (бухгалтерские услуги, покупка патента и пр.);
8. рыночная ситуация (проанализировать возможность использования системы по трем сценариям развития экономики: худший, оптимальный, лучший).

Таким образом, при выборе системы налогообложения необходимо прогнозировать рыночную ситуацию, ситуацию в стране, а также ситуацию в законодательстве.

Список использованных источников:

1. ВЫБОР ПОДХОДЯЩЕГО РЕЖИМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ / Сайт ФНС. URL: <https://www.nalog.gov.ru/rn77/service/mp/>
2. АУСН: новый специальный налоговый режим с 1 июля 2022 года / "ГАРАНТ-СЕРВИС". URL: <https://www.garant.ru/article/1550595/>
3. Постановление Правительства РФ от 2 апреля 2020 г. N 409 "О мерах по обеспечению устойчивого развития экономики" (с изменениями и дополнениями) / "ГАРАНТ-СЕРВИС". URL: <https://base.garant.ru/73849374/>

УДК 347.27

Черепко Екатерина Денисовна, магистр

Научный руководитель: Неуструева Анастасия Сергеевна, старший преподаватель кафедры экономики и финансов

Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, Санкт-Петербург, Россия

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Российский рынок ипотечного кредитования в России достаточно молодой, но развивается быстрыми темпами. Однако распространение новой коронавирусной инфекции, введение санкций со стороны запада, осложнение геополитической обстановки в стране повлияли на многие сферы социальной и экономической жизни россиян. Таким образом, существует необходимость изучения тенденций развития российского рынка ипотечного кредитования, как одного из наиболее развивающихся сегментов банковского сектора.

В статье представлены результаты статистического исследования тенденций развития российского рынка ипотечного кредитования. Рассмотрена динамика ключевой ставки ЦБ РФ и средневзвешенной ипотечной ставки; проанализирован объем предоставленных ипотечных кредитов; сгруппированы данные по выдаче ипотечных кредитов банками-лидерами в стоимостном и натуральном выражении по состоянию на январь 2022 года; изучен средний объем ипотечных кредитов в разрезе субъектов Российской Федерации.

Ключевые слова: ипотечное кредитование, ключевая ставка, ипотечная ставка, объем выданных кредитов, ипотечный портфель

На сегодняшний день ипотечное кредитование является популярным способом покупки недвижимости для достаточно большой части населения страны. Данный способ привлекателен для населения тем, что позволяет получить недвижимость в пользование сразу, на начальном этапе выплат.

Ипотека – это способ кредитования, обеспечение выполнения обязанностей по которому осуществляется путем залога недвижимости. Законодательной базой, регулирующей вопросы ипотеки, являются Гражданский кодекс Российской Федерации и Федеральный закон № 102-ФЗ от 16 июля 1998 г. «Об ипотеке (залоге недвижимости)». Так, согласно закону, залогом по договору об ипотеке может служить недвижимое имущество [1].

Что касается сроков ипотечного кредитования, минимальный срок, на который выдается ипотека – 5 лет, а максимальный – 30 лет. Однако, как правило, большая часть населения берет ипотечный кредит на срок 15-20 лет.

Большое значение на рынке ипотечного кредитования имеет процентная ставка банка, которая зависит от ключевой ставки Центрального Банка РФ. Динамика ключевой ставки ЦБ РФ и средневзвешенной процентной ставки по ипотечному кредитованию представлены на рисунке 1.

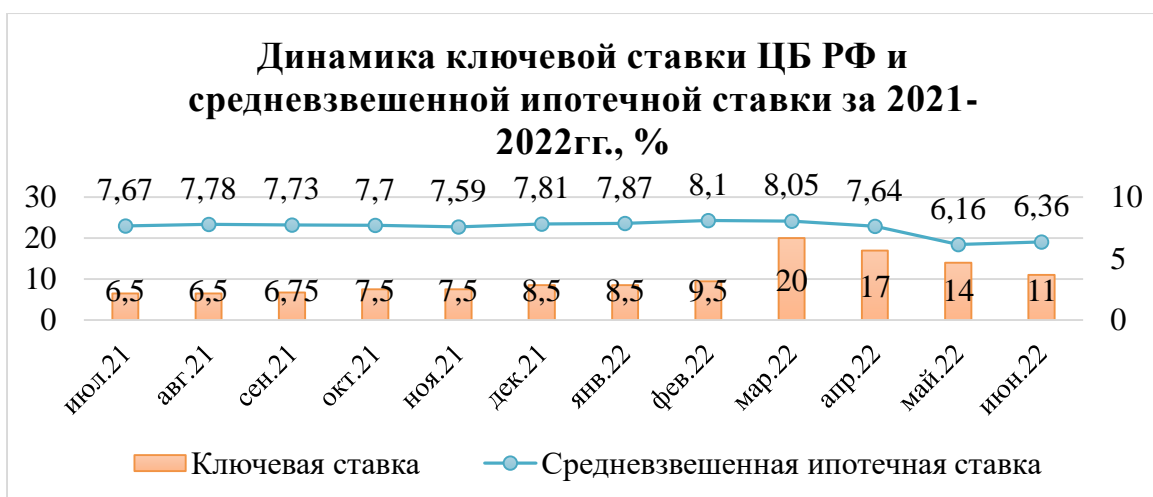


Рис. 1. Динамика ключевой ставки ЦБ РФ и средневзвешенной ипотечной ставки за 2021-2022гг., % [2]

Необходимо отметить, что 2022 год стал для рынка недвижимости и ипотечного кредитования проверкой на прочность. Рост ключевой ставки в марте 2022 года с 9,5% годовых до 20% был экстренной мерой, направленной на снижение последствий для российской экономики от западных санкций.

В апреле ключевая ставка падает на 3 п.п. до 17% и в дальнейшем продолжает снижаться, тем самым происходит смягчение денежно – кредитной политики. На конец сентября 2022 года ключевая ставка ЦБ РФ составляет 7,5%, то есть достигнуто значение осени 2021 года. Таким образом, снижение ключевой ставки привело к увеличению доступности кредитных ресурсов и, соответственно, к росту экономической активности населения.

Так как низкие процентные ставки по ипотечным кредитам являются наиболее предпочтительными для населения, государство и банковские организации стараются поддерживать данную инициативу путем введения льготных ипотечных программ. Так, например, существуют следующие программы: «Семейная ипотека 6%», «Ипотека для IT - специалистов», «Дальневосточная ипотека под 2%», Сельская ипотека, Военная ипотека и другие.

Преимущества таких программ заключаются, зачастую, в более низких ставках и первоначальных взносах. Льготные ипотечные кредиты доступны не всем, для получения той или иной льготы необходимо соответствовать определенным условиям, как правило, основными критериями является возраст, вид деятельности и определенные требования к приобретаемому жилью. Несмотря на ряд ограничений, введение льготных программ ипотечного кредитования в значительной мере способствует росту экономической активности населения и делает ипотеки более доступными для определенных категорий граждан.

На фоне изменений ключевой ставки важно отметить изменения непосредственно на рынке ипотечного кредитования (рисунок 2).

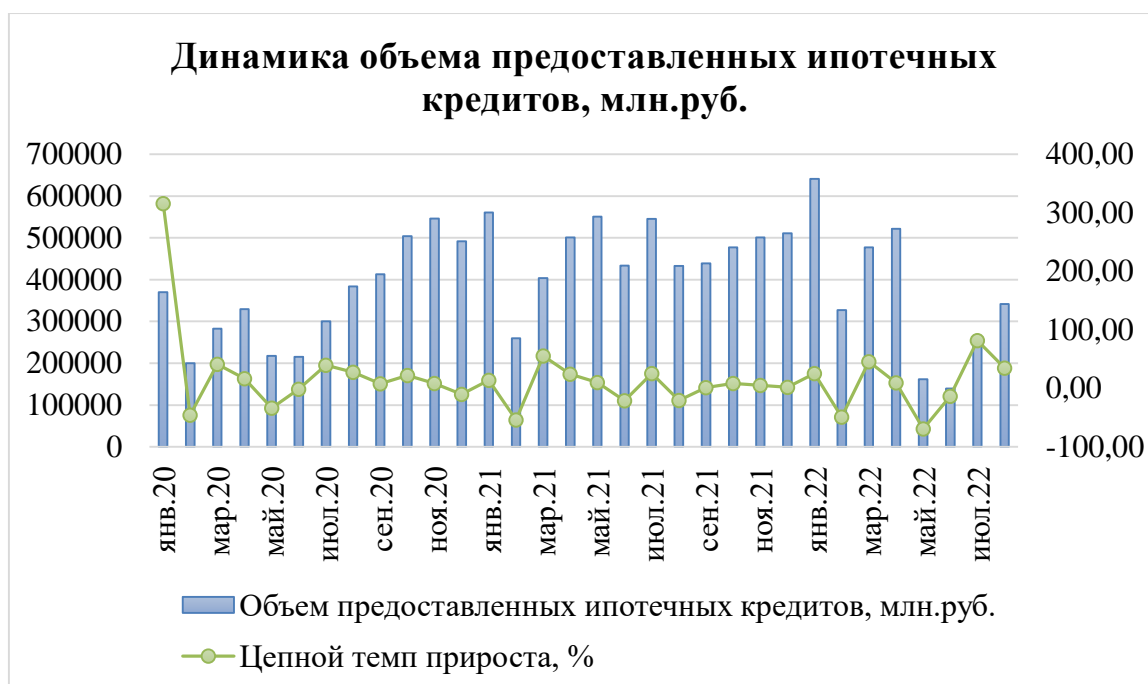


Рис. 2. Динамика объема предоставленных ипотечных кредитов, млн. руб. [3]

По данным, представленным на рисунке 2, можно сказать, что наибольший объем ипотечных кредитов был выдан в январе 2022 года (641 337 млн. руб.), а наименьший – в июне 2022 года (139 688 млн. руб.). Также стоит отметить, что наибольшие темпы прироста объемов предоставленных ипотечных кредитов относительно соответствующих показателей периода предыдущего года демонстрируются в январе 2021 года (315,93%), а наименьшие – в мае 2022 года (-69,0%).

Увеличение объема предоставленных ипотечных кредитов выдачи ипотеки было с июля 2022 года обусловлено реализацией отложенного спроса вследствие снижения ставок. Средние темпы прироста в 2020 году значительно выше, что обусловлено резким скачком объема предоставленных ипотечных кредитов россиянам в начале года.

Согласно аналитическому исследованию НКР, общий объем выданных ипотечных кредитов в 2021 году составил 5,5 трлн. руб. против 4,4 трлн. руб. в 2020 году. Объяснить рост спрос на ипотеки в 2021 году можно относительно низкими ставками и растущими ценами на недвижимость [4].

Кроме того, важно отметить, что снижение ключевой ставки в апреле - июне 2022 года привело к росту объемов ипотечных кредитов в июне 2022 года практически в 2 раза (253 458 млн. руб.) по сравнению с предыдущим месяцем (139 688 млн. руб.), то есть увеличилась доступность кредитных ресурсов в экономике страны. То есть в целом, согласно данным ЦБ РФ, в июле 2022 года наблюдалось оживление рынка ипотечного кредитования в условиях снижения ключевой ставки Банка России.

Далее проанализируем данные по выдаче ипотечных кредитов банками-лидерами (топ – 5 банков). Информация сгруппирована и представлена в табл. 1.

Таблица 1 – Данные по выдаче ипотечных кредитов банками-лидерами в стоимостном и натуральном выражении по состоянию на январь 2022 года [5]

Банк	Объем выданных ипотечных кредитов		Количество выданных ипотечных кредитов		Доля в общей выдаче банков	
	млрд. руб.	Δ к янв. 2021, %	тыс. шт.	Δ к янв. 2021, %	%	Δ к янв. 2021, %
Сбербанк	175,2	+39,6	56,5	+13,8	52,9	+5,2
ВТБ	76,3	+67,1	18,3	+14,1	23,0	+5,7
Альфа-Банк	14,1	+3,9	3,1	-12,1	4,2	-0,9
Банк ДОМ.РФ	10,5	-7,0	2,7	-26,9	3,2	-1,1
ФК Открытие	7,1	-16,2	1,7	-40,0	2,1	-1,1

По данным, представленным в таблице 1 наглядно видно, что Сбербанк занимает 1 место в топ-5 банков по выдаче ипотек как по объему (175,2 млрд. руб.), так и по количеству (56,5 тыс. шт.). Тем самым на его долю приходится 52,9% всех выданных ипотечных кредитов в России за январь 2022 года. Банк ВТБ занимает 2 место при выдаче 18,3 тыс. ипотечных кредитов на сумму более 76 млрд. руб. Его доля в общей выдаче ипотечных кредитов банками РФ составляет 23%. Все остальные банки, относительно Сбербанка и ВТБ, демонстрируют значительно меньшие показатели.

Далее рассмотрим средний объем ипотечных кредитов в разрезе субъектов Российской Федерации. Последние статистические данные, которые Центральный Банк РФ опубликовал, датируются июлем 2022 года. Выявлено, что наибольший средний объем ипотек наблюдается в г. Москва и г. Санкт – Петербург (от 6,6 до 8,03 млн. руб.). Наименьший средний объем ипотечных кредитований, то есть от 0,9 до 2,33 млн. руб., наблюдается в республиках Ингушетия и Чеченская, Алтай, Тыва, а также в Челябинской и Курганской областях.

Таким образом, ипотечное кредитование, которое является важной частью экономики страны, в сложных экономических реалиях сохраняет уверенные темпы роста. Несмотря на экстренные меры Центробанка по повышению ключевой ставки до 20% и, соответственно, снижение экономической активности населения в марте 2022 года, к июлю ипотечный рынок начал курс на восстановление. Кроме того, региональная структура среднего объема ипотечного кредитования за июль 2022 года, согласно данным ЦБ РФ, не изменилась относительно 2021 года.

По мнению экспертов, рост выдачи ипотеки во втором полугодии 2022 года возможен за счет: снижения рыночных ставок, выхода льготных программ на проектную мощность, а также распространению партнерских программ банков и застройщиков по ставкам от 0,01%. В целом прогнозируется сокращение рынка ипотечного кредитования как в натуральном, так и стоимостном выражении в сравнении с показателями 2021 года.

Список использованных источников:

1. Федеральный закон от 16.07.1998 №102-ФЗ (ред. от 14.07.2022) «Об ипотеке (залоге недвижимости)»

2. Официальный сайт Центрального Банка РФ [Электронный ресурс] // Ключевая ставка Банка России. URL: <https://cbr.ru/> (дата обращения 04.10.2022)
3. Официальный сайт Центрального Банка РФ [Электронный ресурс] // Сведения о рынке ипотечного жилищного кредитования в России, июль 2022 года. URL: <https://cbr.ru/> (дата обращения 05.10.2022)
4. Официальный сайт Национальные Кредитные Рейтинги (НКР) [Электронный ресурс] // Ипотека в России. Аналитическое исследование, 2021. URL: <https://ratings.ru/> (дата обращения 05.10.2022)
5. ДОМ.РФ – финансовый институт развития в жилищной сфере [Электронный ресурс] // Ипотека, 2022. URL: <https://www.дом.рф/> (дата обращения 05.10.2022)

УДК 336

Чубченко Мария Михайловна

Магистрант 3 курса направления подготовки 38.04.01 Экономика «Финансы в банковской сфере»

Брянский государственный университет им. акад. И.Г. Петровского, г. Брянск, Россия

89803111642 chub4encko.marya@yandex.ru

Научный руководитель: Дворецкая Юлия Александровна

к.э.н., доцент

Брянский государственный университет им. акад. И.Г. Петровского, г. Брянск, Россия

К ВОПРОСУ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ЭПОХУ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Трансформация экономического пространства, сопровождающаяся сквозным проникновением IT-технологий в большинство бизнес-процессов, задает основу формирования новых рынков и условий их функционирования. В статье будет рассмотрено влияние цифровизации на сферу потребительского кредитования и определены основные направления развития для обеспечения устойчивого функционирования банковских организаций.

Ключевые слова: кредитование, цифровизация, технологии, банки

Цифровые технологии стали не только базисом социальных трансформаций в обществе, сопровождающимися переходом от аналоговых технологий к цифровым, последовательным изменением образа работы и отдыха, но и по праву считаются основными драйверами, позволяющими сделать качественный рывок в развитии. Трансформируя общественные процессы, цифровизация формирует новый контур глобальной экономической реальности, в том числе в сфере банковской деятельности. Сегодня банковские организации постепенно превращаются в диверсифицированные финансовые «экосистемы», которые реализуют не только традиционные банковские продукты, но и оказывают широкий спектр иных смежных услуг. Использование цифровых платформ позволяет предоставлять синдицированные кредитные продукты по децентрализованным бизнес-моделям.

В общей совокупности можно выделить несколько направлений воздействия цифровизации на сферу кредитования. Во-первых, происходит трансформация внутренних процессов в банках: бизнес строится не «вокруг продукта», а «вокруг клиента». Во-вторых, изменяется характер взаимодействия с потребителями. В-третьих, появляются новые цифровые финансовые продукты (цифровые карты, онлайн-платежи, кредиты и т.д.). Активное внедрение цифровых технологий позволяет кредитным организациям получить дополнительные конкурентные преимущества:

- сократить расходы на технологическую поддержку за счет использования более гибких технологий;

- масштабировать деятельность и найти новые рынки сбыта;
- повысить качество обслуживания за счет «индивидуализации» продуктов под потребительские предпочтения;
- сократить себестоимость кредитных продуктов.

Таким образом, цифровизация позволяет повысить эффективность кредитования, что подтверждается исследованиями аналитической службы McKinsey, по оценкам которой до «45% всей чистой прибыли в мировом розничном банкинге будет получено за счет цифровых технологий» [2].

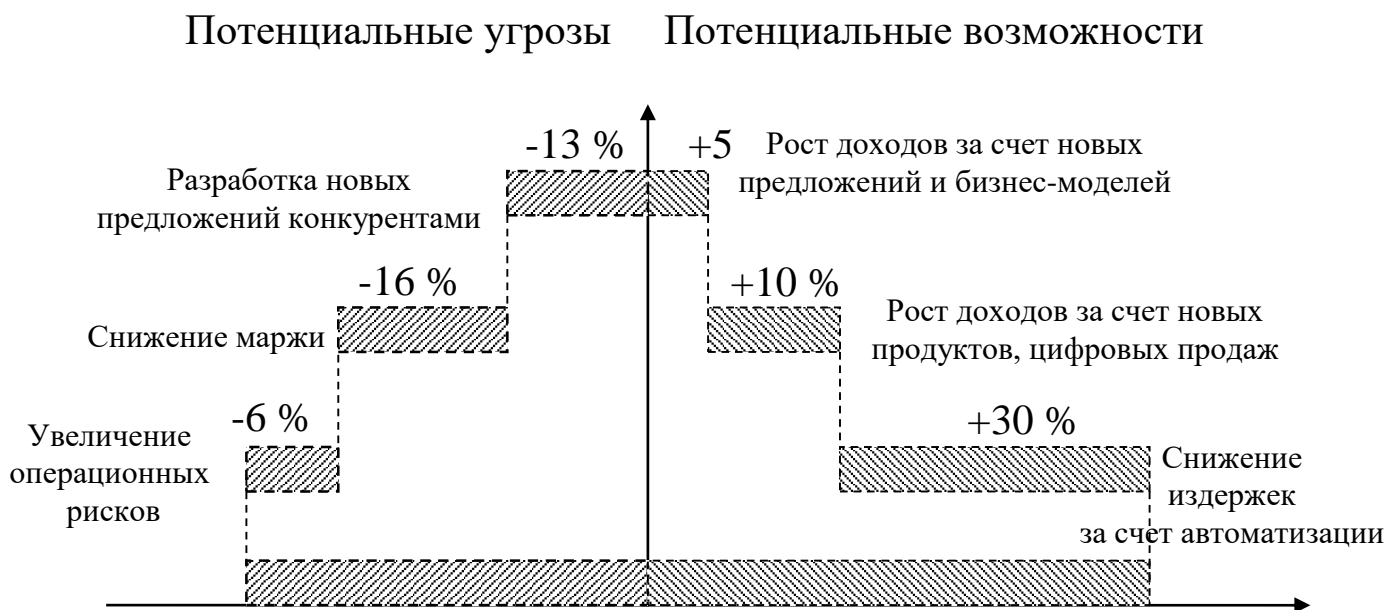


Рис.1 – Оценка влияния цифровых технологий на эффективность банковской деятельности [1, 2]

Пандемия нанесла «отпечаток» на потребительское поведение: тренд на переход на дистанционные способы выдачи кредитов в банковской сфере лишь укрепился, а цифровые сервисы стали основным каналом привлечения новых клиентов. В свою очередь, цифровизация, ускоряя и упрощая процесс взаимодействия клиентов с кредитными организациями, стала причиной «смягчения» предъявляемых к клиентам требований при оформлении банковских продуктов. Отметим, что на фоне постепенного снижения процентных ставок до начала 2021 года потребительское кредитование являлось одним из динамично растущих секторов. Кроме того, для кредитных организаций данное направление было наиболее привлекательным в силу высокой маржинальности и увеличивающегося клиентского спроса, обусловленного реализацией отложенного потребления.

Несмотря на возможности, которые открывает цифровизация, не стоит игнорировать тот факт, что упрощение процесса кредитования и увеличение объема выданных кредитов может диспозитивно сказаться на качестве кредитного портфеля банковских организаций: объем просроченной задолженности в общей совокупности растет, как следствие, происходит

накопление рисков в банковском секторе (рис. 2).

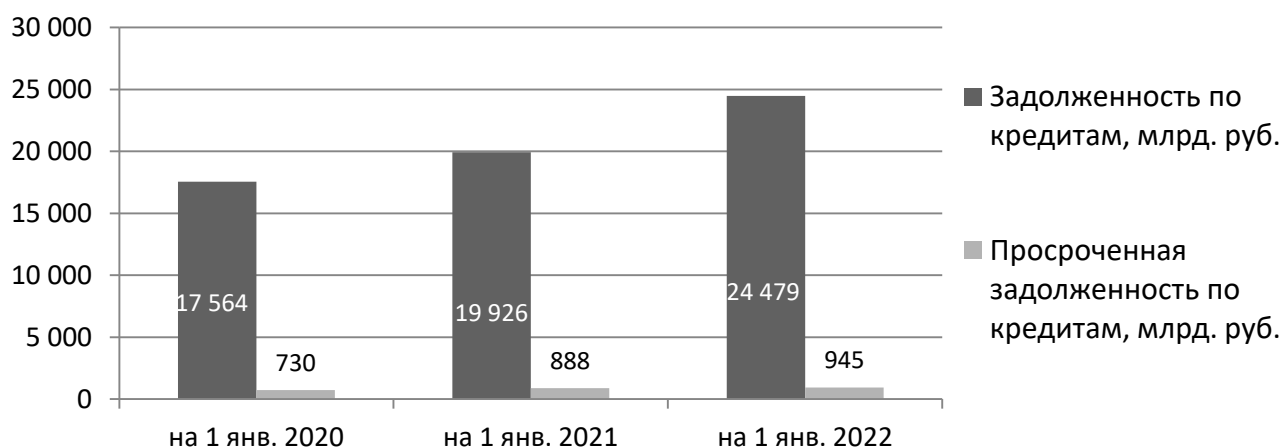


Рис.2 – Динамика объема кредитов, предоставленных физическим лицам-резидентам, и просроченной задолженности по ним в РФ [3]

Резюмируя, в современных условиях для финансовой индустрии характерно взаимопроникновение банковских продуктов, услуг и операционных процессов в цифровую среду. «Переход в цифру» оказывает мощное воздействие на весь банковский сектор, позволяя масштабировать сферу деятельности, снизить себестоимость реализуемых продуктов и одновременно получить дополнительную прибыль за счет новых каналов взаимодействия с клиентами. Такие преобразования не только расширяют сферу деятельности банков, но и затрагивают внутренние процессы, актуализируют новые риски. Чтобы обеспечить устойчивое функционирование и своевременное предупреждение возможных рисков и угроз целесообразно сместить акценты в деятельности на внедрение единых стандартов кибербезопасности, развитие риск-культуры и систему внутреннего контроля с учетом технологичных подходов выявления операций и моделей оценки риска клиента в процессе реализации банковских продуктов и услуг. Для повышения возможности абсорбировать потери в случае реализации стресса банковским организациям необходимо усовершенствовать процесс оценки кредитоспособности граждан.

Список использованной литературы

1. Лутфуллина В.В. Цифровизация розничного кредитования: проблемы и перспективы // Вестник науки и образования. 2020. №11-2 (89). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovizatsiya-roznichnogo-kreditovaniya-problemyi-perspektivy> (дата обращения: 06.10.2022).

2. Малько А.В. Влияние цифровизации на эффективность банковского кредитования в РФ // E-SCIO. 2021. № 3(54). URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=45652491> (дата обращения: 06.10.2022).

3. Официальный сайт Центрального Банка РФ [Электронный ресурс]. URL: <http://cbr.ru/> (дата обращения: 05.10.2022).

УДК 339.9

Шалимов Игорь Валерьевич

старший преподаватель кафедры экономической теории, регионалистики и правового регулирования экономики

Курская академия государственной и муниципальной службы, Курск, Россия

Тел: 8-999-381-75-00, e-mail: shalimov89@mail.ru

Бондарева Галина Александровна

к.и.н., доцент кафедры экономической теории, регионалистики и правового регулирования экономики

Курская академия государственной и муниципальной службы, Курск, Россия

Тел: 8-951-329-22-22, e-mail: bondareva-galink@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ ОРГАНИЗАЦИЙ НА БАЗЕ ПЛАТФОРМ

В статье дается оценка развитию бизнес-моделей на основе платформ, освещены подходы, выступающие в качестве инструмента исследования бизнес-моделей, приведена классификация платформ, приведен сравнительный анализ характеристик, особенностей платформ, а также представлены основные критерии характеристик платформенных бизнес-моделей организаций.

Ключевые слова: цифровизация, бизнес-модель, платформа, платформы-интеграторы, многосторонние платформы, инновации.

Стремительное развитие цифровизации способствует трансформации многих привычных, обыденных экономических категорий, экономико-хозяйственных и технологических процессов и явлений [1].

Несмотря на то, что цифровые процессы проникли в хозяйственную среду достаточно глубоко, в настоящее время особенности формирования и функционирования бизнес-моделей на базе цифровых платформ достаточно слабо представлены в исследованиях отечественных и зарубежных ученых, аналитиков и бизнесменов.

В области инновационного и стратегического менеджмента дается неопределенная характеристика некоторых моделей бизнеса, на основе которых строится успешное функционирование конкретных платформенных организаций.

Для рационального определения особенностей функционирования корпоративных бизнес-моделей на базе платформ предполагается применение нескольких концептуальных подходов:

- предварительный (заключается в четком разграничении рассматриваемых объектов, составляющих основу бизнес-моделей малых инновационных организаций);

- коллаборативный подход (его суть раскрывается в приоритетности сетевых структур, которые способны сгенерировать рабочее цифровое пространство).

Все цифровые платформы могут быть классифицированы следующим образом:

1. Платформы-интеграторы.
2. Многосторонние платформы.
3. Внутренние платформы.
4. Цифровые платформы, имеющие статус «цифрового двойника».

Платформы-интеграторы (Avito, Юла, BlaBlaCar и т.д.) призваны объединить несколько категорий пользователей, чье взаимодействие и сотрудничество будет базироваться на основе цифровой платформы. Достаточно часто в экономической литературе данный вид цифровых платформ может именоваться «рыночным типом» [2].

Эффективность цифровых платформ-интеграторов в полной мере раскрывается в успешном ряде многих вопросов, которые другие платформы не способны решить ввиду своей узкой специализации и специфичности:

- они просты в использовании, понятны для пользователей разных уровней информационной «грамотности»;
- определенный круг лиц с ограниченным уровнем доступа к информации, придавая большую экономическую безопасность и защищенность всем процессам, функционирующим в рамках таких платформ);
- большое количество участников в цепи-поставок;
- оптимизированный поиск дешевых ресурсов, жилья, попутчиков, грузов и т.д.

Данный тип платформ является наиболее привлекательным ввиду большого количества участников, которые создают некий сетевой эффект, усиливающий многократно развитие цифровых технологий, персонализируя отношения между всеми участниками платформы.

Развитие цифровых технологий привносит в экономические процессы более сложные формы цифровых платформ, которые оказывают влияние на все сферы человеческой жизнедеятельности.

Многосторонние платформы включают в себя четыре группы участников - потребителей, партнеров по сбыту, владельца платформы, независимого разработчика цифровой платформы. Эта интеграция является начальным этапом генерирования экосистемы бизнеса. Основа их успешности заложена в массовости и открытости, пиринге, мгновенного обмена информацией, глобализации деятельности.

Примером данного типа платформ является платформы компании 1С.

На основе модели платформ «внутреннего типа» функционируют многие отечественные предприятия. Данная модель всегда остается во владении компании, одним из его ведущих активов и не может быть представлена партнерам-контрагентам. Могут быть коммуникационными, продуктовыми, технологическими.

Платформы, созданные по аналогии, в большинстве случаев наиболее успешно внедряются и эффективно функционируют в производственно-технологической сфере, высокотехнологических и наукоемких производствах. Это своеобразная трансформация традиционных сетей поставок в платформенную

цепочку поставок.

Использование коллаборативного подхода позволяет придать многим платформам открытый «статус», придать развитие специализации бизнес-партнеров, определить направления для долгосрочного и взаимовыгодного сотрудничества (особенно на основе пиринга).

В настоящее время в системе рыночной формы хозяйствования наметился переход от платформ «внутреннего типа» к платформам-интеграторам.

Сравнительная характеристика вышеуказанных платформ представлена в таблице 1.

Таблица 1. Сравнительная характеристика цифровых платформ

Критерий оценки	Вид цифровой платформы		
	Платформа-интегратор	Многосторонняя платформа	Платформа «цифровой двойник»
Специализация	Торговые площадки или биржи в режиме «онлайн».	Группа участников, работающих по правилам и стандартам.	Архитектура в форме модуля
База создания	Обеспечение конкурентных преимуществ, определенный диапазон функций	Вид актива, дополненный сервисом, технологией, продуктом	Сложная цифровая модель с большим банком данных
Степень доступности	Закрытый тип доступа	Разная степень доступности	Ограниченная сеть партнеров
Цель	Упрощение взаимоотношений между участниками в области доступа к рынку	Интегративная экосистема бизнеса на основе взаимодействия с контрагентами	Сложные технические изделия
Роль владельца платформы	Сбор данных, взаимодействие с участниками платформы	Определение всей архитектуры платформы и ее основных компонентов	Координирующие функции
Участники	Поставщики и клиенты	Разработчики, поставщики и клиенты	Поставщики и разработчики

Бизнес-модель платформенных организаций - форма организация бизнеса, которая отражает в полном объеме специфику деятельности организации и ее партнеров. Данная форма является не только инструментом создания ценности для потребителей, удовлетворения их спроса, но и способом описания, анализа и

выражения всей бизнес-модели. Особую роль здесь играет количественное выражение участников бизнес-модели.

Стоит отметить, что платформа любого типа создает определенную цепочку потребительских ценностей, которые не могут существовать и функционировать вне рамок платформы.

Немаловажным аспектом функционирования бизнес-платформы является возможность монетизации, что позволит владельцу платформы изъять часть созданной платформой дополнительной ценности.

Внедрение любой бизнес-модели платформенной организацией неразрывно связано с инновациями.

При сравнении платформенных бизнес-моделей компаний используют шесть основных критериев:

- особенности и цели генерирования ценностного предложения;
- особенности структуры взаимодействия участников и потребителей;
- формы и способы монетизации;
- особенности генеральных управленческих и производственно-технологических процессов;
- полнота ресурсного потенциала организации, объем материально-сырьевой базы организации;
- механизм внедрения инновационных технологий.

Таким образом, цифровизация влияет на все сферы человеческой жизнедеятельности, возводя бизнес на новый, наиболее совершенный уровень, определяет особенности его организации, функционирования, а также направления его оптимизации и совершенствования.

Список использованных источников:

1. В. Д. Маркова. Бизнес-модели компаний на базе платформ // Вопросы экономики - 2018. №10. - с. 127-135.
2. Вызовы цифровой трансформации и бизнес высоких технологий / Н.А. Кравченко, В.Д. Маркова, Н.П. Балдина и др. / под ред. д.э.н. Н.А. Кравченко, д.э.н. В.Д. Марковой. - Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2019. - С. 104-116.

СОДЕРЖАНИЕ

Титова Марина Николаевна ЦИФРОВАЯ ДЕНЕЖНАЯ ЕДИНИЦА И РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ СТРАНЫ.....	4
Любименко Анна Игоревна ПРОБЛЕМА СКРЫТОЙ ИНФЛЯЦИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТУРБУЛЕНТНОСТИ.....	10
Абрамова Светлана Владимировна, Ишкова Анастасия Владимировна СТРАХОВАНИЕ КАК СПОСОБ ЗАЩИТЫ ОТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РИСКОВ.....	15
Александров Евгений Витальевич НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ.....	20
Александрова Марина Геннадьевна РАЗВИТИЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ФНС РОССИИ.....	25
Алешин Артём Павлович ПРОДУКТИВНАЯ РАБОТА СЛУЖБ РУКОВОДЯЩИМ ШТАТНЫМ ПЕРСОНАЛОМ В BALANCED SCORECARD.....	30
Багрянская Елизавета Сергеевна ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЦИФРОВЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ СЕРВИСОВ В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ.....	33
Багрянская Елизавета Сергеевна АНАЛИЗ ПРОЦЕССОВ ЦИФРОВИЗАЦИИ В СФЕРЕ ПЕДАГОГИКИ.....	37
Багрянская Елизавета Сергеевна ФОРМИРОВАНИЕ ЦИФРОВЫХ НАВЫКОВ ОБУЧАЮЩИХСЯ В СИСТЕМЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ДЕТЕЙ.....	41
Бадмаева Карина Вячеславовна ИНТЕРНЕТ-МОШЕННИЧЕСТВО В РОССИИ: ДИНАМИКА И СПОСОБЫ ЗАЩИТЫ.....	46
Балобасов Роман Дмитриевич ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ СОНКО СОЦИАЛЬНО-НЕЗАЩИЩЕННЫХ ГРУПП НАСЕЛЕНИЯ.....	49
Белый Николай Владимирович, Белая Татьяна Иоанновна АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЫНКА МОБИЛЬНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ.....	53
Булганина Анастасия Евгеньевна ИССЛЕДОВАНИЕ СПРОСА НА БАНКОВСКИЕ УСЛУГИ В МОЛОДЕЖНОМ СЕГМЕНТЕ.....	59
Булганина Анастасия Евгеньевна, Сурнина Виктория Сергеевна ИССЛЕДОВАНИЕ ВАРИАНТОВ ВЫБОРА ДОЛГОСРОЧНЫХ НАКОПИТЕЛЬНЫХ БАНКОВСКИХ ВКЛАДОВ.....	65
Воробьева Валерия Викторовна РИСКИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ И СПОСОБЫ ЕЕ ЗАЩИТЫ.....	70
Гаркушин Александр Александрович РИСКИ СИСТЕМЫ БАНКОВСКИХ БЫСТРЫХ ПЛАТЕЖЕЙ.....	73
Голикова Юлия Александровна, Голикова Ирина Васильевна ПРОБЛЕМЫ ЛЕГАЛИЗАЦИИ ПАРАЛЛЕЛЬНОГО ИМПОРТА В РОССИИ.....	79
Гончарук Мария Дмитриевна, Калашникова Екатерина Викторовна ИССЛЕДОВАНИЕ РОССИЙСКОГО РЫНКА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ.....	83
Горева Анна Александровна ВОПРОСЫ СТИПЕНДИИ В ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ.....	87
Дмитриева Полина Валерьевна НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ.....	90
Мкртчян Тамара Рубеновна, Докучаев Александр Александрович ЭЛЕКТРОННАЯ РЕГИСТРАЦИЯ СДЕЛОК С НЕДВИЖИМОСТЬЮ КАК НАПРАВЛЕНИЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ РЫНКА БАНКОВСКИХ УСЛУГ.....	93
Жикина Ольга Витальевна ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ.....	100
Зайцева Карина Александровна РАЗВИТИЕ ЦИФРОВЫХ БАНКОВСКИХ УСЛУГ.....	104
Казмина Арина Анатольевна РАЗВИТИЕ ПЛАТЕЖНОГО СЕРВИСА СИСТЕМА БЫСТРЫХ ПЛАТЕЖЕЙ.....	111
Касаткин Борис Петрович АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ПЕРСПЕКТИВ СТРАХОВАНИЯ КИБЕР-РИСКОВ В ПРАКТИКЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ.....	115
Килошенко Мая Ивановна ПРИХОТИ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИДЕНТИЧНОСТЬ ЛИЧНОСТИ.....	121

Клюева Анна Геннадьевна ЦИФРОВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ СЕРВИСЫ	126
Корнилов Александр Дмитриевич ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ БЫСТРЫХ ПЛАТЕЖЕЙ В РОССИИ	132
Корнилов Александр Дмитриевич СПОСОБЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ПЕНСИОННЫХ НАКОПЛЕНИЙ	134
Корохова Алёна Владимировна TAX FREE (НДС, КОМПЕНСИРУЕМЫЙ ФИЗИЧЕСКИМ ЛИЦАМ, ВЫВОЗЯЩИМ ТОВАРЫ ЗА ПРЕДЕЛЫ ЕАЭС)	136
Котанджян Ася Валентиновна, Вилесова Елена Эдуардовна, Скворцова Виолетта Андреевна ЦИФРОВИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНЫХ УСЛУГ	139
Котанджян Ася Валентиновна, Скворцова Виолетта Андреевна, Попова Эльвира Андреевна ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ГРАНТЫ И СТИПЕНДИИ	142
Котанджян Ася Валентиновна, Скворцова Виолетта Андреевна, Сулопаров Матвей Сергеевич ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ ТАЛАНТЛИВОЙ МОЛОДЁЖИ	145
Кузнецова Евгения Александровна ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ	148
Латышова Виктория Валерьевна ПРОБЛЕМА ИНФОРМИРОВАННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ О НАЛОГАХ	152
Лашкова Ирина Антоновна ГИПНОЗ И ФИНАНСОВОЕ МОШЕННИЧЕСТВО	155
Лизовская Вероника Владимировна ПРОБЛЕМА ЗАЩИТЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ И СОЦИАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ В ЦЕНТРЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ БИЗНЕСА	163
Липнягова Елена Денисовна ФЕНОМЕН NFT И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ	168
Манцаева Айса Анатольевна АНАЛИЗ ВОСТРЕБОВАННОСТИ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ СУБЪЕКТАМИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА РЕСПУБЛИКИ КАЛМЫКИЯ	173
Миляева Екатерина Галимулловна ЧЕЛОВЕК В ЦИФРОВОЙ СРЕДЕ: ФИЛОСОФСКИЙ ВЗГЛЯД НА ФОРМИРОВАНИЕ ЦИФРОВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ	178
Морквина Виктория Сергеевна РАЗВИТИЕ ПЛАТЕЖНОГО СЕРВИСА СИСТЕМА БЫСТРЫХ ПЛАТЕЖЕЙ СБП: ПРЕИМУЩЕСТВА, РИСКИ	184
Мудрак Константин Игоревич КУЛЬТУРА ПОТРЕБЛЕНИЯ: КАК БРЕНДЫ ЗАСТАВЛЯЮТ НАС ПОКУПАТЬ БОЛЬШЕ	188
Настасин Никита Игоревич ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РИСКОВ	193
Пешкун Антонина Александровна ПРОПАГАНДА ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ В РОССИЙСКОЙ И СОВЕТСКОЙ МУЛЬТИПЛИКАЦИИ	196
Погосян Диана Тиграновна, Лисин Леонид Геннадьевич ИННОВАЦИИ НА РЫНКЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ	200
Резванова Алена Юрьевна QR-ПЛАТЕЖИ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ	204
Руденчук Анастасия Александровна ВЛИЯНИЕ ПРОГРАММ ЛОЯЛЬНОСТИ НА ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В ПРОЦЕССЕ ПОКУПКИ	207
Сеньшова Екатерина Александровна УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ЦИФРОВЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ	211
Стародубцева Арина РИСКИ МОШЕННИЧЕСТВА В СИСТЕМЕ ЭЛЕКТРОННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ	215
Стрельцова Юлия Артемовна БЕЗРАБОТИЦА: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ЕЕ ПРЕОДОЛЕНИЯ	218
Сурнина Виктория Сергеевна ИССЛЕДОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СЕРВИСА - СИСТЕМА БЫСТРЫХ ПЛАТЕЖЕЙ СРЕДИ НАСЕЛЕНИЯ	221
Сурнина Виктория Сергеевна, Булганина Светлана Викторовна ИССЛЕДОВАНИЕ СПРОСА НА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ ПО НАПРАВЛЕНИЮ – КУРСЫ БАНКОВСКИХ УСЛУГ	225
Сурнина Виктория Сергеевна, Булганина Анастасия Евгеньевна ВОСТРЕБОВАННОСТЬ УСЛУГ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ СРЕДИ НАСЕЛЕНИЯ	230
Томасова Дарья Александровна ТРАНСФОРМАЦИЯ НАВЫКОВ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ: НОВЫЕ ЗАПРОСЫ К ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ЭКОСИСТЕМЕ	234
Трисанов Иван Александрович РИСКИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В НЕДВИЖИМОСТЬ	239
Тропынина Наталья Евгеньевна, Куликова Оксана Михайловна ПРОЦЕССЫ	

ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ.....	242
Тютеева Амуланг Лиджиевна ОСОБЕННОСТИ И РИСКИ ВЛОЖЕНИЙ В ЦИФРОВЫЕ (ЭЛЕКТРОННЫЕ) ВАЛЮТЫ: КРИПТОВАЛЮТА	246
Фурсова Елена Алексеевна СОВРЕМЕННЫЕ ТRENДЫ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ. ВОСТОК – ДЕЛО ТОНКОЕ.....	249
Хемраев Максат, Цыбенов Мунко Ванчикович, Бадмаев Жамсаран Баирович РИСКИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ.....	253
Цыбенов Мунко, Хемраев Максат, Жамсоева Арюна Баировна ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ.....	257
Черепко Екатерина Денисовна СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ	260
Чубченко Мария Михайловна К ВОПРОСУ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ЭПОХУ ЦИФРОВИЗАЦИИ	265
Шалимов Игорь Валерьевич, Бондарева Галина Александровна ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ ОРГАНИЗАЦИЙ НА БАЗЕ ПЛАТФОРМ.....	268

Научное издание

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Материалы межрегиональной научно-практической конференции
Санкт-Петербург, 27-28 октября 2022 года

Под редакцией М. Н. Титовой, А. И. Любименко

Материалы публикуются в авторской редакции

Научное электронное издание сетевого распространения

Системные требования:

электронное устройство с программным обеспечением для воспроизведения файлов
формата PDF

Режим доступа: http://publish.sutd.ru/tp_get_file.php?id=2023249-- по паролю.

– Загл. с экрана.

Дата подписания к использованию 09.01.2023 г. Рег. № 249/23

ФГБОУВО «СПбГУПТД»

Юридический и почтовый адрес:

191186, Санкт-Петербург, ул. Большая Морская, 18. <http://sutd.ru/>