



Санкт-Петербургский государственный университет
промышленных технологий и дизайна

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Материалы Межрегиональной научно-практической конференции

Санкт-Петербург, 25-26 марта 2024 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, 25-26 марта 2024 года

Санкт-Петербург 2024

УДК 336:330.16(063)
ББК 65.261я43
Ф59

Ф59 Финансовая грамотность в условиях цифровой экономики: матер. межрег. науч.-практ. конф. Санкт-Петербург, 25-26 марта 2024 года / под ред. М. Н. Титовой, А. И. Любименко. – Санкт-Петербург: ФГБОУВО «СПбГУПТД», 2024. – 275 с.
ISBN 978-5-7937-2691-7

В сборнике опубликованы доклады, представленные на межрегиональной научно-практической конференции «Финансовая грамотность в условиях цифровой экономики», проходившей в Санкт-Петербургском государственном университете промышленных технологий и дизайна 25-26 марта 2024 года. Рассматриваются проблемы, связанные с управлением финансами и финансовыми рисками.

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

ISBN 978-5-7937-2691-7

©ФГБОУВО «СПбГУПТД», 2024
© Коллектив авторов, 2024

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

Уважаемые участники!

СПбГУПТД последовательно реализует разработанную совместно с Банком России и одобренную Советом директоров Банка России Стратегию повышения финансовой грамотности и формирования финансовой культуры до 2030 года, утвержденную распоряжением правительством Российской Федерации от 24 октября 2023 г. № 2958-р.

В соответствии с заявленными приоритетами, соответствующими национальным целям развития Российской Федерации на период до 2030 года, большое внимание в Стратегии уделяется развитию таких ключевых элементов финансовой культуры как ценности, установки, поведенческие практики и формирование компетенций, способствующих обоснованности принятия финансовых решений, противодействующих коррупционным и мошенническим проявлениям, и содействующих обеспечению надежного функционирования финансовой системы и росту личного благосостояния населения страны.

Широкая география участников Межрегиональной научно-практической конференции «Финансовая грамотность в условиях цифровой экономики», состоявшейся в Санкт-Петербурге 25-26 марта 2024 года, отражают активный интерес специалистов к заявленной проблематике, а ее материалы - новейшие тенденции в области финансовой культуры и роль технологий Индустрии 4.0 в этом процессе. В ходе конференции подробное освещение получили проблемы финансовой грамотности и культуры в цифровой экономике, кибербезопасности, кредитной нагрузки в России и рисков внедрения технологий искусственного интеллекта в финансовую сферу. Большое внимание уделено инвестиционным процессам, в том числе цифровым финансовым инструментам и проектам, как альтернативы текущему потреблению, эмоциональным и спонтанным решениям. Не остались без должного внимания вопросы снижения рисков мошенничества в условиях развития информационно-коммуникационных технологий.

Желаю всем участникам конференции благополучия, новых инициатив и достижений в научной и педагогической деятельности.



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

АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ И ФИНАНСОВОЙ КУЛЬТУРЫ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Рассмотрены задачи и специфические черты финансовых рынков в условиях цифровой экономики. Отмечены новые направления формирования финансовой грамотности населения и становления финансовой культуры, адекватной задачам экономической безопасности цифровых рынков. Типизированы виды недобросовестного поведения участников финансового рынка. На основе теории Дж. Кейнса постулированы риски и потенциал тезаврации средств населения. Отражены признаки инновационных финансовых услуг, предопределяющих задачи финансовой грамотности и культуры, в части потенциальных преимуществ и рисков раскрыты характеристики генеративного ИИ.

Ключевые слова: финансовый рынок, мотив предосторожности, Индустрия 4.0, Финтех, цифровые денежные рынки, генеративный ИИ

Финансовый сектор играет важную роль в развитии экономики нашей страны. Помимо вовлеченности в решение важных народнохозяйственных задач, направленных на противодействие санкционному давлению, структурную трансформацию экономики и достижение технологического суверенитета, финансовая подсистема непосредственно влияет на уровень, качество и экономическую безопасность широких слоев населения, во все большей мере являющихся ее акторами.

Финансовый рынок позволяет как генерировать сбережения с последующей их трансформацией в источники инвестирования, так и проводить заимствования с целью текущего потребления, демонстрируя разный уровень финансовой грамотности и культуры. Финансовый рынок дает возможность потребителям финансовых услуг эффективно удовлетворять свои жизненные потребности, в том числе за счет перераспределения доходов во времени, управления своими сбережениями, инвестициями, расходами и рисками, в соответствии с поставленными целями. С помощью отмеченных инструментов инвестирования, сбережения, и заимствования различные целевые аудитории могут решить целый комплекс разнообразных задач, включающих создание своеобразного резервного фонда по мотиву предосторожности Дж. М. Кейнса [1], позволяющего поддерживать сложившийся уровень потребления при неустойчивости доходов, резервировать средства для совершения крупных расходов в будущем; осуществление расходов текущего периода, в том числе с привлечением заемных средств.

Расширение спектра и рост доступности инструментов финансового

рынка, внедрение технологий Индустрии 4.0 предполагают и большую автономию физических лиц в части принятия решений и соответствующих рисков.

Существует сложившиеся наборы традиционных инструментов, отличающихся простотой доступа, низкими параметрами риска, невысокой доходностью. Таковыми правомерно считать традиционные сбережения, сформированные в модели «риск – доходность» по критерию предпочтительности минимального риска. Их характеризует хорошая осваиваемость в категориях финансовой грамотности населения. Отсюда следует, что все задачи увеличения доходности (стоимости вложения), сопряжены с более высоким риском, вплоть до риска нулевого дохода или потери инвестированных средств. Планирование финансовых событий такого типа требует привлечения большего количества рассматриваемых параметров и лучшего планирования мероприятий по кратко- и долгосрочным периодам. Именно данный уровень сложности принятия решений требует получения специальных знаний и навыков, помогающих избежать неприемлемых рисков и оптимизировать финансовые продукты. Очевидно, что основные мероприятия финансовой грамотности должны быть направлены на освоение компетенций именно высоко рискованных событий, что, в свою очередь, позволит облегчить формирование финансовой культуры. Аналогично могут быть рассмотрены и инструменты заимствования. Отмеченные взаимосвязи риска и доходности могут быть скорректированы на модель «доход – сумма заимствований» при предположении о недопущении опережающих темпов роста заимствований по отношению к сумме доходов, часто остающейся константой или ставшей сокращающейся величиной, и дополнены «ненадлежащим поведением», как фактором, требующим финансовой грамотности реципиентов услуг и финансовой культуры соответствующих организаций. Банком России уточнены виды недобросовестного поведения участников финансового рынка, включающие недобросовестное информирование или искажение и/или представление клиенту неполной информации о финансовом продукте (услуге), что значительно повышает риски, в том числе через формирование чрезмерных ожиданий; продажу финансовых продуктов или услуг, не отвечающих интересам клиентов, в первую очередь социально незащищенным и уязвимым категориям и продажу сложных финансовых продуктов лицам, не обладающим достаточным опытом и знаниями; непрозрачное ценообразование и введение в заблуждение относительно размера комиссий, стоимости финансового продукта или услуги, в том числе путем предложения продуктов и услуг со скрытыми и непрозрачными комиссиями и финансовых продуктов и услуг, ценовые параметры (размер процентной ставки, премии, комиссии и другое) которых ущемляют интересы клиента. Аналогично можно оценить связанные продажи, подмену продукта путем предложения одного финансового продукта (услуги) под видом другого, предложение комбинированного продукта, например, инвестиционного или страхового продукта под видом банковского вклада, и предложение услуг компаний, не имеющих лицензию Банка России (не входящих в реестр Банка России), под видом лицензированной

деятельности.

Финансовый рынок характеризуется лидерством по внедрению новых технологий и поддержке инноваций, что безусловно способствует повышению финансовой доступности различных видов инструментов для удовлетворения потребностей граждан. Появление терминов «финансовые технологии» или «Финтех», трактуемые как Финтех совокупность технологий, которые применяются в сфере финансов и платежей [2], уже предполагает повышение технологичности операций путем внедрения новых технологий, платформенных решений и экосистем. Внедрение финтех-инноваций существенным образом трансформирует финансовую экосистему рынка как со стороны спроса, так и со стороны предложения [3]. Как видим, потребители и компании перешли от наличных денег к растущему набору электронных платежей и от транзакций до интегрированного набора решений и услуг с добавленной стоимостью. Платежи стали более доступными, а такие инновации, как цифровые кошельки, QR-коды и мобильные деньги, ускоряют финансовую доступность.

Отдельно необходимо отметить факторы, затрудняющие восприятие легкости в индивидуальных оценках финансовых услуг. В первую очередь это касается криптовалютных решений. Цифровые валюты переходят от концепции к реальности, поскольку более 90% центральных банков активно экспериментируют с ними в качестве дополнения к наличным деньгам. При нынешних темпах развития розничные и оптовые цифровые валюты центральных банков могут заработать в некоторых странах каждого региона через пять-десять лет. Многие банки предлагают модель, в которой они полностью контролируют криптовалютные транзакции клиентов, обеспечивая высокий уровень защиты и контроля, но полностью криптографическая модель может быть столь же экстремальной, как и передача ответственности за хранение данных клиенту [4]. В рамках этой модели существуют базовые меры кибербезопасности, защита от фишинга и вторжений, а также защита активов в цифровой валюте, требующие дополнительного освоения на уровне знаний потребителя финансовых услуг. Это, например, кошельки для хранения (горячего, теплого, холодного), мультиподписные протоколы и многопартийные вычисления. Рассмотрим их подробнее. Кошельки для горячего и теплого хранения предполагают, что третья сторона, например, биржа, хранит данные. Горячие и теплые кошельки обычно подключаются к Интернету, а теплые кошельки загружаются в виде приложений на компьютер или телефон. Кошельки для холодного хранения представляют собой физические устройства хранения данных или аппаратные модули безопасности (HSM), отделенные от других устройств или Интернета. HSM сопоставим с обычным банковским хранилищем, требующим физического доступа. Мультиподписные протоколы как системы безопасности на основе кошельков требуют нескольких закрытых ключей для каждой транзакции, а многопартийные вычисления (MPC) это метод обеспечения секретности и доступа на основе кошелька, когда вместо получения закрытого ключа каждый участник использует уникальный зашифрованный протокол MPC.

Резюмируя суждения, высказанные научным сообществом, можно обособить следующие признаки инновационных финансовых услуг, предопределяющих задачи финансовой грамотности и культуры. Это использование больших данных для обоснования и реализации управленческих решений, прогнозирование поведения клиентов и направлений развития предложения, автоматизация бизнес-процессов, переход к омниканальному обслуживанию клиентов [5].

Как показывает предыдущий анализ, финансовая грамотность и финансовая культура весьма чувствительны ко всем процессам, проходящим в обществе и экономике. С этих позиций в обязательной трактовке нуждаются самые актуальные технические решения, которые непосредственно будут определять специфику и характерные черты финансовых процессов на макро– и микроуровнях. Они связаны со сменой поколений в области искусственного интеллекта, дальнейшим развитием искусственного интеллекта, а именно генеративного ИИ.

Генеративный ИИ — это набор алгоритмов, способных генерировать новый реалистичный контент на основе обучающих данных. Самые мощные генеративные алгоритмы ИИ строятся на основе базовых моделей, которые обучаются на огромном количестве неразмеченных данных самоконтролируемым способом для выявления основных закономерностей для широкого круга задач. Например, GPT-3.5, базовая модель, обученная на больших объемах текста, может быть адаптирована для ответов на вопросы, обобщения текста или анализа настроений. Принятие генеративной модели для конкретной задачи может быть выполнено с относительно небольшими объемами данных или примеров через API или путем быстрого проектирования. Возможности, которые поддерживает генеративный ИИ, можно свести к трем категориям: генерация контента и идей (создание новых, уникальных результатов), повышение эффективности (ускорение ручных или повторяющихся задач, таких как написание электронных писем, кодирование или обобщение больших документов), персонализация опыта (создание контента и информации, адаптированных к конкретной аудитории, например чат-ботов для персонализированного обслуживания клиентов или таргетированной рекламы на основе моделей поведения конкретного клиента).

Многообразие диалоговых приложений, генеративных преобразователей, мультимодальных алгоритмов и стабильных диффузий является неотъемлемым фактором реализации задач достижения лидерства и роста на основе увеличения передачи знаний внутри компании, анализа огромных наборов данных, написания программного обеспечения и создания скриптов для тестирования кода. При этом достигаются и традиционные цели менеджмента, такие как повышение производительности труда, персонализация клиентского опыта, ускорение исследований и разработок за счет генеративного проектирования, внедрение новых бизнес-моделей.

Вместе с тем необходимо отметить влияние ИИ на позицию получателей финансовых услуг. Как уже отмечалось, важным плюсом является растущие доступность и автономизация процесса. При этом совершенствование

маркетингового текста, доступность разговорной поддержки по SMS с нулевым временем ожидания, детальное социальное прослушивание, возможность отслеживания настроения потребителей в совокупности с постоянным обновлением версий моделей класса GPT могут стать ловушкой для потребителя, а не ожидаемым оптимальным стратегическим выбором.

По совокупности выявленных факторов влияния на реципиентов финансовых услуг, можно сделать вывод о необходимости актуализации программ финансовой грамотности в разрезе тщательного сегментирования целевой аудитории и разработке комплекса мероприятий, формирующих финансовую культуру всех участников процесса.

Список источников

1. Розмаинский, И.В. Роль мотива предосторожности в теории Кейнса и концепция суррогатных средств накопления / И.В. Розмаинский - Terra Economicus, 2013. - Том 11. - № 1. - С 30-38
2. Сартова, Р.Б. Финтех и технологические инновации в финансовом секторе / Р.Б.Сартова, А.Т.Исаева, М.Н.Нургабылов, К.Н. Такстанбекова. - Вестник Торайгыров университета. Экономическая серия, 2023. - №4. – С. 202-215
3. Шхалахова, С.Ю. Финтех-зависимость как императив конкурентной трансформации традиционного банкинга: особенности стратегической конвергенции финтех-компаний и банков / С.Ю.Шхалахова. - Финансовые исследования, 2018. -№1.- С.60-70
4. Карапетян, А.А. Финтех и цифровые платежные системы: влияние на финансовые услуги и перспективы развития в цифровой экономике / А.А.Карапетян, С.А. Назарян. - Сборник трудов Международной научно-практической конференции: Интеллектуальная инженерная экономика и индустрия 5.0 (ЭКОПРОМ). - Санкт-Петербург: Политех-пресс, 2023. – С. 538-541
5. Захаров, Ю.С. Финтех и развитие кредитной инфраструктуры / Ю.С. Захаров, О.В. Захарова. - Экономика и бизнес: теория и практика, 2020. № 3 – 1. – С. 68-73

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

ANALYSIS OF THE FEATURES OF FINANCIAL LITERACY AND FINANCIAL CULTURE IN THE DIGITAL ECONOMY

The tasks and specific features of financial markets in the digital economy are considered. New directions for the formation of financial literacy of the population and the formation of a financial culture adequate to the tasks of economic security of digital markets are noted. The types of unfair behavior of financial market participants are typified. Based on the theory of J. Keynes postulated the risks and potential of public funds abstraction. The signs of innovative financial services that determine the tasks of financial literacy and culture are reflected, and the characteristics of generative AI are revealed in terms of potential advantages and risks.

Keywords: financial market, incentive, Industry 4.0, fintech, digital money markets, generative AI

УДК 336.719: 657.28

Любименко Анна Игоревна

К.э.н., доцент кафедры менеджмента

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

РИСКИ ВНЕДРЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЙ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В ФИНАНСОВУЮ СФЕРУ

Финансовая сфера на сегодняшний день является одной из наиболее динамично технологически развивающихся, выступая в качестве заказчика, покупателя, клиента, потребителя и поставщика оборудования, продуктов и услуг организаций разных индустрий. Достижение целевых показателей эффективности бизнес-процессов финансовых организаций может быть обеспечено за счет применения инновационных финансовых технологий, элементами которых являются системы дистанционного банковского обслуживания, электронных платежей, финансовые экосистемы, финансовые цифровые сервисы и продукты. Технологической основой построения обновленного базиса банковской и финансовой индустрии выступают цифровые технологии и в том числе искусственный интеллект (ИИ). Замещение труда, связанного с выполнением рутинных операций, специалистов искусственным интеллектом позволило повысить скорость обработки заявок, оперативность принятия решений по ним, снизить факторы риска ошибок, обусловленных человеческим фактором. Внедрение ИИ в бизнес-процессы финансовых компаний сопряжено с рисками технологического характера, определяемыми сущностью ИИ, социального и этического характера, связанными с высвобождением персонала и потенциальной безработицей специалистов отрасли. Двойкий характер изменений в финансовой сфере под воздействием технологии ИИ определяет актуальность данного исследования.

Ключевые слова: финансовая сфера, технология искусственного интеллекта, бизнес-процессы, риски

Продолжающаяся цифровая трансформация в отдельных отраслях экономики и экономики в целом расширяет диапазон применения передовых технологий, формируя новые точки роста на стыке бизнес-индустрий. Цифровизация, с одной стороны, требует привлечения разного рода ресурсов, в том числе материальных, трудовых, интеллектуальных и финансовых, с другой стороны, она генерирует новые производные состояния ресурсов, таких как информационные, инновационные, интеллектуальные, технологические, и качественно преобразует инфраструктуру бизнеса.

Базисом развиваемых в рамках технологических инициатив технологий четвертого поколения выступают информационные технологии. Внедрение информационных технологий в бизнес-процессы компаний и органов государственного управления позволило повысить производительность данных процессов, сократить время на обработку запросов и массивов данных, ускорить процедуры принятия решений, стандартизировать и упростить документооборот, снизить накладные расходы.

Диффузия технологий нового поколения носит неоднородный в отраслевом и временном ракурсе характер. Предпочтительность внедрения технологии в деятельность компаний определяется как отраслевой спецификой

процессов и видов деятельности, продуктов и услуг, особенностями потребления, структурой потребителей, так и сильными и слабыми сторонами самой технологии, а также потенциальными выгодами от внедрения. Проникновение технологий на отраслевые рынки происходит с разрывом во времени, на который влияют технологическая готовность к внедрению новшеств, информационная насыщенность рынка технологии, поведенческие реакции на новшества и стоимость изменений.

По данным исследований Artificial Intelligence Index Report 2023 (Stanford University) финансовые сервисы в области применения искусственного интеллекта лидируют по направлениям распознавания лиц, распознавание речи, обработка естественного языка, роботизация бизнес-процессов, находятся в числе лидеров по применению рекомендательных систем, генерации текста [1].

Состояние и направления развития кредитно-денежной сферы определяют потенциал развития других отраслей экономики. Являясь традиционной отраслью экономики опосредующей и обслуживающей сферы производства, обращения и инвестиций, финансовая сфера поступательно внедряет инновационные технологии в свою деятельность, преследуя цели сокращения операционных издержек, повышения качества обслуживания клиентов, а также роста прибыли.

В финансово-кредитной сфере предпринимаются последовательные шаги в сторону оптимизации операционных процессов, издержек и эффектов с учетом актуальных достижений научно-технической революции.

Искусственный интеллект представляет собой семейство технологий последнего поколения основой которых выступают информационные технологии. В докладе Банка России дается следующее определение «ИИ – это комплекс технологических решений, позволяющий имитировать когнитивные функции человека и при выполнении конкретных задач получать результаты, сопоставимые с результатами его интеллектуальной деятельности» [2].

Риски применения цифровых технологий в управлении связаны как с их «природой», так и с деятельностью человека [3, 4]. Риски включения элементов искусственного в финансовые бизнес-процессы целесообразно разделить на независимые (неуправляемые) и управляемые, предполагающие возможности преактивного и реактивного реагирования на изменение факторов риска.

Независимые риски связаны с природой технологий искусственного интеллекта, а также факторами, выходящими за границы сферы финансов. Сбои в информационно-компьютерных системах, занижение параметров скорости передачи данных, уязвимости программного обеспечения и баз данных со стороны несанкционированного вмешательства представляют угрозу стабильности, цельности и эффективности работы искусственного интеллекта в финансовой области.

Управляемые риски искусственного интеллекта в финансах связаны с технологическими решениями осуществления процессов, построением и настройкой ранжированной системы доступа к пакетам данных, использованием инструментов индикативного планирования и реагирования в модели принятия искусственным интеллектом решений, вероятностных

характеристик в оценку и прогноз платежеспособности заемщика.

В целях классификации и структурирования рисков технологий искусственного интеллекта финансовых сервисов проведено исследование и анализ факторов риска, а также преимуществ и недостатков внедрения данных инструментов в сервисы в соответствии с организационной структурой (табл.).
Таблица - Риски технологий искусственного интеллекта в финансовой сфере*

Применение ИИ	Факторы риска	Плюсы	Минусы
Фронт-офис			
Чат-боты	Инфраструктурные, технологические, информационной безопасности, деятельность человека	Оперативность, относительная дешевизна, охват	Отсутствие эмпатии, подходит не для всех клиентов, сокращение рабочих мест
«Умные» инструменты маркетинга	Экономические, Правовые, информационной безопасности, деятельность человека	Кастомизация предложений	Отторжение (негатив) у клиентов, этика применения, необходимость регулярных обновлений предложений
Инвестиционное консультирование	Экономические, инфраструктурные, технологические, правовые, информационной безопасности, деятельность человека	Потенциал охвата рынка, привлечение средств на длительный период	Неопределенность рынков капитала, недостаточная финансовая грамотность потенциальных инвесторов, относительно высокие издержки
Вторая линия			
Обработка документов	Технологические, информационной безопасности, деятельность человека	Противодействие коррупции, оперативность	Уязвимость алгоритмов и программ, сокращение рабочих мест

Скоринг	Экономические, правовые, инфраструктурные, технологические, информационной безопасности, деятельность человека	Объективность, противодействие коррупции, оперативность	Нарушение приватности клиентов, отсутствие эмпатии, ограниченность стандартными установками, сокращение рабочих мест
Подтверждение операций	Инфраструктурные, технологические, правовые, информационной безопасности, деятельность человека	Противодействие коррупции, оперативность	Уязвимость алгоритмов и программ, сокращение рабочих мест
Операционный учет и общее			
Мониторинг транзакций	Экономические, правовые, инфраструктурные, технологические, информационной безопасности, деятельность человека	Объективность, противодействие коррупции, оперативность, охват, контроль операций	Уязвимость программ, ошибки алгоритмов
Разработка и оптимизация ПО	Технологические, информационной безопасности, деятельность человека	Противодействие коррупции, оперативность, технологичность	Уязвимость алгоритмов и программ, потребность в дополнительном инвестировании

* предложение автора

В результате проведенных исследований выявлены существующие на текущий момент ограничения и угрозы внедрения искусственного интеллекта в финансовую сферу. Большинство ограничений носят инфраструктурно-технологический: аппаратная база, требования к оборудованию и ПО, скорость обработки данных, инфраструктура отрасли связи и интернета, неравномерность доступа к интернету, емкость серверов для обмена и хранения данных и социально-правовой характер: информационная и компьютерная грамотность клиентов, законодательство, этика, платёжеспособность клиентов. Угрозы включения технологий ИИ в финансовые сервисы относятся к группам технологических: технологические сбои, ошибки алгоритмов и программ,

потеря данных, утечки данных, уязвимость систем информационной безопасности, снижение энергоэффективности, правовых: нарушение конфиденциальности клиентов, ошибки идентификации клиентов, а также социальных: киберпреступность и сокращение рабочих мест.

Внедрение инструментов искусственного интеллекта в финансовые сервисы является логическим этапом цифровизации экономики. Данные решения обеспечивают реализацию стратегий устойчивого и достижимого роста, одновременно выступая носителями факторов риска развития экономики и социума. Разработка решений по управлению рисками, связанными с использованием технологий ИИ в финансовой сфере, является одной из основных задач государства и финансовых институтов и организаций стран мира.

Список использованных источников:

1. ОТЧЕТ ПО ИНДЕКСУ ИИ. Измерение тенденций в области искусственного интеллекта. // Stanford University HAI Human-Centered Artificial Intelligence [Электронный ресурс] режим доступа: URL: https://aiindex.stanford.edu/wp-content/uploads/2023/04/HAI_AI-Index-Report_2023.pdf (дата обращения 10.03.2024)

2. ПРИМЕНЕНИЕ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ. Доклад для общественных консультаций. // Центральный Банк РФ, 2023 [Электронный ресурс] режим доступа: URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/156061/Consultation_Paper_03112023.pdf (дата обращения: 20.03.2024).

3. Любименко А. И. ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО И ДОСТИЖИМОГО РОСТА НА БАЗЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ // УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ (ESG): ФИНАНСЫ, ЭКОНОМИКА, ПРОМЫШЛЕННОСТЬ: материалы IV Национальной научно-практической конференции с международным участием. Санкт-Петербург, 2023 – с.363-368 [Электронный ресурс] режим доступа: URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=65285040> (дата обращения: 10.03.2024).

4. Любименко, А. И. Управление финансовыми рисками потребителей услуг цифровой (виртуальной) среды / А. И. Любименко. - Текст: непосредственный // Финансовая грамотность в условиях цифровой экономики. - Санкт-Петербург: СПбГУПТД, 2020. - С. 8-12.

UDC 336.719: 657.28

Lyubimenko Anna Igorevna

Ph.D., Associate Professor, Department of Management

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

RISKS OF IMPLEMENTING ARTIFICIAL INTELLIGENCE TECHNOLOGIES IN THE FINANCIAL SPHERE

The financial sector is currently one of the most dynamically developing technologically, acting as a customer, buyer, client, consumer and supplier of equipment, products and services of organizations in various industries. Achieving target indicators of the efficiency of business processes of financial organizations can be ensured through the use of innovative financial technologies, the elements of which are remote banking systems, electronic payments, financial ecosystems, financial digital services and products. The technological basis for building an updated basis for the banking and financial industry are digital technologies, including artificial intelligence

(AI). Substitution of labor associated with the performance of routine operations of specialists with artificial intelligence has made it possible to increase the speed of processing applications, the efficiency of decision-making on them, and reduce the risk factors of errors due to the human factor. The introduction of AI into business processes of financial companies is associated with risks of a technological nature, determined by the nature of AI, social and ethical nature, associated with the release of personnel and potential unemployment of industry specialists. The dual nature of changes in the financial sector under the influence of AI technology determines the relevance of this study.

Keywords: financial sector, artificial intelligence technology, business processes, risks

УДК 796

Авенович Мария Романовна

Научный руководитель: Неуструева Анастасия Сергеевна, старший преподаватель кафедры экономики и финансов
Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, Санкт-Петербург, Россия

СПОРТТЕХ В РОССИИ: ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Спорттех находится на стадии активного роста на глобальном рынке. Однако, существуют проблемы, связанные с недостаточным развитием технологической и методологической базы отечественных спортивных технологий. В статье проведен анализ текущего состояния и перспектив развития спорттех в России.

Ключевые слова: спортивные технологии, цифровизация спортивной отрасли, перспективы развития.

Спортивная индустрия активно развивается, прогрессируя в глобальную медиа-коммуникационную отрасль. Визуальный контент становится для современного потребителя необходимым продуктом, но именно спорт и соревнования дают зрителю тот самый незабываемый эмоциональный опыт. Комбинация спорта и медиа в 2020-х годах стала одной из главных форм успеха на фоне процессов глобализации и цифровизации общества.

Спорттех (спортивные технологии) – это отрасль, которая включает в себя использование технологий в спорте, таких как спортивные данные, аналитика, носимые устройства, виртуальная реальность и многое другое [1]. В настоящее время спорттех является быстро развивающейся отраслью, и многие компании активно инвестируют в эту область.

Спорттех имеет большое значение для спорта, так как помогает повысить производительность спортсменов, обеспечивает более точную аналитику и позволяет лучше понимать физические нагрузки.

Спортивные технологии сегментируются по следующим категориям: мониторинг физической активности и отслеживание спортивных результатов; решения для зрительского опыта и контент; организация и управление в спортивной сфере [2].

По данным статистики, объем мирового рынка спорттех оценивается в 21.9 млрд. долл., для сравнения, рост рынка игр виртуальной реальности составил в 2023 г. 35.29 млрд. долл. Это позволяет говорить о перспективах развития спорттеха ввиду общей интеграции цифровых технологий.

Динамика инвестиций в сферу спорттеха наглядно представлена на рисунках 1 и 2.

Инвестиции в сферу спорттеха увеличились с 2014 г. по 2022 г. более чем в 10 раз: с 0.84 млрд. долл. до 10.10 млрд. долл. При этом раунды инвестирования резко снизились в 2022 г. по соотношению к предыдущим годам, вероятно, такая тенденция связана с ростом онлайн-рынка в период пандемии и условий, которые предполагали рост цифровых технологий из-за

территориальных ограничений. Средняя сумма инвестиций в данную отрасль в 2022 г. составила 22 млн. долл.



Рис. 1. Динамика объема инвестиций в спорттех [2]



Рис. 2. Динамика средней суммы инвестиций в сферу спорттех [2]

Российский рынок спорттех активно растет, объем инвестиций за 2018 – 2023 гг. составил около 8 млрд. руб., причем половина этой суммы приходится на два последних года. Российские проекты вышли на международный уровень, и на данный момент есть точки роста, даже учитывая политическую ситуацию и санкционное давление.

Сегменты российского спорттех, а именно три основных сегмента рынка (в части компаний и стартапов) соответствуют международной рамке. Это компании, предоставляющие продукты и решения в области физической активности (фитнес-браслеты, гаджеты и пр.), компании на стыке медиа и спорта (например, разработки в сфере больших данных, спортивного контента и виртуальной реальности), а также организации управляющего звена (спортивные организации, спортивные лиги, фитнес-франшизы и др.) [2]. Так, производителями в сфере спортивных гаджетов являются «Гейм Системс», «Limetime.Ю», а для подготовки спортсмена работают компании «Fitmost», «Sportgate», «Polestar» и др. К созданию и цифровизации зрительского контента привлекаются как крупные игроки вроде Яндекс и МТС, так и специализированные участники рынка «Турфон», «Рустат» и др.

Однако, несмотря на все преимущества реализации проектов в сфере спортивных технологий, есть и некоторые проблемы, такие как конфиденциальность данных и этические вопросы. Существенным фактором является нехватка отечественных разработок технологического характера, нет методической базы в части реализации цифровых продуктов.

Отечественный рынок спорттех характеризуется относительно низкой

активностью частных инвесторов, лишь 9% проектов привлекли венчурные средства. Роль венчура де-факто играет система грантов, однако далеко не все игроки видят ценность в подобных мерах поддержки, ссылаясь на большой объем сопутствующих «бюрократических» трудозатрат [2].

Существенным барьером на пути развития рынка спорттех в РФ является и неготовность российского зрителя к переменам. Спорт воспринимается в своем традиционном варианте, и внедрение нового опыта требует адаптации и большего времени.

Если же говорить о перспективах развития рынка спорттеха в России, то, например, одним из трендов спорттеха, определяющим развитие всей отрасли, является общая цифровизация спортивных объектов – активно продвигаются продукты и цифровые решения вроде 3D карт стадионов, внедрение искусственного интеллекта, включение соревновательного контента в метавселенные, виртуальные трансляции.

Зрители становятся локомотивом цифровой трансформации спорта, в том числе благодаря смене поколений и нарастанию межпоколенческих различий в потреблении контента [2]. Спорт меняется и зрителю нужен новый цифровой контент, например, индустрия ММА и бокса уже адаптировалась к модели PPV (прямые трансляции как платный контент), а с 2020-2021 гг. отдельные игроки рынка переносят контент на YouTube (российские промоушены реализуют свое производство на VK и Rutube).

Важным аспектом также является рост рынка финансовых технологий, который по мнению аналитиков Boston Consulting Group (BCG) и QED Investors, к 2030 г. увеличится приблизительно в шесть раз до 1,5 трлн. долл. Это также будет определять общий прогресс в отрасли спорттеха, так как от технологических достижений будет зависеть разнообразие подходов и продуктов, в которые инвесторы смогут вложить средства.

В целом, спорттех имеет значительный потенциал для совершенствования спорта и улучшения здоровья людей. Объем мирового рынка и рост инвестиций говорят о положительном развитии отрасли. Спорттех уже наметил точки роста и в России, но для этого необходимо разрабатывать технологическую и методическую базу, решение этой задачи станет определяющим фактором роста отрасли в стране.

Список использованных источников

1. Егорова, Н. М. Цифровизация российского спорта: проблемы и перспективы / Н. М. Егорова // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2022. – № 4(136). – С. 102-106.

2. Спорттех: исследование российского рынка технологических проектов в спорте [Электронный ресурс] // Иннотех: ИТ-решения «Иннопрактики» для спортивной сферы. URL: https://innopraktika.ru/upload/SportTech_2023.pdf (дата обращения 10.03.2024).

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ НЕКОММЕРЧЕСКОГО СЕКТОРА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье анализируется процесс формирования некоммерческого сектора в России и зарубежных странах, выявляются общие черты и различия, рассматриваются факторы, тормозящие развитие некоммерческого сектора в России.

Ключевые слова: некоммерческие организации, услуги, инфляция, ВВП.

В современном обществе идёт процесс перераспределения ресурсов из промышленности и сельского хозяйства в сферу услуг. Стремительный рост числа некоммерческих организаций (далее – НКО) и формирование некоммерческого сектора экономики является одной из особенностей периода становления и развития сферы услуг. Развитие и расширение некоммерческого сектора связывают с переходом к постиндустриальному обществу, возможностью этого сектора решать социальные проблемы в таком обществе и удовлетворять духовные потребности его «ведущего класса» - работников интеллектуального труда.

Среди основных факторов, оказывающих влияние на содержание услуг некоммерческих организаций можно выделить:

- потребность общества в определенном виде услугах;
- соответствие оказываемых НКО услуг их целям и задачам и
- источники финансирования и возможность получения финансирования некоммерческими организациями.

Рассмотрим, как изменялись эти факторы во времени, и какое влияние на содержание услуг НКО они оказали. Поскольку некоммерческий сектор в России начал формироваться гораздо позже, чем в странах Западной Европы и Северной Америки, считаем целесообразным обращаться к опыту работы некоммерческого сектора в этих странах.

На разных этапах развития общества, при разных экономических условиях в обществе возникает потребность в деятельности людей и их коллективов различной направленности. Учитывая, что некоммерческие организации ставят перед собой социальные и/или общественно-полезные цели, важным является понять, в каких условиях формировался и в дальнейшем развивается некоммерческий сектор той или иной страны.

Формирование некоммерческого сектора в нашей стране активно началось в 1990-е годы, поэтому будет рассмотрен период с 1992 по 1999 гг., для западноевропейских стран и США рассмотрен период с 1980 по 1987 гг.

На рисунке 1 приведены данные о ВВП на душу населения по ППС в ценах базового года в России, Великобритании, Франции, Германии и США.

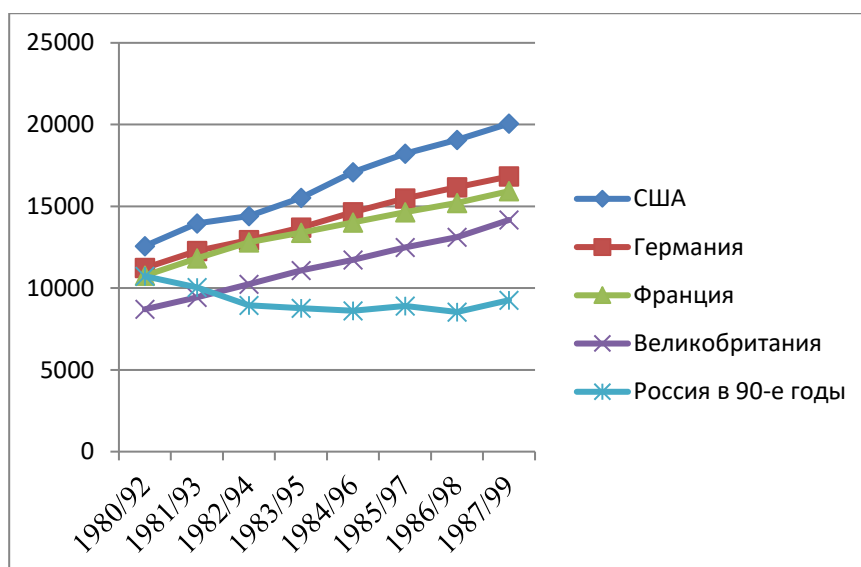


Рис.1. ВВП на душу населения по ППС (в долларах США) в 80-е годы в ведущих странах Западной Европы и США и в 90-е годы в России [1]

На основании представленных на рисунке 1 данных можно сделать вывод о том, что в период активного формирования некоммерческого сектора в рассматриваемых странах Западной Европы и США ВВП на душу населения по ППС увеличивался, в то время как в России он был существенно ниже и имел тенденцию к уменьшению.

Данные об уровне безработицы в рассматриваемые периоды представлены на рисунке 2.

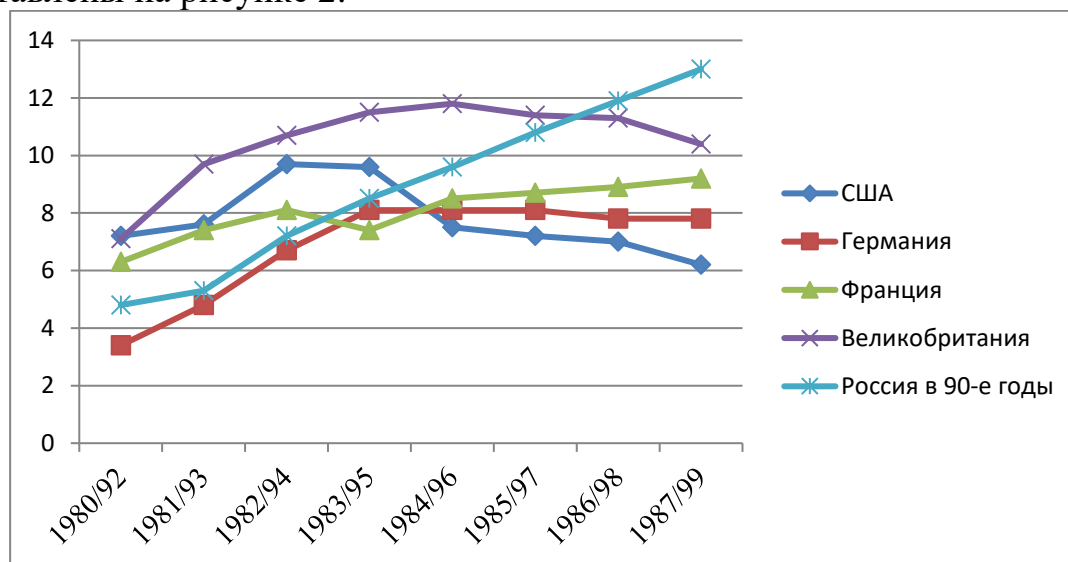


Рис.2. Изменение уровня безработицы (в %) в 80-е годы в ведущих странах Западной Европы и США и в 90-е годы в России [2]

Статистика показывает, что уровень безработицы в России в указанный период неуклонно рос, создавая неопределенность и неуверенность населения в завтрашнем дне, в то время как в странах Европы и США этот показатель был относительно стабилен и даже имел тенденцию к уменьшению во второй половине рассматриваемого периода. Считаем, что уверенность в завтрашнем

дне у граждан этих стран была гораздо выше, чем у россиян.

Данные об уровне инфляции в 80-е годы в ведущих странах Западной Европы и США и в 90-е годы в России представлены на рисунке 3.

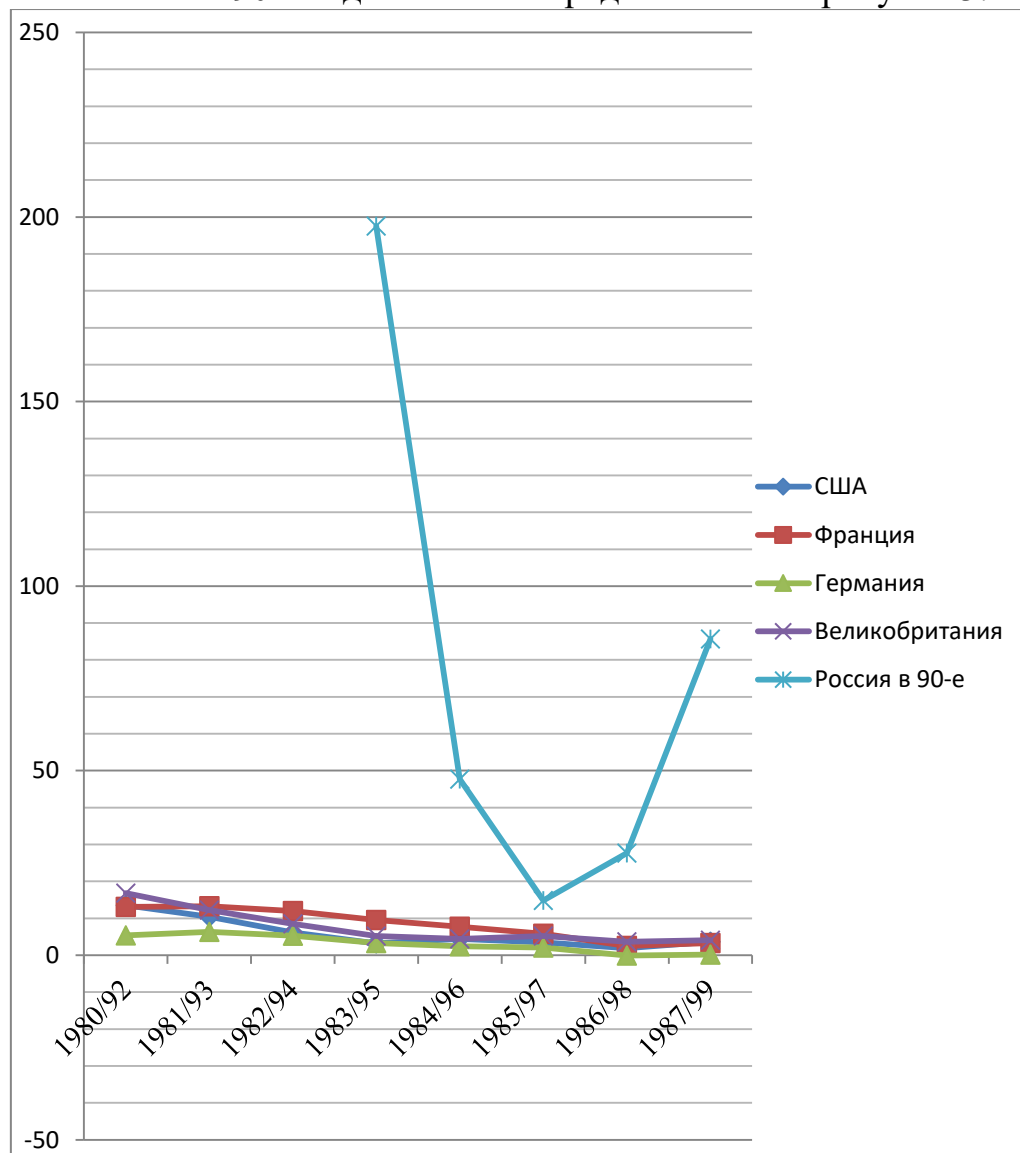


Рис.3. Изменение уровня инфляции (в %) в 80-е годы в ведущих странах Западной Европы и США и в 90-е годы в России [3]

В виду очень больших величин показатель инфляции за 1993 и 1994 годы в России на графике не указан. В 1993 году он составил почти 875%, а в 1994 году снизился до 307% [3]. Согласно представленным данным в сравниваемые отрезки времени в европейских странах и США инфляция неуклонно снижалась. В России же этот показатель был в десятки раз выше, и, несмотря на его снижение, он оставался всегда слишком высоким. Кроме того, в 1998 и 1999 годах инфляция в нашей стране снова стала расти, что еще раз свидетельствует о неустойчивости экономики России в этот период.

В целом на основании представленной статистики можно сделать вывод о том, что усиление роли сферы услуг и активное формирование некоммерческого сектора в России и в ведущих странах Западной Европы и

США проходили в разных экономических условиях. В России - это спад производства, огромная инфляция, повсеместное обнищание населения, его неуверенность в завтрашнем дне. В Европе и США — это наоборот рост уровня жизни населения, стабильность, возможность людей планировать свою жизнь, свои доходы и расходы.

Разный уровень жизни и разные возможности людей неизбежно создали различный спрос на социальные и общественно-значимые услуги. В достаточно благополучной Европе некоммерческий сектор сформировался в первую очередь как благотворительный. Так в Великобритании его называют благотворительным общественным сектором. В Германии термины «благотворительная» и «некоммерческая» организация практически равнозначны. Однако понимание благотворительности в Германии гораздо шире, под ней подразумевается, в том числе деятельность, не призванная обеспечивать финансовую поддержку беднейшим слоям общества, в таких сферах как искусство, образование, культура, здравоохранение и другие. [4].

В России формирование некоммерческого сектора, как было показано выше, происходило в худших условиях, нежели в странах Западной Европы и Северной Америки. Эти условия оказали свое влияние на состав и структуру этого сектора, и, соответственно, на виды оказываемых им услуг.

Немаловажным фактором является то, что в России сильны традиции, сложившиеся ещё в Советском Союзе, - традиция оказания социальных услуг государственными органами и неверие населения в возможность что-либо изменить в общественной жизни. Считаем, что все указанные факторы привели к тому, что основной целью появления некоммерческих организаций в нашей стране можно назвать самопомощь и взаимопомощь, удовлетворение же иных социальных и духовных потребностей осталось на втором плане. Услуги, соответствующие целям взаимопомощи, в России оказывают в первую очередь корпоративные некоммерческие организации.

Проанализируем статистику развития некоммерческого сектора в России. К 1992 году социальные и общественно-значимые услуги в нашей стране предоставляли около 14 тыс. некоммерческих организаций. К концу 1990-х годов их было уже 275 тысяч, к началу 2008 года их насчитывалось уже около 600 тыс. организаций [5]. Стоит оговориться, что в данном источнике приведено количество НКО, когда-либо зарегистрированных в России, в том числе и уже не действующих. Также в конце 1990-х годов многие исследователи обращали внимание на то, что количество НКО, одной из задач которых являлось предоставление некоммерческих услуг, и действительно ведущих свою деятельность, составляло только около 15-20% от числа всех зарегистрированных [6].

На рисунке 4 представлены данные о количестве российских НКО за период с 2007 по 2015 годы. Эти данные опубликованы в сборниках Росстата за соответствующие годы. Согласно этим данным количество некоммерческих организаций в нашей стране в последнее десятилетие медленно, но неуклонно падает и составляет не многим более 210 тысяч организаций.

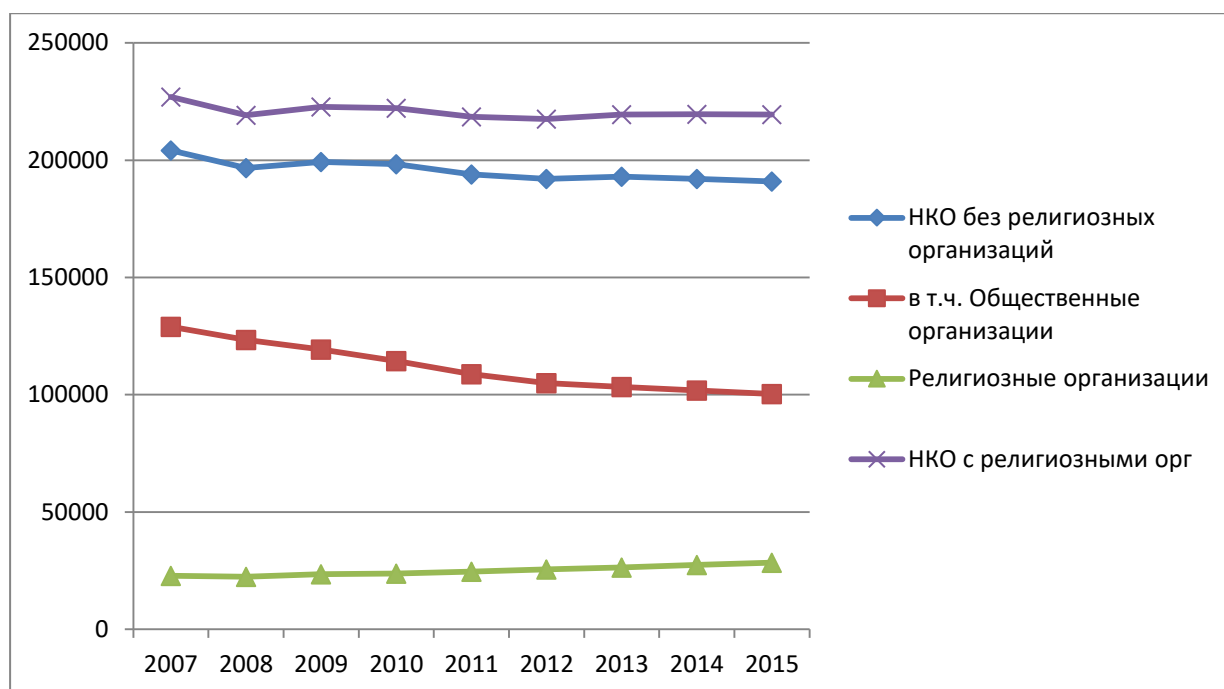


Рис.4. Динамика количества некоммерческих организаций в России за период 2007-2015 гг.

Этот процесс в первую очередь обусловлен уменьшением количества зарегистрированных общественных организаций, количество которых к концу 2015 года составило около 100 тысяч. Одновременно наблюдается стабильный рост религиозных организаций, который не полностью, но компенсирует уменьшение количества НКО других видов.

В гораздо меньшей степени, чем религиозных организаций, в России отмечается рост благотворительных организаций (рисунок 5).

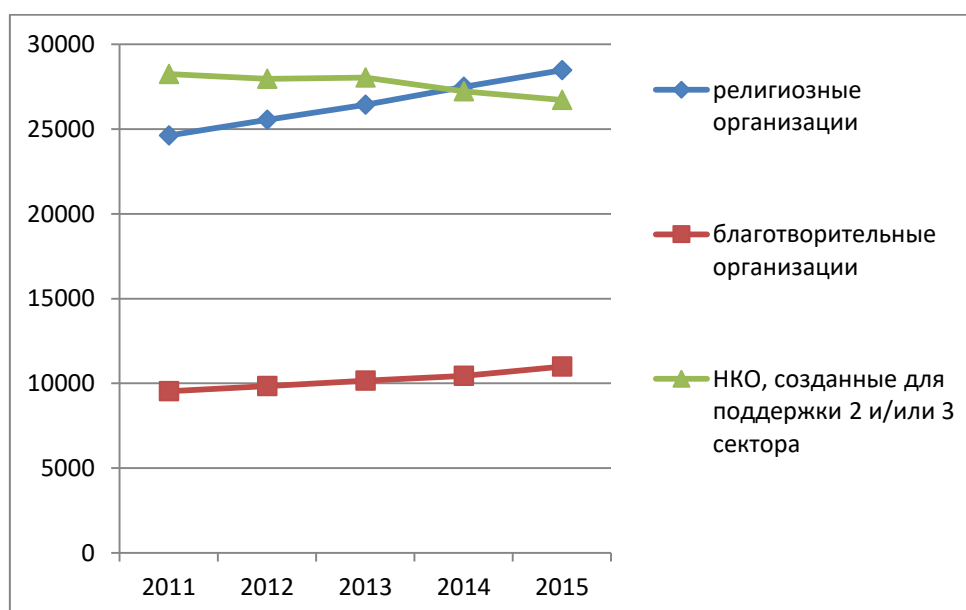


Рис.5. Динамика количества российских некоммерческих организаций (по некоторым областям их деятельности) в период 2011-2015 гг.

Согласно данным, представленным на рисунке 5 их общее количество

невелико и составило к концу 2015 года не более 6% от всех зарегистрированных НКО. В то же время количество организаций, созданных для поддержки коммерческого и некоммерческого секторов, стабильно уменьшается. Это может быть связано и с укрупнением таких организаций, и с уже описанной причиной - создание структур, услуги которых не пользуются достаточным спросом, и с конкуренцией между подобными НКО, и с отсутствием государственной поддержки.

Немаловажную роль в этом вопросе играет, конечно, и политика государства. В 2014 году в ГК РФ внесена ст.64.2 согласно которой любая, в том числе и НКО считается прекратившей свою деятельность и подлежит исключению из ЕГРЮЛ (единый государственный реестр юридических лиц), если она в течение года не представляла необходимую отчетность в налоговые органы России и не осуществляла операции ни по одному из своих расчетных счетов. Эта корректировка гражданского законодательства в дальнейшем должна сказаться на статистике НКО в России. Считаем, что благодаря вышеуказанным корректировкам ГК РФ статистика станет более полно отражать происходящие в обществе процессы.

В целом можно констатировать, что в России отсутствует положительная динамика роста некоммерческого сектора. Кроме того, опросы общественного мнения, проводимые с целью выявления отношения россиян к некоммерческому сектору, говорят «об ухудшении образа НКО, существующего в сознании россиян». Первоочередными задачами, которые должны решать, по мнению граждан, некоммерческие организации в настоящее время, являются реформа ЖКХ, охрана здоровья, образование, поддержка социально уязвимых слоев общества [7]. Среди перечисленных задач нет задач, связанных с развитием общества, предпринимательства, экономики, гражданского самосознания и др. Очень большой проблемой третьего сектора в России является неосведомленность граждан об услугах некоммерческих организаций, непонимание того, что этот сектор может дать обществу и как сможет улучшить жизнь людей.

Еще одним стимулом создания НКО в нашей стране в 1990-е годы была поддержка развития этого сектора в России иностранными правительствами и организациями. Однако отличительная черта третьего сектора - это инициирование создания НКО снизу. Такие организации создаются, когда есть лица, нуждающиеся в их услугах, и есть те, кто готов оказывать эти услуги может быть даже и за символическую плату, а также, если в обществе деятельность по оказанию таких услуг нуждающимся является уважаемой (ценной). Если НКО создается «сверху», то обычно вышеуказанные условия не выполняются. Услуги таких НКО не востребованы, и организации со временем начинают имитировать активную деятельность, пока есть финансирование от заинтересованных в их создании лиц. При прекращении финансирования подобных организаций, нанятые ими исполнители уходят, так как их целью было получение дохода, а не желание принести пользу обществу. Такие организации в нашей стране есть. Они работают по сути дела для «прокорма» своих руководителей. Деятельность таких НКО малоэффективна и не понятна

населению страны, она, к сожалению, способствует распространению в обществе мнения о бесполезности некоммерческих структур.

Также отметим, что в нашей стране, с одной стороны, всегда были энтузиасты, готовые работать не столько за зарплату, сколько за идею. Считаем, например, что школьное образование в России до сих пор живо только за счет таких людей. С другой стороны этих людей немного. Этому способствует и невысокий уровень жизни большинства населения нашей страны, и то, что в российском обществе не ценится подвижничество, энтузиазм, помощь другим. Такие качества не поощряются на государственном уровне и со стороны населения рассматриваются как недальновидность (сначала нужно обеспечить себя, а не помогать другим). Это можно считать одним из факторов, тормозящих развитие некоммерческого сектора в нашей стране.

Список использованных источников

1. Валовой внутренний продукт стран в 1980–2022 годах (МВФ; ППС, млрд долл.) URL: <https://svspb.net/danmark/vvp-stran.php> (дата обращения - 06.03.24).
2. Рейтинг стран по уровню безработицы в 1980–2022 гг. (% от общей численности трудоспособного населения), URL: <https://svspb.net/danmark/bezrobotica-stran.php> (дата обращения - 06.03.24).
3. Уровень инфляции в странах мира в 1980–2022 гг. (среднее значение за год) URL: <https://svspb.net/danmark/infljacija-stran.php> (дата обращения - 06.03.24).
4. Проблемы налогообложения некоммерческих организаций в России - М.:ИЭПП, 2007. 371 с.:ил. - (Научные труды / Ин-т экономики переходного периода;, № 108Р). Авторский коллектив: С.СинельниковМурылев, И.Трунин (руководители авторского коллектива), М.Голдин, Г.Ильцова, Р.Конрад, Н.Корниенко, Т.Малинина, И.Толмачева, Е.Шкробела.
5. Мир в цифрах, 2007: карманный справочник. / пер. с англ.: Д. Журавлев - М.: Олимп-Бизнес, 2007, с.192-206.
6. Ф. Бородкин. Третий сектор в государстве благоденствия // Мир России. 1997.- №2.
7. "Третий сектор" в России: текущее состояние и возможные модели развития / Доклад о развитии институтов гражданского общества в России. 15 марта 2013 // Фонд развития гражданского общества. URL: <http://civilfund.ru/mat/20> (дата обращения - 06.03.24).

УДК 658.5 012.7

Анпилогов Лев Дмитриевич

Студент 3-его курса группы ПТС-1-21

Казанский государственный энергетический университет, г. Казань, Россия

ПРОБЛЕМЫ КИБЕРБЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЙ

Про информационную безопасность сейчас говорят почти везде - в новостях постоянно упоминают хакерские группировки, защиту персональных данных и крупные инциденты, о которых стало известно общественности.

Такой информационный фон заставляет владельцев бизнеса думать об инвестициях в ИБ в своих организациях. В данной статье разберём основные, на мой взгляд, косвенные причины роста рынка ИБ (что синонимично возросшим темпам инвестиций в это поле и основные причины, которые заставляют людей принимать решение о покупке или инвестициях.

В прошлом уровень вхождения в касту хакеров - нужно было многое знать, многое уметь и научиться было нелегко. Если вспомнить компьютеры того времени - все было совсем иначе с точки зрения пользовательского опыта.

В текущий момент ситуация же другая компьютеры и носимые устройства есть у всех, любую информацию можно получить очень быстро. Далее в активное пользование пришел Bitcoin, который позволяет совершать транзакции, отследить которые крайне сложно

Всё это повлекло за собой следующие: во-первых, крайне популярен стал новый тип вредоносного ПО, а именно шифровальщики - ведь теперь отправленный выкуп практически невозможно. Также теперь в Darknet легко можно купить готовые фреймворки для взлома или даже для целых хакерских компаний - и для этого вам не понадобится никаких знаний. Только некоторое количество криптовалюты и какой-то объем здравого смысла, чтобы не попасться.

Такая пугающая реальность повлекла за собой тот факт, что рынок вредоносного ПО и подобных услуг начал расти с бешеной скоростью - и он уже сильно опережает весь рынок IT.

Получилось следующее: от технически простых атак и высокого порога вхождения в мир киберпреступности мир пришел к технически продвинутым атакам и практически нулевому порогу вхождения.

Следовательно, владельцу бизнеса или его сотрудникам отдела ИБ нужно уметь отражать 100% атак всегда, а злоумышленнику должно повести всего один раз, и он может стать фатальным. И на фоне того, что вредоносное ПО развивается, эволюционирует и мутирует буквально каждую секунду, всем становится не по себе.

И, как следствие, рынок решений по информационной безопасности всеми силами пытается догнать злоумышленников, но, к сожалению, это никогда ему не удастся.

Упрощение процесса атаки и тотальная монетизация повлекла за собой

следующее: увеличилось количество инцидентов, степень их влияния на бизнес, и, соответственно, отреагировал бизнес и государство.

Невыполнение требований регуляторов влечет за собой штрафы, пристальное внимание со стороны государства и, теоретически, даже репутационные риски. В данный момент — это основная причина по гигантским инвестициям в ИБ в России и за рубежом: наверняка все слышали про GDPR, СІР, ФЗ-152 и ФЗ-187.

В России, соответственно, это больше всего касается государственных и муниципальных структур, финансовых организаций, любых операторов персональных данных и всех, кто обладает КИИ - критической информационной структурой. Причем процесс обеспечения соответствия требованиям регуляторов является чрезвычайно сложным и включает в себя большой объем работы: аудит инфраструктуры, категорирование, проектирование систем безопасности, их эксплуатация. Все знают шутку про то, что в России строгость законов компенсируется необязательностью их исполнения - но при этом явно видно стремление изменить эту ситуацию. Проблемы кибербезопасности российских компаний: безграмотность, неразвитая инфраструктура, недооценка угроз. Основные проблемы кибербезопасности российских компаний: от безграмотности сотрудников и до недооценки угроз. Российские компании сталкиваются с большим количеством угроз. Число атак на критическую инфраструктуру за первое полугодие 2022 года возросло на 15–29% по сравнению с 2021 годом. Наиболее частыми являются DDoS-атаки, целевые атаки повышенной сложности (APT-атаки), взломы облачных серверов. Выросли риски компрометации учетных данных с применением методов социальной инженерии. Вредоносное ПО распространяется следующим образом (рисунок).

Проблемы кибербезопасности российских компаний: безграмотность, неразвитая инфраструктура, недооценка угроз

Следующий важный драйвер — это банальный страх. Но, к сожалению, даже несмотря на этот страх, большинство людей все еще продолжают надеяться на простое русское “авось” и все еще не выделяют достаточных бюджетов на ИБ. Исключением являются крупный и очень крупный бизнес - там практически всегда есть выделенный департамент ИБ, причем достаточно зрелый.

Последним фактором, который становится наиболее важным во время экономического кризиса, является требования от бизнеса. В первую очередь это касается крупных организаций и компаний, которым требуется высокая отказоустойчивость информационных систем. Самый простой пример — это интернет-магазин. Отключение веб-сайта в результате DDoS атаки или шифровании веб-сервера выльется в потерянную прибыль и оттоке клиентов - и подобных примеров можно привести довольно много.

Способы распространения вредоносного ПО

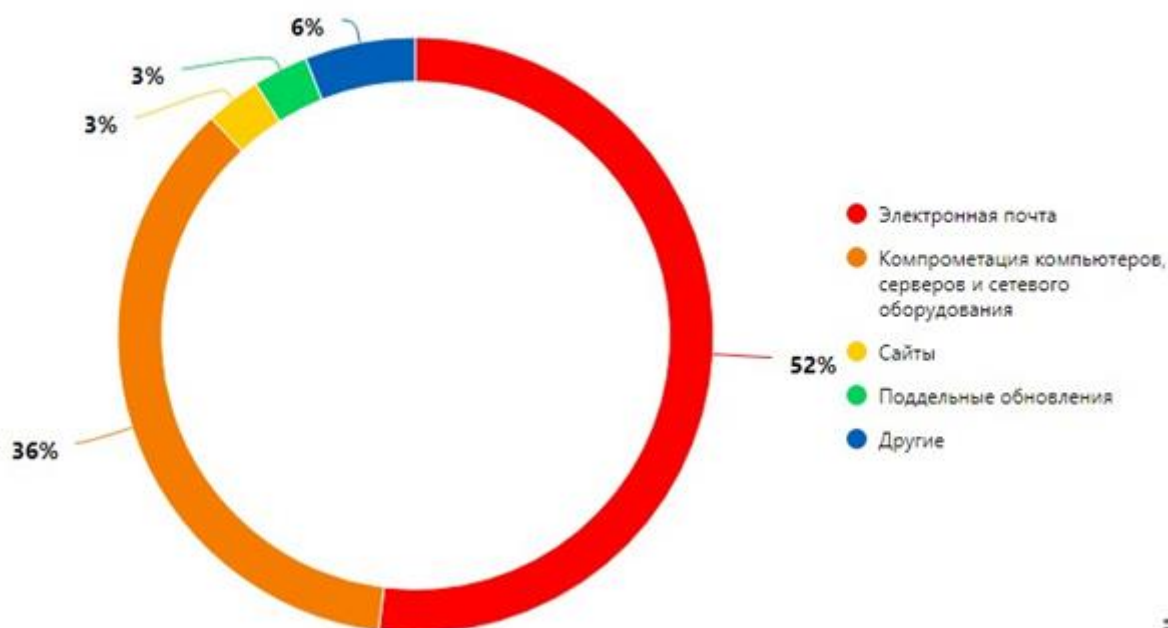


Рисунок – Сегментация источников киберугроз [1]

Проблемой в случае обоснования инвестиций в ИБ также является то, что для бизнеса это часто выглядит как выброшенные на воздух деньги: платятся огромные суммы, а какого-то выхлопа совершенно не видно: при этом, если атака оказывается результативной, по шапке получают все, а если все хорошо, то нет уверенности в том, что это дело рук департамента информационной безопасности. Однако, можно также привести пример безусловного влияния на бизнес, к примеру, антиспам решений: можно просто подсчитать среднее время, которое сотрудник тратит в день на обработку спам-запросов и умножить это на количество сотрудников.

Чтобы защититься от кибератак можно провести следующие мероприятия установка программ для защиты от кибератак, аудит технических и электрических систем компании, использование лицензированного программного обеспечения, обучение сотрудников.

К сожалению, масштаб киберпреступности будет только продолжать расти, и непонятно, где будет финишная прямая у этого грустного тренда. Однако, положительные моменты также есть: во-первых, растет сознательность людей и их понимание возможных рисков, а во-вторых, в информационную безопасность и в образование в этом направлении поступают все большие средства.

Список использованных источников и источников:

1. Число кибератак в России и в мире // Tadviser Государство. Бизнес. Технологии. [Электронный ресурс] режим доступа: URL: [https://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Число кибератак в России и в мире](https://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Число_кибератак_в_России_и_в_мире) (дата обращения 25.03.2024).

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В НЕФТЕГАЗОВУЮ ОТРАСЛЬ РОССИИ

В статье рассмотрены экономические механизмы, которые могут быть использованы для повышения эффективности инвестиций в нефтегазовую отрасль России. Автор рассматривает проблемы и вызовы, с которыми сталкиваются компании и инвесторы в этом секторе экономики, и предлагают конкретные рекомендации по улучшению инвестиционных условий. В целом, в статье предложены полезные рекомендации по улучшению инвестиционного климата в нефтегазовой отрасли России.

Ключевые слова: нефтегазовая отрасль, экономика, конкурентоспособность, эффективность инвестиций, технологические вызовы, экономические инструменты

Нефтегазовая отрасль играет ключевую роль в российской экономике, обеспечивая значительную долю доходов страны. Инвестиции в эту отрасль имеют стратегическое значение для ее устойчивого развития и конкурентоспособности на мировом энергетическом рынке [4]. Однако, учитывая меняющуюся экономическую и политическую обстановку, а также экологические и технологические вызовы, необходимы современные экономические инструменты для повышения эффективности инвестиций в нефтегазовый сектор России.

Целью работы является исследование экономических механизмов, направленных на увеличение эффективности инвестиций в нефтегазовую отрасль России.

Задачи исследования:

1. Изучить текущее состояние инвестиционной активности в нефтегазовой отрасли России.
2. Проанализировать проблемы и вызовы, с которыми сталкиваются компании и инвесторы в нефтегазовом секторе экономики России.
3. Предложить конкретные рекомендации и решения по улучшению условий инвестирования в нефтегазовый сектор России.

Актуальность данного исследования заключается в том, что развитие нефтегазовой отрасли играет ключевую роль в экономике России, и грамотное инвестирование в эту отрасль имеет большое значение для страны. В условиях изменений на мировом рынке нефти и газа, а также ожесточающихся экологических требований, вопрос повышения эффективности инвестиций становится особенно актуальным. Исследование экономических методов и средств, направленных на увеличение эффективности инвестиций в нефтегазовую отрасль, представляет интерес для бизнеса, государственных органов и институтов, и может принести значительные выгоды для развития

отрасли и экономики страны в целом.

Нефтеперерабатывающая промышленность в Российской Федерации является одной из самых мощных в мире после США и Китая [3]. Существует 27 нефтеперерабатывающих заводов с общей мощностью 252 млн тонн в год, что составляет 95% от общего числа заводов в стране [5]. Главной проблемой этой отрасли является низкий уровень переработки углеводородов, вызванный технологическим устареванием. Полуфабрикаты нефтяного происхождения, используемые для производства различных видов полиэтилена и пластмасс, стоят примерно в 20 раз дороже исходного сырья, что создает серьезные проблемы для отрасли.

В последние годы инвестиционная активность в нефтегазовой отрасли России медленно, но, верно, возрождается после периода затруднений, вызванных санкциями и падением цен на нефть. Страна продолжает привлекать внутренние и зарубежные инвестиции в этот ключевой сектор своей экономики.

Однако, несмотря на это, отмечается значительное уменьшение объемов инвестиций, особенно в 2020 году, когда цена на нефть упала из-за пандемии, что привело к стагнации отрасли в целом [2]. За последнее время также отмечается усиление конкуренции на мировых рынках газа и нефти, возрастающие требования к экологической устойчивости и растущее влияние возобновляемых источников энергии.

Одним из основных факторов замедления инвестиций в нефтегазовой отрасли России стало ограничение доступа к западным технологиям и капиталу из-за санкций. В связи с этим, Россия стремится активизировать собственные инвестиционные проекты и развивать добычу сланцевого газа и тяжелой нефти, что представляет некоторую технологическую сложность и требует значительных вложений.

На сегодняшний день компании и инвесторы в нефтегазовом секторе экономики России сталкиваются с рядом проблем и вызовов, которые могут значительно повлиять на их бизнес. Эти проблемы представлены в таблице 1.

Для успешного развития нефтегазовой отрасли России необходимо эффективное решение этих проблем и вызовов с участием государства, компаний и инвесторов.

Одним из ключевых экономических инструментов, способствующих повышению эффективности инвестиций в нефтегазовую отрасль, является налоговая политика. Обложение налогами должно быть рациональным и предсказуемым для инвесторов, что стимулирует их капиталовложения. Эффективное налогообложение может способствовать росту инвестиций и улучшению инвестиционного климата в отрасли.

Еще одним важным инструментом является обеспечение прозрачности и стабильности правового регулирования. Открытость и предсказуемость правовой системы создают благоприятные условия для инвесторов, способствуя притоку капиталов в нефтегазовую отрасль.

Таблица 1. Факторы, с которыми сталкиваются компании и инвесторы в нефтегазовом секторе экономики России [1]

Проблема	Суть проблемы
Ограниченные ресурсы	снижение цен на нефть и газ, а также уменьшение объёмов добычи в результате санкций и ограничений может привести к уменьшению доходов компаний и инвесторов
Технологические вызовы	старые месторождения и оборудование требуют модернизации и инвестиций в новые технологии, чтобы повысить эффективность добычи
Экологические проблемы	добыча нефти и газа может негативно сказываться на окружающей среде, что требует дополнительных инвестиций в безопасность и экологическую защиту
Геополитические риски	санкции, политические нестабильности и конфликты могут создавать неопределённость для компаний и инвесторов, усложняя планирование и развитие бизнеса
Конкуренция на рынке	снижение цен на нефть и газ, а также конкуренция со странами, развивающими другие источники энергии, может уменьшить прибыльность нефтегазовых компаний
Низкая инвестиционная привлекательность	неопределённость в экономике, сложные налоговые условия и отсутствие устойчивых инвестиционных механизмов могут снизить интерес инвесторов к нефтегазовому сектору России

Кроме того, важно развивать финансовые инструменты, такие как страхование и инвестиционные фонды, специализирующиеся на энергетическом секторе. Это предоставит инвесторам больше возможностей для диверсификации своих портфелей и снижения рисков.

Технологическое развитие также играет важную роль в повышении эффективности инвестиций в нефтегазовую отрасль. Инвестирование в современные технологии и инновации помогает снижать затраты на добычу, обеспечивая высокую эффективность производства и снижение негативного воздействия на окружающую среду.

Наконец, важно уделять внимание обучению кадров и развитию человеческого капитала в отрасли. Профессионально обученные специалисты обеспечивают высокую производительность труда и являются важным ресурсом для повышения эффективности инвестиций.

Предложения и решения по улучшению условий инвестирования в нефтегазовый сектор России:

1. Ускорить процедуры лицензирования и разрешительные процессы для инвесторов, желающих работать в нефтегазовом секторе.

2. Улучшить налоговые условия для инвесторов, в том числе предоставляя налоговые льготы для новых проектов в нефтегазовой отрасли.

3. Повысить прозрачность и предсказуемость законодательства в нефтегазовом секторе, чтобы предотвратить возможные риски для инвесторов.

4. Создать специальные инвестиционные зоны или финансовые инструменты для привлечения иностранных инвесторов в нефтегазовую

отрасль.

5. Совершенствовать корпоративное управление и защиту прав собственности в нефтегазовых компаниях, чтобы повысить уровень доверия инвесторов.

6. Разработать программы поддержки для малых и средних предприятий, работающих в нефтегазовом секторе, чтобы стимулировать инвестиции в эту отрасль.

7. Улучшить инфраструктуру и транспортные маршруты для облегчения добычи и экспорта нефти и газа, что также способствует повышению привлекательности сектора для инвесторов.

Изучив цель и задачи статьи, можно сделать следующие выводы:

1. Статья ориентирована на поиск путей повышения эффективности инвестиций в нефтегазовую отрасль России, что является актуальной проблемой для экономики страны.

2. Автор провел анализ текущего состояния инвестиционной активности в отрасли, исследовал проблемы, с которыми сталкиваются компании и инвесторы.

3. В результате исследования были предложены конкретные рекомендации и решения по улучшению условий инвестирования в нефтегазовый сектор России.

4. Статья представляет собой глубокий анализ, который может быть использован для улучшения инвестиционного климата в отрасли.

Таким образом, статья является важным исследованием, которое может быть полезным для разработки и внедрения экономических инструментов, способствующих повышению эффективности инвестиций в нефтегазовую отрасль России.

В целом, разработка и использование современных экономических инструментов способствует повышению эффективности инвестиций в нефтегазовую отрасль России, что в свою очередь способствует устойчивому развитию данной стратегически важной отрасли для экономики страны.

Список использованных источников:

1. Алмосов, А.П., Брехова, Ю.В., Потомова С.А. Факторы, определяющие уровень экономической безопасности нефтяной промышленности: возможные последствия, критерии идентификации и оценки // Вопросы управления. 2016. №4 (22).

2. Боков, А. Н. Кризис на мировом нефтяном рынке в 2020 году / А. Н. Боков // Инновации и инвестиции. – 2021. – № 9. – С. 52-54.

3. Журавлева А. Меж двух огней: Россия в системе международных энергетических организаций // Нефть России. 2007. № 7.

4. Маловецкий А.В. Инвестиционная политика нефтяных корпораций - региональный и корпоративный аспекты. -М.: Эдиториал УРСС, 2002.

5. Мастепанов А.М. Кому нужна энергетическая стратегия России? // Бурение и нефть. 2008. № 1.

УДК 338.2

Бабакова Екатерина Викторовна

к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет и аудит»

Петербургский государственный университет путей сообщения Императора Александра I, Санкт-Петербург, Россия

kbabakoff@mail.ru

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ОАО «РЖД» В УСЛОВИЯХ ВНЕДРЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЙ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА

В статье рассматривается роль концепции корпоративной социальной ответственности (КСО) ОАО «РЖД» как инструмента для решения вопросов, связанных с внедрением технологий искусственного интеллекта (ИИ) и оптимизацией численности трудовых ресурсов. Принципы КСО позволяют обеспечить устойчивое развитие ОАО «РЖД» в период технологической трансформации путем реализации комплекса мероприятий в интересах высвобождаемого персонала. Предложен комплекс мероприятий в рамках социально ответственной политики для минимизации рисков проекта замещения кадров ИИ. Обоснована необходимость дальнейшей проработки теоретических и практических аспектов КСО применительно к железнодорожной отрасли.

Ключевые слова: искусственный интеллект, социальная ответственность, стратегия развития, железнодорожный транспорт.

Внедрение технологий искусственного интеллекта (ИИ) в различные сферы деятельности, в том числе на железнодорожном транспорте, открывает широкие возможности для повышения производительности труда и оптимизации бизнес-процессов. Одновременно этот процесс создает серьезные вызовы, связанные с неизбежным высвобождением части кадрового состава вследствие автоматизации технологических операций. В этих условиях ОАО «РЖД», являясь системообразующим элементом отечественной транспортной системы и одним из крупнейших работодателей в стране, сталкивается с необходимостью поиска оптимальных путей решения проблемы вытеснения трудовых ресурсов искусственным интеллектом. Принципы корпоративной социальной ответственности (КСО), предполагающие ответственное ведение бизнеса и учет интересов всех заинтересованных сторон, представляются действенным инструментарием для обеспечения устойчивого развития железнодорожной компании в период технологической трансформации и модернизации железнодорожной инфраструктуры [3].

Цель исследования – всесторонний анализ потенциала концепции КСО ОАО «РЖД» для решения вопросов, связанных с внедрением технологий ИИ и оптимизации части трудовых ресурсов. Объектом исследования является ОАО «Российские железные дороги». Предметом исследования выступают экономические отношения, возникающие в процессе реализации принципов КСО ОАО «РЖД» в условиях внедрения технологий искусственного интеллекта.

В свете непрерывного технологического прогресса и скорого повсеместного внедрения искусственного интеллекта (ИИ) в различные сферы деятельности, мы

полагаем целесообразным рассматривать концепцию корпоративной социальной ответственности ОАО «РЖД» [6] как этически обоснованный и комплексный подход, субъекты которого в транспортной отрасли и непосредственно вовлеченные в производственные процессы сотрудники должны неукоснительно придерживаться его, устанавливая конструктивный диалог и налаживая взаимовыгодные отношения на социальном, культурном, экономическом и экологическом уровнях с целью обеспечения дальнейшего устойчивого развития отрасли, несмотря на вынужденное высвобождение части трудовых ресурсов в результате автоматизации рабочих операций. Причем данный подход в широком смысле заключается в том числе, в осознанной и добровольной инициативе самих участников рынка железнодорожных перевозок по внесению посильного и целенаправленного вклада в развитие социальной сферы регионов присутствия, а также формировании более благоприятных условий для полноценной жизнедеятельности населения посредством минимизации негативного воздействия инновационных процессов на экономическую и социальную среды в ходе реализации программ стимулирования занятости высвобождаемых трудовых ресурсов.

Опираясь на результаты анализа проведенных исследований [2, 4, 5] отметим, что уровень социальной ответственности железнодорожных компаний в конечном итоге оценивается по их реальным возможностям и способности вносить существенный вклад в достижение приоритетных общественно значимых целей и решению наиболее острых проблем в социальной, экологической и экономической сферах тех регионов, где непосредственно функционируют объекты транспортной инфраструктуры, при этом демонстрируя приверженность принципам корпоративной этики и рационального природопользования. Пристальное внимание к вопросам корпоративной социальной ответственности в железнодорожной отрасли обусловлено ее неоспоримой важностью и определяющим значением для обеспечения устойчивого и сбалансированного развития транспортного комплекса страны, а также планомерного повышения качества жизни и благосостояния населения, проживающего в зоне тяготения магистралей.

При внедрении ИИ для автоматизации рабочих процессов важно учитывать интересы работников, которые могут быть замещены. В этой связи подход КСО подразумевает: 1) Переобучение и перераспределение сотрудников на новые должности, связанные с разработкой, внедрением и обслуживанием систем ИИ. Переобучение персонала позволит сохранить рабочие места и повысить квалификацию кадров [2]. 2) Создание программ содействия трудоустройству для тех сотрудников, кто не сможет быть переобучен. Эта задача включает помощь в поиске новой работы, профориентацию и переподготовку, сотрудничество с образовательными учреждениями для подготовки специалистов по смежным с ИИ областям. 3) Потребуется социальные инвестиции в регионах присутствия ОАО «РЖД» для создания новых рабочих мест и улучшения социальной инфраструктуры, а также совершенствование системы бюджетирования в транспортной компании [1]. Принципы КСО помогут ОАО «РЖД» провести технологическую трансформацию ответственным образом, сохранив лояльность

сотрудников и доверие общества, что соответствует долгосрочным интересам компании.

Для того, чтобы ОАО «РЖД» на практике продемонстрировала приверженность принципам корпоративной социальной ответственности и доказала обществу социально ориентированный вектор производственной деятельности при внедрении искусственного интеллекта, необходимо уже в ближайшей перспективе систематически реализовывать комплекс взаимосвязанных мероприятий, в числе которых, по нашему мнению, целесообразно выделить приоритетные направления работы. Во-первых, это последовательное внедрение этических стандартов и норм делового поведения в корпоративную стратегию и практику управления железнодорожным бизнесом с обеспечением жесткого контроля за неукоснительным соблюдением этических принципов на всех уровнях организационной структуры и во всех подразделениях транспортной компании. Во-вторых, регулярное осуществление адресных благотворительных программ и целевых инвестиций в поддержку местных сообществ в регионах присутствия транспортной инфраструктуры, реализация как финансовых, так и нефинансовых инициатив, направленных на решение актуальных социально-значимых задач и оказание содействия социально незащищенным категориям граждан, проживающих в зоне тяготения железнодорожных магистралей. В-третьих, необходимо систематически реализовывать взаимосвязанный комплекс мероприятий, включающий, с одной стороны, работу по защите окружающей природной среды и минимизации негативного воздействия производственных факторов, сопутствующих процессам перевозок, особое внимание уделяя снижению выбросов парниковых газов и рациональному использованию природных ресурсов, а с другой стороны – формирование благоприятной производственной атмосферы для высвобождаемых кадров и содействие повышению качества их трудовой жизни, стремясь позиционировать компанию как привлекательное место работы для карьерной самореализации и профессионального роста железнодорожников.

Наряду с этими мероприятиями, принимая во внимание вызовы, связанные с полной автоматизацией перевозочных бизнес-процессов, не менее важно обеспечивать равные возможности для трудоустройства высвобождаемого персонала и его карьерного продвижения вне зависимости от гендерной, национальной, расовой принадлежности и иных характеристик, учитывая при этом разнообразие имеющегося у кандидатов узкоспециализированного опыта и квалификации в области инженерии железнодорожного транспорта. В рамках концепции корпоративной социальной ответственности целесообразно вести активную разъяснительную работу, направленную на повышение уровня информированности и осведомленности о ее роли и значении как среди собственных работников и руководящего состава компании, так и внешних заинтересованных сторон, включая потребителей транспортных услуг и население регионов осуществления железнодорожных перевозок.

С учетом сложных процессов глобализации мировой экономики и ускоренной неоднородной интеграции международного транспортного бизнеса, а также становления концепции устойчивого развития в качестве руководящей

парадигмы, обострения противоречий между деловыми интересами бизнес-структур и защитников социальных приоритетов, наряду с широким распространением информационно-коммуникационных технологий Индустрии 4.0, позволяющих оперативно распространять сведения о воздействии отраслей, включая железнодорожный транспорт, на общество и экосистемы, социальная ответственность транспортных компаний неизбежно должна выходить за национальные границы и приобретать глобальный масштаб.

Как отмечалось ранее, концепция корпоративной социальной ответственности призвана комплексно учитывать интересы всех заинтересованных сторон в достижении целей социального и экологического характера в условиях стремительной автоматизации и внедрения технологий искусственного интеллекта на железнодорожном транспорте, что закономерно приведет к вытеснению части трудовых ресурсов с традиционных рабочих мест. По нашему мнению, одной из ключевых проблем реализации политики корпоративной социальной ответственности железнодорожными компаниями в условиях замещения части трудовых ресурсов технологиями искусственного интеллекта выступает объективная необходимость налаживания эффективных коммуникационных каналов и выстраивания конструктивного диалога со всеми заинтересованными сторонами, будь то высвобождаемый персонал, местные сообщества в регионах присутствия транспортной инфраструктуры, представители органов власти или общественные организации, а также обеспечение максимальной прозрачности и открытости нефинансовой отчетности, отражающей достигнутые показатели деятельности в области КСО, перед гражданским обществом в целях формирования атмосферы доверия и заинтересованности всех участников процесса.

Подводя итог, необходимо подчеркнуть, что грамотная и системная реализация концепции корпоративной социальной ответственности ОАО «РЖД» в условиях активного внедрения технологий искусственного интеллекта и вытеснения части трудовых ресурсов с традиционных рабочих мест способна не только повысить инвестиционную привлекательность компании и минимизировать нефинансовые риски её деятельности, но и внести весомый вклад в обеспечение дальнейшего устойчивого развития транспортной отрасли в целом. Кроме того, следование принципам КСО позволит комплексно подойти к решению актуальных социально-экономических задач, связанных с переобучением и трудоустройством высвобождаемого персонала. Именно поэтому дальнейшее научное осмысление теоретических основ и совершенствование практического инструментария реализации концепции корпоративной социальной ответственности для участников рынка железнодорожных перевозок в условиях технологической трансформации представляется одной из актуальных междисциплинарных проблем, требующих пристального внимания исследователей.

Список использованных источников

1. Гинак, Т. Н. Совершенствование системы бюджетирования в транспортной компании на базе нормативно-целевых бюджетов затрат по производственным операциям / Т. Н. Гинак, С. С. Давыдов // Актуальные вопросы проектного и процессного менеджмента: Труды Всероссийской научно-практической конференции с международным участием

ученых транспортных вузов и представителей академической науки, Хабаровск, 12 декабря 2014 года / Под редакцией С.Н. Третьяка. – Хабаровск: Дальневосточный государственный университет путей сообщения, 2014. – С. 29-34. – EDN TVMTUX.

2. Давыдов, С. С. Использование компетентностного подхода к обучению для обеспечения реализации стратегии развития железнодорожного транспорта / С. С. Давыдов // Роль образования в формировании экономической, социальной и правовой культуры : Сборник научных трудов, Санкт-Петербург, 23–24 октября 2014 года / Комитет по науке и высшей школе Правительства Санкт-Петербурга. – Санкт-Петербург: Негосударственное образовательное учреждение высшего профессионального образования Санкт-Петербургский университет управления и экономики, 2014. – С. 382-386. – EDN TCXZGJ.

3. Зусман, И. А. Анализ рисков проекта модернизации железнодорожной инфраструктуры Байкало-Амурской и Транссибирской магистралей / И. А. Зусман, С. С. Давыдов // Развитие экономической науки на транспорте: экономическая основа будущего транспортных систем : Сборник научных статей VII международной научно-практической конференции, Санкт-Петербург, 19 декабря 2019 года / Под ред. Н.А. Журавлевой. – Санкт-Петербург: Общество с ограниченной ответственностью «Институт независимых социально-экономических исследований - оценка», 2019. – С. 328-334. – EDN PSMOZR.

4. Легостаева, Л. Д. Система финансовых показателей устойчивого развития АО «РЖД Логистика»: методика анализа и пути оптимизации / Л. Д. Легостаева, С. С. Давыдов // Развитие экономической науки и практики менеджмента в условиях новых системных вызовов : Сборник трудов IV Национальной научно-практической конференции, Санкт-Петербург, 19 ноября 2021 года / ФГБОУ ВО ПГУПС. – Санкт-Петербург: ПГУПС, 2021. – С. 92-96. – EDN ZTHVKX.

5. Неретина, А.Д. Отчетность в области устойчивого развития в России (на примере оао «РЖД») / А.Д. Неретина, К.А. Нефедова // Фундаментальные и прикладные исследования: проблемы и результаты. 2014. №11. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otchetnost-v-oblasti-ustoychivogo-razvitiya-v-rossii-na-primere-oao-rzhd> (дата обращения: 18.03.2024).

6. Отчет об устойчивом развитии ОАО «РЖД» за 2022 г. // Официальный сайт ОАО «РЖД» [Электронный ресурс]. URL: <https://company.rzd.ru/ru/9386/page/103290?id=17643> (дата обращения: 18.03.2024).

УДК 338.46

Балдина Анастасия Евгеньевна

Научный руководитель: Малыгина Валентина Дмитриевна,
д.э.н., профессор, заведующая кафедрой товароведения,
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Донецкий национальный университет экономики и
торговли им. М. Туган-Барановского», г. Донецк, Россия.
+79497295718

baldina.nastya12@gmail.com

ОСНОВНЫЕ МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА НАВЯЗЫВАЕМЫХ УСЛУГ И ТОВАРОВ

В данной работе рассматриваются механизмы регулирования рынка навязываемых услуг и товаров. Будут проанализированы основные инструменты регулирования, такие как антимонопольное законодательство, лицензирование и контроль качества товаров и услуг.

Ключевые слова: рынок, услуга, товар, механизм, контроль.

Механизмы регулирования рынка навязываемых услуг и товаров имеют огромное значение для защиты прав потребителей и обеспечения честной конкуренции на рынке. Навязываемые услуги и товары могут привести к негативным последствиям для потребителей, таким как потеря денег, потеря времени и ущерб для здоровья. Поэтому правительства и регуляторные органы должны активно вмешиваться в этот процесс и регулировать рынок навязываемых услуг и товаров [1].

Одним из основных механизмов регулирования рынка навязываемых услуг и товаров является законодательство, которое устанавливает правила и стандарты для предприятий, участвующих в этом рынке. Основные принципы законодательства обычно включают в себя защиту прав потребителей от недобросовестных и вредных практик, обеспечение прозрачности в информации о продуктах и услугах, регулирование рекламы, установление стандартов качества и безопасности товаров и услуг, разработку механизмов разрешения потребительских споров, а также другие меры по защите интересов потребителей.

Кроме того, законодательство может предусматривать обязательную сертификацию продукции, требования к маркировке и упаковке товаров, программы обучения персонала по обслуживанию потребителей и прочие меры, направленные на поддержание честной конкуренции и защиту потребителей от недобросовестных практик на рынке. [2]

Еще одним механизмом регулирования рынка навязываемых услуг и товаров является работа регуляторных органов. Регуляторные органы следят за соблюдением законодательства, проводят расследования в случаях нарушений и принимают меры по защите интересов потребителей. Они также могут устанавливать цены, ограничивать рекламу навязываемых услуг и товаров и принимать другие меры, которые могут помочь предотвратить

недобросовестные практики на рынке.

Еще одним важным механизмом регулирования рынка навязываемых услуг и товаров является образование и информирование потребителей.

Особую роль в вопросах регулирования рынка навязываемых услуг и товаров, к примеру, функционирующая в Донецкой Народной Республике, имеет Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека. Правительственные и неправительственные организации проводят кампании по повышению осведомленности потребителей о своих правах, рисках навязываемых услуг и товаров, а также о том, как охранять себя от них. Это помогает сделать потребителей более осведомленными и устойчивыми к недобросовестным практикам предприятий. Благодаря этому, потребители могут сделать осознанный выбор при покупке товаров и услуг, а также обращаться за помощью в случае недобросовестного обслуживания. Информирование и образование потребителей также способствует повышению конкуренции на рынке, поскольку предприятия вынуждены улучшать качество своих товаров и услуг, чтобы соответствовать требованиям осведомленных потребителей [3].

В целом, механизмы регулирования рынка навязываемых услуг и товаров играют важную роль в защите интересов потребителей и обеспечении честной конкуренции на рынке. Они способствуют созданию условий для развития здоровой экономики и улучшения качества жизни людей. Поэтому правительства и регуляторные органы должны продолжать усиливать свои усилия в этом направлении и не допускать негативных последствий навязываемых услуг и товаров.

Список использованных источников

1. Казанцев, Д.И. Технологические аспекты регулирования рынка навязываемых услуг и товаров // Технические науки. – 2019. – Том 25, № 3. – С. 96-102.
2. Лебедева, М.И. Маркетинговые стратегии по борьбе с навязываемыми услугами и товарами // Маркетинг и реклама. – 2018. – № 4. – С. 44-49.
3. Новиков, Г.С. Социальные аспекты регулирования рынка навязываемых услуг и товаров // Социологические исследования. – 2020. – № 5. – С. 64-71.

УДК 336.226

Балобасов Роман Дмитриевич

студент кафедры бухгалтерского учета и аудита

Научный руководитель: доцент кафедры бухгалтерского учета и

аудита Александрова Марина Геннадьевна

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

НАЛОГОВЫЙ РЕЖИМ «НАЛОГ НА ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ДОХОД»: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ

В статье рассматривается пятилетний опыт применения налога на профессиональный доход, а также изучаются его положительные стороны и недостатки.

Ключевые слова: налог на профессиональный доход, специальный налоговый режим, самозанятость

5 лет назад в России в порядке эксперимента был введен налог на профессиональный доход (далее – НПД). Профессиональный доход можно определить как доход, получаемый физическими лицами от деятельности, в рамках которой они не имеют работодателя и не нанимают работников по трудовым договорам, а также к нему относится доход, получаемый от использования имущества. [1]. Самозанятым может стать только физическое лицо, в том числе и индивидуальный предприниматель, если вид его деятельности не противоречит законодательству.

Для возможности использования этого режима налогообложения введены критерии. Основными критериями являются: лимит годового дохода в сумме 2,4 млн. рублей, отсутствие наёмных работников и отсутствие возможности заключать трудовой договор с работодателем при осуществлении своей деятельности. Постановка на учёт и снятие с учёта плательщика налога на профессиональный доход осуществляется с помощью мобильного приложения ФНС «Мой налог» или через личный кабинет банка [1]. Для постановки на учёт требуется заполнить заявление, предоставить сведения из паспорта гражданина РФ и загрузить фотографию физического лица с использованием мобильного приложения. Для расчетов и выдачи документов об оплате покупателям также используется программное обеспечение "Мой налог". Плательщик НПД, осуществляющий расчёты по доходам от реализации товаров, работ, услуг и имущественных прав, которые подлежат налогообложению профессиональным налогом, должен сформировать чек независимо от формы расчётов, передать его покупателю или заказчику и предоставить информацию о проведенных расчётах в налоговый орган [2]. Налоговая декларация по налогу в налоговые органы не представляется.

Налог на профессиональный доход находится в стадии эксперимента с 1 января 2019 по 31 декабря 2028 года. Изначально НПД действовал только в четырех субъектах РФ - Москве, Московской области, Калужской области и Республике Татарстан. Начиная с 2020 года эта возможность была

предоставлена еще 19 субъектам РФ. С 1 июля 2020 года остальные регионы России имеют возможность своими законами вводить на соответствующей территории данный налоговый режим. В настоящее время НПД действует во всех субъектах Российской Федерации [1].

За время действия НПД, он показал хорошую динамику как по количеству граждан, вставших на учёт, так и по налоговым поступлениям в бюджетную систему РФ. По данным ФНС на 2023 год количество плательщиков НПД составляло 9,2 миллиона человек, а количество поступлений от налога в бюджет РФ составило 59,8 миллиардов рублей. [3]. Такой быстрый рост свидетельствует о широкой популярности данного налогового режима среди граждан, желающих осуществлять профессиональную деятельность. К причинам этой популярности можно отнести упрощенную процедуру регистрации, использование электронных сервисов для регистрации и отчетности, а также гибкость в выборе графика работы и вида деятельности. Увеличение налоговых поступлений в бюджетную систему России также свидетельствует о его эффективности и важной роли в формировании доходов государства.

Так как данный специальный налоговый режим является экспериментальным, у него есть свои недоработки. Например, многие самозанятые регистрируются, но показывают не все доходы, а, соответственно, не в полной мере уплачивают налог. Конечно, специфика этого налогового режима позволяет так делать, то есть получать доход один-два раза в год, уплачивая НПД только с такого дохода. В другое время никаких действий налогоплательщик может не совершать. От него не требуется ни вести учет, ни сдавать декларации.

Но для государства важно и увеличение поступлений в бюджет от уплаты налога. Поэтому рассматривать изменения при которых устанавливается определенный минимальный лимит для плательщика НПД смысла нет, так как в таком случае гражданин РФ просто не будет пользоваться данным налоговым режимом, получая свой доход неофициально. [3]. Для поисков решения данной проблемы нужно по аналогии со статистикой, предоставляемой ФНС России по плательщикам НДФЛ, ввести графу о количестве плательщиков НПД, получивших доход за отчетный период [4]. На основе этих данных появится возможность сделать выводы о масштабе и возможности решения данной проблемы.

Таким образом, несмотря на успешность эксперимента, промежуточные наблюдения позволяют сделать следующие выводы: регистрируемое количество плательщиков налога на профессиональный доход, а также налоговые поступления по этому налогу постоянно увеличиваются. Это объясняется понятными условиями налогового режима, его простотой использования, невысокими налоговыми ставками и стабильностью налогового законодательства. Однако, поскольку данный налоговый режим является экспериментальным и используется населением уже более 5 лет, все выявленные недостатки и проблемы стали более очевидны, большинство из которых необходимо решить до завершения данного экспериментального

режима.

Список использованных источников

1. Федеральный закон "О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима "Налог на профессиональный доход" от 27.11.2018 N 422-ФЗ (последняя редакция)
2. Письмо Минфина России от 27.05.2021 N 30-01-15/41131
3. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства. URL: <https://ofd.nalog.ru/statistics2.html> (дата обращения: 21.03.24)
4. Налоговая аналитика ФНС. URL: <https://analytic.nalog.gov.ru/> (дата обращения: 21.03.24)

УДК 336.76

Бекишев Сергей Вадимович

студент Высшей инженерно-экономической школы

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, Санкт-Петербург, Россия

Научный руководитель:

Дмитриев Николай Дмитриевич

к.э.н., старший преподаватель Высшей инженерно-экономической школы

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, Санкт-Петербург, Россия

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ АКЦИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ

В статье проведен анализ финансовых показателей компании Яндекс с учетом инвестиционных параметров. Цель анализа заключается в выявлении инвестиционного потенциала акции и оценке ее рисков и доходности. Рассмотрены финансовые показатели: beta, стандартное отклонение, коэффициент Трейнора, математическое ожидание и VaR. Результаты анализа позволяют инвесторам оценить финансовую стабильность и перспективы акции Яндекс, что помогает принимать обоснованные решения при формировании инвестиционных стратегий.

Ключевые слова: инвестиционный анализ, инвестиционная стратегия, акции, инвестиции, доходность, риск.

В современном экономическом контексте анализ финансовых показателей акций играет ключевую роль в формировании инвестиционных стратегий. При этом особенно актуализируется анализ технологических компаний, которые являются привлекательными для инвестирования в условиях цифровизации экономических систем.

Анализ инвестиционного потенциала технологической компании связан с исследованием инвестиционного климата, который в современных экономических условиях находится под влиянием ряда факторов. Разносторонние факторы определяют эффективность интенсивного развития технологических субъектов, а, следовательно, и возможности для формирования благоприятного инвестиционного климата. Хозяйственные системы перестраиваются, что необходимо учитывать при разработке инвестиционных стратегий [4; 5]. Учет данных факторов в моделях при формировании стратегий может весомо расширить инструментальную базу для моделирования ситуационных изменений, дополняя классические методы [6].

Также следует учитывать ситуации по расширению квалифицированных кадров, которые влияют на стратегическую эффективность технологических компаний. Следовательно, при анализе процессов инвестирования требуется учитывать инновационный потенциал хозяйственных субъектов. Примирение современных цифровых и информационных систем для сбора и анализа данных может предложить инновационные решения для технологических компаний, а

также для их анализа заинтересованными субъектами, в том числе и со стороны инвесторов [1; 3]. В частности, появляется возможность для прогнозирования волатильности доходности финансовых активов, что может быть полезным для инвесторов в технологические компании при оценке рисков и доходности инвестиционного портфеля [2]. Следовательно, при анализе финансовых показателей следует уделять внимание факторному инвестированию и распределению активов [6; 7].

Для проведения анализа предлагается рассмотреть финансовые показатели акций Яндекс (таблица 1). В качестве безрисковой ставки была взята ставка государственных бескупонных облигаций сроком на 1 год, которая составила 11,5%.

Таблица 1. Результаты анализа финансовых показателей акций Яндекс

beta	Стандартное отклонение	Коэффициент Трейнора	Мат ожидание	Var
0,469829	1,851147	0,343168	17,08%	-0,7075

Бета-коэффициент, равный 0,469829, указывает на меньшую рискованность акций Яндекс по сравнению с рыночным портфелем. Это свидетельствует о том, что движение цены акции Яндекс менее чувствительно к рыночным колебаниям. Стандартное отклонение, равное 1,851147, характеризует степень вариативности доходности акции Яндекс. Коэффициент Трейнора, равный 0,343168, оценивает величину доходности сверх безрисковой ставки, которая приходится на единицу систематического риска. Математическое ожидание доходности, составляющее 17,08%, указывает на ожидаемую среднюю доходность акции Яндекс.

Значение VaR (-0,7075) позволяет оценить максимальные потери, которые могут быть понесены инвестором при инвестировании в акции Яндекс. Можно сделать вывод, что инвестиции в акции Яндекс предпочтительны с учетом ожидаемой доходности и минимальных рисков, что подтверждает исследование финансовых показателей и анализ временных рядов.

Таким образом, анализ финансовых показателей акций технологической компании предоставляет ценную информацию для инвесторов, позволяя им принимать обоснованные решения при формировании инвестиционных стратегий в условиях современной экономики.

Список использованных источников:

1. Будагов А.С., Трофимова Н.Н. Цифровой бизнес: инновационные решения и вызовы в современной экономике // Экономика и управление: проблемы, решения. 2023. № 6. С. 194-200.
2. Гайомей Д., Зайцев А.А., Родионов Д.Г. Прогнозирование волатильности доходности финансовых активов с использованием высокочастотных данных и квантификаторов информационной среды // Вестник евразийской науки. 2022. № 2. С. 43.
3. Лукина С.Г., Миронов А.А., Миронова Т.Н., Файзуллин Р.В. Оплата труда интеллектуальных кадров в промышленном производстве: новые возможности // Russian Economic Bulletin. 2023. № 2. С. 136-141.
4. Сорокожердьев В.В., Дмитриев Н.Д. «Не» устойчивое развитие хозяйственных систем в контексте ориентации на интенсивное производство // Евразийская экономическая

интеграция и устойчивое развитие в условиях глобальных преобразований: материалы конференции. 2023. С. 36-41.

5. Шаповалова А.В., Чирков М.А., Чистяков М.С. Формирование благоприятного инвестиционного климата в современных условиях // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2023. № 7-2. С. 232-240.

6. Naik V., Devarajan M., Nowobilski A., Page S., Pedersen N. Factor Investing and Asset Allocation: A Business Cycle Perspective // CFA Institute Research Foundation, 2016. 190 p.

7. Tsay R.S. Analysis of Financial Time Series. John Wiley & Sons, 2010. 720 p.

Bekishev Sergey Vadimovich

student

Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University, St. Petersburg, Russia

Scientific supervisor:

Dmitriev Nikolay Dmitrievich

PhD in Economics, Senior Lecture

Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University, St. Petersburg, Russia

ANALYSIS OF FINANCIAL INDICATORS OF TECHNOLOGY COMPANY SHARES

The article analyzes the financial performance of Yandex, taking into account investment parameters. The purpose of the analysis is to identify the investment potential of the stock and assess its risks and profitability. Financial indicators are considered: beta, standard deviation, Trainor coefficient, mathematical expectation and VaR. The results of the analysis allow investors to assess the financial stability and prospects of Yandex shares, which helps to make informed decisions when forming investment strategies.

Keywords: investment analysis, investment strategy, stocks, investments, profitability, risk.

УДК 336.74

Бендрик Александра Константиновна

студент бакалавриата, кафедра экономической теории и управления ресурсами
Казанский национальный исследовательский технический университет им. А.Н.
Туполева – Казанский авиационный институт, Казань, Россия

научный руководитель: Князькина Евгения Александровна, ассистент кафедры
экономической теории и управления ресурсами
89198046263, bendrika01@mail.ru

МОШЕННИЧЕСТВО В ОНЛАЙН-ПЛАТЕЖАХ НА ПЛАТФОРМАХ ПО ПОИСКУ ИСПОЛНИТЕЛЯ ЗАКАЗОВ

В статье анализируются риски при проведении онлайн-платежей через онлайн сервисы, а также рассматривается конкретный случай попытки получения денежных средств мошенником.

Ключевые слова: онлайн-платёж, мошенничество, цифровизация, риск, YouDo, онлайн-сервис, рынок услуг

В последние годы произошёл резкий скачок в развитии IT-сферы и, как следствие, развитие искусственного интеллекта и нейросетей. Цифровизация – процесс преобразования рабочих процессов и данных в цифровой формат, который включает в себя применение технологий для автоматизации бизнес-процессов, улучшения качества услуг, оптимизации производства и повышения эффективности работы организаций – проводится во многих сферах и стала неотъемлемой составляющей жизни современного общества [1]. Несомненно, искусственный интеллект и нейросети значительно облегчают и упрощают многие операции, но соразмерно использованию во благо растёт и количество способов применения нейросетей для мошенничества, что является актуальной проблемой, так как методология борьбы с подобными случаями еще не проработана, а распознать мошенничество заблаговременно становится сложнее.

С конца 2023 года популярность среди мошенников набрало создание аудио- и видеосообщений при помощи нейросетей. Мошенники взламывали аккаунт пользователя, получали несколько аудио- и видеосообщений, на основе которых при помощи нейросети создавались медиафайлы с просьбой занять денег, которые впоследствии рассылались контактам пострадавшего. Распознать подделку в подобных сообщениях практически невозможно, ведь нейросеть способна идентично повторить голос, внешность, мимику, интонацию и манеру речи. Однозначного способа борьбы с данным способом мошенничества и вымогательства денежных средств на данный момент нет, правильным действием в ситуации, когда знакомый неожиданно просит в долг, лучше всего будет уточнить по звонку, действительно ли человек нуждается в финансовой помощи.

Отдельный интерес вызывают случаи мошенничества на платформах-посредниках между заказчиком и исполнителем разного рода услуг, один из

которых будет рассмотрен далее в качестве примера.

YouDo.com («Юду ком») – российский сервис, который позволяет находить с помощью веб-версии и мобильных приложений исполнителей для решения бытовых и бизнес-задач, доступ к сервису осуществляется через веб-сайт и с помощью мобильного приложения[2]. Платформа используется самозанятыми для поиска заказов, которые можно выполнить и заказчиками, которые нуждаются в исполнителе конкретного задания, заказа. Сервис предоставляет услугу бесплатного платежа, которая называется «сделка», принцип работы заключается в следующем: стоимость задания списывается с банковской карты заказчика и хранится на специальном счёте в платёжной системе, а исполнитель может её получить только после выполнения работы и подтверждения этого обеими сторонами. Но несмотря на имеющиеся меры предосторожности, мошенники занимаются непрерывным поиском способов по обходу имеющейся защиты, подобные случаи не единичны, и их освещают, люди всё равно теряют денежные средства.

В качестве примера рассмотрим попытку получить деньги обманным путём через заказ услуг дизайнера. От заказчика поступает предложение создать постер для его товара на маркетплейсе, дизайнер соглашается исполнить заказ, для дальнейшего удобства поддержания связи заказчик предлагает перейти в мессенджер Телеграмм. Во время обсуждения деталей

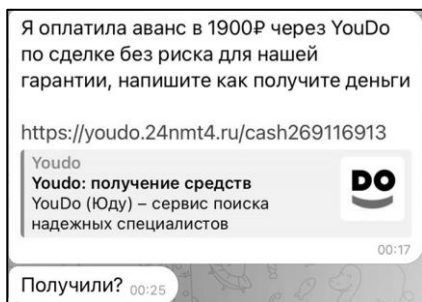


Фото 1. Ссылка на введение данных для получения

технического задания заказчик сообщает, что перевёл плату через «аванс» на сайте YouDo (фото 1). Далее, согласно порядку проведения безопасной сделки, указанному в разделе поддержки и ответов на наиболее часто задаваемые вопросы на сайте (фото 2), исполнитель должен перейти по ссылке и ввести данные своей банковской карты, чтобы получить оплату. Перейдя по ссылке, пользователь видит поле, выглядящее как в инструкции, на данном этапе подозрений оно не вызывает, исходя из этого, исполнитель вводит данные своей карты, кликает кнопку подтверждения и ожидает оплату. Однако деньги на счёт не поступают, а в окне оплаты появляется поле, куда необходимо ввести код, отправленный банком в смс-уведомления. Казалось бы, обычная процедура подтверждения онлайн-платежа, но пришедший в смс-сообщении код обозначен как код для списания крупной суммы (фото 3). Становится совершенно понятно, что это не заказ услуг дизайнера, а попытка мошенника получить деньги. После неудачного проведения оплаты «заказчик» перестал отвечать, что окончательно подтвердило его намерения.

технического задания заказчик сообщает, что перевёл плату через «аванс» на сайте YouDo (фото 1). Далее, согласно порядку проведения безопасной сделки, указанному в разделе поддержки и ответов на наиболее часто задаваемые вопросы на сайте (фото 2), исполнитель должен перейти по ссылке и

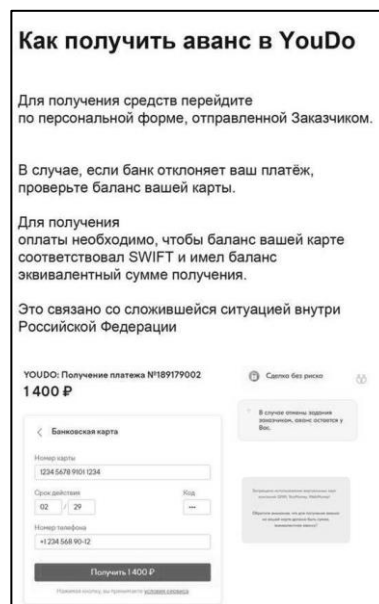


Фото 2. Инструкция по получению оплаты на

Данная ситуация не единична, на подобные уловки попадался уже не один пользователь, обычно в таких случаях платформа встаёт на сторону пострадавшего и возмещает ему потерянную сумму.

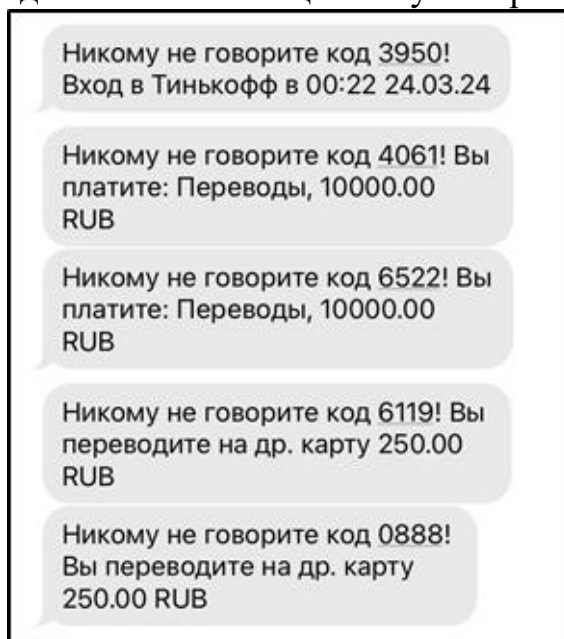


Фото 3. Код для списания денежных средств.

Избежать потери денежных средств удалось благодаря тому, что вовремя было обращено внимание на уведомление от банка, в противном случае 10 тысяч рублей были бы переведены мошеннику.

Подводя итог вышенаписанному, можно сказать, что на данный момент происходит цифровизация большинства процессов, включая и поиск работы, для которого разрабатываются специальные платформы, значительно упрощающие как поиск исполнителя, так и заказчика. Однако в цифровом пространстве открываются широкие возможности для мошенников, которые непрерывно продумывают новые способы вымогательства денег у неосторожных пользователей платформы. Сложившаяся ситуация требует проработки способов предотвращения подобных ситуаций с целью защиты пользователей от потери денежных средств.

Список источников:

1. Цифровизация - Елена Руднева - [Электронный ресурс] - <https://www.banki.ru/wikibank/cifrovizaciya/> - (дата обращения: 24.03.2024);
2. Youdo - [Электронный ресурс] - <https://ru.wikipedia.org/wiki/Youdo> - (дата обращения: 23.03.2024).

УДК 338.28

Богданова Алена Леонидовна

студент 1 курса бакалавриата

Казанский национальный исследовательский технический университет им. А.Н.

Туполева–КАИ, Казань, Россия

89297291069, bogdanovaalena1973@mail.ru

Научный руководитель: Князькина Евгения Александровна

Ассистент кафедры экономической теории и управления ресурсами,

заместитель начальника отдела внешних коммуникаций довузовских проектов

ИНВЕСТИЦИИ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ: ЦИФРОВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ ГОРОДА КАЗАНЬ

Основное содержание статьи составляет анализ цифровых инвестиционных проектов города Казань, их особенностей, специфики и возможных рисков через цифровую российскую платформу «INVESTPROJECTS».

Ключевые слова: цифровые инвестиционные проекты, стартапы, цифровая платформа, финансы, инвестиции

На данном этапе развития технологий и экономики в странах цифровые инвестиционные проекты являются современной тенденцией бизнеса и финансов, которая набирает большую известность. Эти проекты основаны на использовании высоких технологий, цифровых платформ и программного обеспечения для привлечения инвестиций и достижения финансовых целей. В качестве анализа инвестиционных проектов в городе Казань мы использовали цифровую российскую инвестиционную площадку «INVESTPROJECTS».

Данная платформа на ежедневной основе пополняет и обновляет базы актуальных инвестиционных проектов. На сегодняшний день через «INVESTPROJECTS» на активной стадии реализации находятся более 50 тысяч стартапов. Однако сам отбор предлагаемых разработок проходит через ряд определённых критериев. Подробно рассматривая уже имеющихся программы мы выделили несколько факторов, на котором базируется платформа для оценки поступающих стартапов. Во-первых, объем необходимых инвестиций не должен быть ниже 10 млн. рублей, то есть проекты направлены на техническое переоснащение, модернизацию действующих предприятий, создание новых крупных промышленных объектов или объектов государственного масштаба. Во-вторых, наличие реального инвестиционного проекта или наличие намерений осуществить инвестиционные вложения в конкретный инвестпроект. В-третьих, информация об инвестиционном проекте подтверждена инициатором проекта, а также наличие самой информации об инвесторе (контактных данных инвестора и менеджеров по проекту).

Помимо особых критериев оценки проектов выделяют несколько стадий реализации проекта: планирование, предпроектные проработки, проектирование, подготовка к строительству, строительство, модернизация, приостановлен, введен в эксплуатацию, отменен. Каждая стадия имеет свои

характерные задачи и требует от команды специалистов определенных усилий и навыков для успешной реализации цифровых инвестиционных проектов.

Несмотря на то, что Казань является одним из старейших городов России, он имеет хорошую географическую и многонациональную базы, позволяющие городу занять достойное место среди городов-лидеров в сфере промышленности, науки и культуры.

В настоящее время за счёт высокого потребительского потенциала, развитой деловой инфраструктуры, наличие квалифицированных кадров в различных областях деятельности город Казань становится привлекательной для инвесторов и предпринимателей. За последние годы инвестиционные вложения в устройство города составило более 300 млрд. рублей.

Наблюдая за списком существующих инвестпроектов на платформе «INVESTPROJECTS» можно сказать, что большая часть инвестиций уходит в отрасль энергетики, нефтяного производства, химического производства, сельского хозяйства и металлургии. однако не остаются незамеченными сферы здравоохранения, а также образования. Существует также множество стартап-проектов в области цифровых технологий, которые предлагают инвесторам высокий потенциал роста и прибыли. Это могут быть проекты в области искусственного интеллекта, блокчейн-технологий, интернета вещей и многих других.

На конец 2023 года общее количество проектов, находящихся на активной стадии (без приостановленных) в Татарстане составляет более 800 проектов стоимостью более 5 трлн. рублей. Инвестиционная привлекательность происходит на инвестиционной платформе благодаря доле в капитале, договору займа и цифровым технологиям.

В итоге рассмотрения данного вопроса можно сказать, что цифровые инвестиционные проекты в Казани представляют собой отличную возможность для инвесторов и предпринимателей получить высокую доходность и внести весомый вклад в развитие цифровой экономики города. Однако не все проекты могут иметь положительный исход, поскольку рынок стартапов имеет специфическую характеристику и критерии входа в рынок.

Список источников:

1. <https://investprojects.info>
2. <https://penenza.ru/tpost/6nk38ft351-cto-takoe-investitsionnii-proekt?amp=true>
3. <https://www.forbes.ru/finansy/509087-vedomosti-uznali-ob-idee-prodat-dolu-v-dom-rf-cerez-ipo-na-moskovskoj-birze>
4. <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-finansirovaniya-investitsionnyh-proektov-na-predpriyatiyah-v-usloviyah-tsifrovoy-ekonomiki/viewer>
5. <https://prcs.ru/obzor-investicionnih-proektov/>
6. <https://invest.kzn.ru/?lang=ru>

УДК 33:338.1

Булатова Алена Алексеевна

3-ГД-1

Научный руководитель: Ефимова Надежда Филипповна

доцент кафедры экономической теории, кандидат экономических наук.

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

ДИЗАЙН КАК ИНВЕСТИЦИЯ В БУДУЩЕЕ: МАКСИМИЗАЦИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И ПРИБЫЛИ В РОССИЙСКИХ КОМПАНИЯХ

Аннотация: В данной статье представлен анализ связи дизайна и роста доходов для бизнеса, а также роль инвестиций в графический и продуктовый дизайн. Особое внимание уделяется вопросам, связанным с проблемой отсутствия сетевого взаимодействия участников рынка в сфере графического дизайна.

Ключевые слова: дизайн, экономика, бизнес, инвестиции, графический дизайн, продуктовый дизайн.

В современной экономике графический дизайн становится все более важным фактором для успешной деятельности компаний. В настоящее время российские предприятия находятся на начальной стадии использования дизайна как инструмента укрепления своей конкурентоспособности и привлечения клиентов.

В 2019 году компания In Vision опубликовала исследование, в ходе которого было опрошено около 2 200 международных компаний в 24 отраслях из 77 стран, в том числе из России [1]. Практически три четверти опрошенных отметили, что благодаря дизайну они смогли повысить качество изготавливаемого продукта. 81% компаний указали, что с помощью дизайнерского оформления им удалось повысить удобство при эксплуатации товара. Более 71% компаний отметили, что дизайнерское оформление повысило удовлетворённость клиентов, обращавшихся к компании и пользовавшихся их продуктами. И, что не менее важно, 42% компаний отметили, что благодаря дизайну они увеличили доход, 35% - повысили конверсию, 30% - смогли обеспечить экономию на издержках.

Рекламное и маркетинговое агентство Segmento, которое, в частности, занимается графическим дизайном в сфере фирменного стиля и брендинга, приводит такие показатели удачно проведенных ребрендингов [2]:

1. Алко-ритейл. В отрасли розничной торговли продажи увеличились на 15%, а в обновленных магазинах - на 25% после проведения ребрендинга.
2. В сфере телекоммуникаций оборот вырос на 8% в первый год после ребрендинга в период пандемии, при этом множество клиентов перешли от конкурентов.
3. В отрасли розничной торговли тканей и декора компания за четыре года после ребрендинга выросла в три раза по основным показателям.

Во всех этих примерах бюджет на ребрендинг был окуплен во много раз. Важно отметить, что владельцы компаний и топ-менеджмент активно участвовали на каждом этапе проекта. Приведенные экспертные данные исследований подтверждают, что дизайн способствует увеличению продаж и прибыли, усилению ценности бренда, расширению доли на рынке и улучшению показателей возврата инвестиций (ROI).

В России дизайн и промышленное развитие пока не так тесно сплетены, как в лучших зарубежных примерах. Нереализованное сетевое взаимодействие участников рынка, отсутствие явного позиционирования в информационном поле и немногочисленные не всегда высокоэффективные государственные программы пока не позволяют достичь необходимой интеграции дизайна в большинство производств и профессиональных сообществ. Опыт зарубежных стран показывает, что экономическое конкурентное преимущество можно возвращать и наращивать, используя дизайн как стратегию. Для России сейчас это крайне актуально, на наш взгляд эффективное сетевое взаимодействие может служить выходом из того промышленного и экономического кризиса, в котором страна находится.

Одним из существенных аспектов, который требует дополнительного внимания, является оценка воздействия всех этих мер на экономическое благосостояние государства. Как пример, итогом стратегической дизайн-политики в Великобритании стал ощутимый экономический результат. В 2018 году Design Council опубликовал крупный отчет о состоянии дизайна в Великобритании «Экономика дизайна 2018» [3]. Отчет показывает, что в 2016 году экономика дизайна принесла валовой добавленной стоимости (ВДС) Великобритании 85,2 млрд фунтов стерлингов, что эквивалентно 7% от всей ВДС страны. Это значение выросло на 52% с 2009 года. При этом цифровой дизайн является самой быстрорастущей частью экономики дизайна, демонстрируя рост на 85% в период с 2009 по 2016 годы. По прогнозам на 2024 год, доход от деятельности в области дизайна достигнет 12,1 миллиарда долларов [4]. Согласно анализу, проведенному агентством InnovateUK в 2015 году, каждый вложенный в дизайн фунт может приносить компании 20 фунтов дохода, увеличивать операционную прибыль на 4 фунта и способствовать экспорту на 5 фунтов. Эти данные лишь подтверждают необходимость активного развития дизайна в стране.

В 2015 году объем рынка креативной индустрии в Китае, куда также включается дизайн, составил 509 миллиардов долларов, при этом экспорт креативной продукции достиг 168,5 миллиарда долларов [5].

Зачастую компании, инвестирующие в дизайн, часто получают значительные прибыли, прямая причинно-следственная связь между инвестициями и доходом не всегда очевидна. В декларации "Об управлении бизнесом с помощью дизайна", подготовленной Союзом Дизайнеров России и Национальным Институтом Дизайна, определены ключевые показатели эффективности на основе опыта западных компаний. В этот список включены количество проданных товаров, прибыль компаний, стоимость акций и награды в области дизайна, что должно быть оценено. На первоначальном этапе доля

инвестиций в дизайн может составлять от 50% до 60%.[6]

Также необходимо отметить, что сетевое взаимодействие студентов и выпускников дизайнерских специальностей с компаниями играет важную роль в их профессиональном развитии и успешном старте карьеры. Вот как может выглядеть этот процесс:

Конкурсы и гранты: Многие компании организуют конкурсы и предоставляют гранты для студентов и молодых дизайнеров. Это может быть задача на разработку нового продукта, создание дизайна упаковки, разработка рекламной кампании и т. д. Участие в таких мероприятиях дает студентам возможность проявить свой творческий потенциал, получить обратную связь от профессионалов отрасли и, в случае победы, получить поддержку для реализации своих идей. Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна часто является соорганизатором, спонсором различных конкурсов среди студентов в сфере дизайн-коммуникации. В 2023 году было проведено множество конкурсов, в которых студенты Института графического дизайна занимали лидирующие места. Одним из таких конкурсов выступал Федеральный конкурс для молодых дизайнеров «Дизайн молодых 2023», где в номинации «Дворец культуры» студенты СПбГУПТД заняли все 3 призовых места.

Партнерство с вузами: Компании могут устанавливать партнерские отношения с университетами и высшими учебными заведениями, предоставляя студентам возможность прохождения стажировок, практик и проектных работ. Это позволяет студентам получить практический опыт работы в реальной среде и узнать о профессиональных стандартах и требованиях. Так, в Санкт-Петербургском государственном университете промышленных технологий и дизайна на кафедре Графического дизайна студенты практикуются с реальными заказчиками, которыми выступают Футбольный клуб Zenit, Театр Юных Зрителей им. А.А. Брянцева, Ориенбаумский морской фестиваль 2024 и многие другие.

Менторские программы: Компании могут организовывать менторские программы для студентов, где опытные дизайнеры будут консультировать и помогать им в их профессиональном развитии. Это помогает студентам получить ценные знания и советы от тех, кто уже работает в индустрии.

В целом, сетевое взаимодействие между студентами дизайнерского направления и компаниями является важным инструментом для развития профессиональных навыков, расширения круга общения и получения ценного опыта в индустрии дизайна. Этот процесс важен как для начинающих специалистов, так и для компаний. Создание и развитие подобных программ со стороны государства и учебных учреждений, по нашему мнению, может оказать заметное влияние на становление рынка дизайнерских услуг в России.

Список использованных источников.

1. Кублин И. М., Манаев А. А., Деленьян Б. А. Дизайн как стратегический маркетинговый актив развития бизнеса // Практический маркетинг. 2021 г. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/dizayn-kak-strategicheskiy-marketingovyyu-aktiv-razvitiya-biznesa> (дата обращения: 23.02.2024).

2. Мы начали ребрендинг и теперь экономим 200 тысяч рублей в месяц на презентациях: как «просто иконки» влияют на бизнес. Электронный ресурс, 2022 г. URL: <https://segmento.ru/blog/novosti-kompanii/my-nachali-rebranding-i-teper-ekonomim-200-tysyach-rublej-v-mesyats-na-prezentatsiyakh-kak-prosto-ik/> (дата обращения: 25.02.2024).

3. The Design Economy 2018. The state of design in the UK. Электронный ресурс, 2018 г. URL: https://www.designcouncil.org.uk/sites/default/files/asset/document/Design_Economy_2018_exec_summary.pdf

4. Industry revenue of “specialised design activities“ in the United Kingdom from 2012 to 2025. Электронный ресурс, URL: <https://www.statista.com/forecasts /397570/specialised-design-activities-revenue-in-the-united-kingdom> (дата обращения: 25.02.2024).

5. China leads creative economy growth. Электронный ресурс, 2019 г. URL: <http://www.ecns.cn/business/2019-01-16/detail-ifzcpvxf8627170.shtml> (дата обращения: 2.03.2024).

6. Национальный Институт Дизайна совместно с Союзом дизайнеров России. Емкость рынка и система квалификаций дизайна в России и мире. Электронный ресурс, 2020 г. URL: <https://designgdt.com/designrus> (дата обращения: 25.02.2024).

УДК 330.322

Вербовский Ярослав Борисович

Бакалавр 2-го курса

Калужский филиал Финуниверситета, г. Калуга, Россия

8-953-333-16-72, yrek08730@gmail.com

Научный руководитель: Губанова Елена Витальевна

к.э.н., доцент, доцент кафедры «Учет и менеджмент»

Калужский филиал Финуниверситета, г. Калуга, Россия

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ЦИФРОВЫЕ ПЛАТФОРМЫ КАК НОВЫЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРАКТИКИ

В статье анализируется сущность инвестиционных цифровых платформ, основной принцип их работы и стороны, задействованные в работе инвестплощадок. Изучена актуальная статистика количества пользователей инвестиционных платформ, а также рассмотрены наиболее известные российские примеры.

Ключевые слова: цифровые инвестиционные платформы, инвестплощадка, инвестор, заемщик, цифровизация, инвестирование.

В современных условиях глобального роста уровня цифровизации и диджитализации российского экономического сектора, все субъекты, в той или иной степени, задействованные в рыночных отношениях, нуждаются в постоянном росте количества возможностей для своего бизнес-развития, а также повышении степени мобильности финансовых услуг и денежных средств в целом. Удовлетворение подобного рода потребностей обеспечивается за счет динамичных темпов расширения и модернизации всех актуальных на сегодняшний день ответвлений общей экономической системы, в том числе и инвестиционной деятельности.

Актуальность рассматриваемой тематики обуславливается, в целом, наличием определенных трудностей для предпринимателей привлечь необходимое количество инвестиций в свои проекты. Однако в современных реалиях классическим методам, когда поиск инвестиционных вложений осуществлялся с помощью личных связей или через многоуровневые коммуникации, противопоставляется модернизированная альтернатива – цифровые инвестиционные платформы, где автоматизированные процессы и искусственный интеллект позволяет в значительной степени облегчить как поиск потенциально прибыльного проекта для инвесторов, так и поиск самих инвесторов для развития бизнес-инициатив предпринимателям. С каждым годом подобные цифровые решения становятся все более востребованными ввиду высокой эффективности и, как следствие, доходности для всех задействованных сторон, комфортного и гибкого формата сотрудничества между инвесторами и предпринимателями, а также применения новейших технологий научно-технического прогресса.

Основная суть работы инвестиционных платформ (инвестплощадок) заключается в удаленном формате сбора инвестиционных вложений с

последующим перенаправлением собранных ресурсов конкретному бизнесу, нуждающемуся в получении стороннего финансирования. В описанном процессе задействованы 3 ключевые стороны:

1. Оператор (юридическое лицо, имеющее соответствующую специализацию и лицензию на осуществление данного рода деятельности и непосредственно обслуживающее конкретную инвестплощадку или, проще говоря, сам ресурс, с помощью которого реализовывается процесс сбора и перенаправления инвестиций);

2. Заемщик (физические и юридические лица, желающие привлечь финансы с целью реализации собственных разнопрофильных проектов);

3. Инвестор (физические и юридические лица, имеющие в распоряжении свободные денежные средства и желающие вложить их в гипотетически прибыльный инвестиционный проект).

Говоря о росте популярности цифровых инвестиционных платформ, обратимся к статистике, представленной в отчете Центрального банка РФ об обзоре платформенных сервисов в России. (рис. 1)

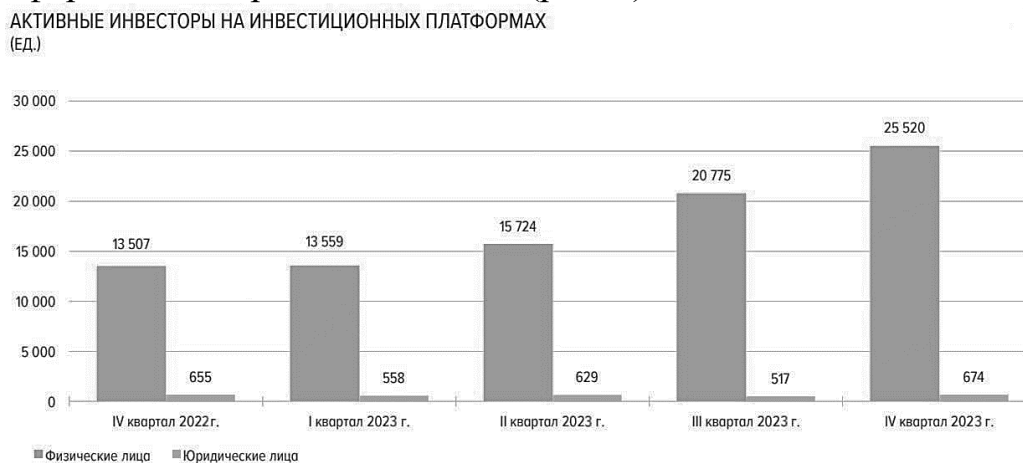


Рис. 1 Динамика количества активных инвесторов на цифровых инвестиционных платформах за 2022-2023гг. [2]

Из диаграммы, представленной выше, за 4 квартала 2023г. отчетливо видна положительная количественная динамика количества инвесторов, зарегистрированных и активно использующих онлайн-инвестплощадки. Так, на конец исследуемого периода общее количество зарегистрированных пользователей-инвесторов составило 54,6 тыс. лиц, из которых около половины являются активными пользователями и используют возможности инвестиционных платформ.

Стоит отметить, что цифровые инвестплощадки становятся все более востребованными не только у инвесторов, но и у самих заемщиков. Так, согласно тому же отчету ЦБ РФ, что упоминался выше, общее количество пользователей-заемщиков составило 60,5 тыс. лиц, в состав которых входят как субъекты малого и среднего бизнеса, так и просто физические лица. (рис. 2)

АКТИВНЫЕ СУБЪЕКТЫ МСП НА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПЛАТФОРМАХ
(ЕД.)

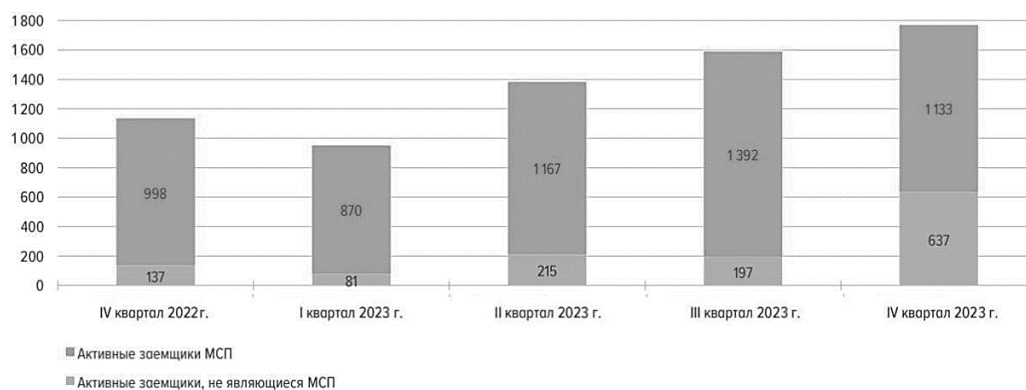


Рис. 2 Динамика количества активных заемщиков на цифровых инвестиционных платформах за 2022-2023 гг. [2]

Так, среди указанного ранее общего количества заемщиков, число активных пользователей данного сегмента на конец отчетного периода составляет 1770 лиц, что, в сравнении, с прошлыми анализируемыми периодами, также имеет, хоть и небольшой, но, тем не менее, очевидный рост показателей.

На данный момент среди успешно функционирующих российских инвестплощадок можно выделить:

1. «BitRussia» – российская блокчейн-платформа, использующая инструменты партнерского финансирования. В функционал платформы входят инвестиции через выпуск, оборот и исполнение инвестиционных токенов; интеграционные мероприятия с российским направлением «ФинТех», еженедельное пополнение распределенного реестра инвесторов и заемщиков, автоматическая проверка всех зарегистрированных пользователей и прилагающихся документов на признаки законности, прозрачности финансовой и налоговой отчетностей и др.; [1]

2. «Ко-Фи» – российская краудлендинговая платформа коллективного финансирования, специализирующаяся на выдаче краткосрочных и долгосрочных займов физическим и юридическим лицам лимитом до 3 млн руб. Уровень фактической средней доходности платформы для инвесторов по итогу за 2022г. составила, а выборка из проектов для финансирования числится более 500 предложениями; [3]

3. «Поток» – является проектной краудлентинговой платформой «Альфа Банк», преимущественно ориентированной на факторинг и оказание финансовой поддержки начинающему бизнесу и инвестиционным проектам. Платформа предлагает 2 ключевые инвестиционные стратегии с возможностью персонализированной корректировки под запросы конкретного инвестора, а также возможности получения краткосрочных займов до 2 млн руб. для заемщиков. [4]

Также, популярностью пользуются такие платформы, как «JetLand», «Вдело», «Lender Invest» и др.

В целом, развитие уже действующих инвестиционных цифровых

платформ и постоянное появление новых действительно говорит о том, что российская практика инвестирования прогрессирует. Наличие огромного количества подобных сервисов, где большинство не всегда очевидных действий и механизмов инвестирования выполняются посредством автоматизации, привлекает к инвестированию все большее количество людей. Доступность информации и наличие четких и легких к восприятию инструкций к первым инвестициям позволяют более детально разобраться во всех тонкостях инвестирования начинающим вкладчикам, что, в конечном итоге, способствует повышению уровня инвестиционной грамотности населения и развитию культуры инвестирования в России.

Список использованных источников

1. Инвестиционная платформа BitRussia [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://bitrussia.ru/> (Дата обращения: 20.02.2024)
2. Информационно-аналитический материал ЦБ РФ «Обзор платформенных сервисов в России» [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://cbr.ru/> (Дата обращения: 20.02.2024)
3. Ко-финансирование [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://cofi.ru/> (Дата обращения: 20.02.2024)
4. Поток [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://potok.digital/investors/> (Дата обращения: 20.02.2024)
5. Губанова, Е. В. Инвестиции в человеческий капитал как ключевой фактор развития региона / Е. В. Губанова, Ю. Н. Гришковская // Калужский экономический вестник. - 2019. - № 2. - С. 66-71.
6. Губанова Е.В., Гераскина Е.В., Соколова И.С. Инвестиционная привлекательность региона // Аудит и финансовый анализ. - 2018. № 6. С. 113-117.

УДК 336.22

Волков Александр Владимирович

Студент

Научный руководитель:

Раева Татьяна Дмитриевна

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

Ивановский государственный энергетический университет, Иваново, Россия

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ДОХОДОВ

В статье рассматриваются вопросы налогообложения доходов, полученных от инвестиционной деятельности, налоговые ставки для резидентов и нерезидентов, особенности предоставления инвестиционного налогового вычета.

Ключевые слова: налог на доходы физических лиц, инвестиционный доход, индивидуальный инвестиционный счет, ставки НДФЛ.

В соответствии со ст. 214 Налогового кодекса РФ физические лица обязаны уплачивать налог с полученного дохода. Это касается всех видов доходов, в том числе дохода от финансовой и инвестиционной деятельности. Структура доходов от финансовой деятельности в 2023 году по данным Росстата [1] представлена на рис. 1.



Рис. 1. Финансовые вложения в 2023 г., %

При расчете ставки налога на доход физических лиц (НДФЛ) учитывается размер полученного дохода. Резиденты Российской Федерации, получившие доход в сумме до 5 млн рублей, уплачивают НДФЛ по ставке 13%. Налог на доход свыше 5 млн рублей рассчитывается по ставке 15%. Резидентом считается гражданин РФ или иностранного государства, который находится в России больше 183 дней в течение следующих подряд 12 месяцев. Ставка НДФЛ для нерезидентов составляет 30% [2].

Согласно Налоговому кодексу РФ при выплате дохода физическому лицу источник дохода становится налоговым агентом по НДФЛ. Это означает, что

источник дохода обязан исчислить НДФЛ, удержать его из доходов, выплачиваемых физическому лицу, и перевести в бюджет. Отказаться от роли налогового агента нельзя, также как и переложить бремя уплаты налога на физическое лицо.

Владельцы индивидуального инвестиционного счета (ИИС) имеют право на получение налогового вычета – одного из двух на выбор: типа «А» или «Б» [3]. В случае вычета типа «А» трейдер имеет право на возврат налога на инвестиции в размере 13% от суммы пополнения ИИС за прошедший период. Максимальная сумма вычета за один год не более 52 тысяч рублей. В случае вычета типа «Б» владелец счета освобождается от уплаты НДФЛ с полученного дохода. Если за год ИИС принес прибыль в сумме 100 тысяч рублей, то при выборе вычета типа «Б» налог начисляться не будет. На один ИИС можно получать только один вид льготы, изменять тип вычета нельзя. Если инвестор подает заявление на возврат 13% с суммы пополнения ИИС, счету автоматически присваивается льгота типа «А». Если инвестор не воспользовался ей, то он автоматически освобождается от уплаты НДФЛ по льготе типа «Б».

Убытки прошлых лет по ИИС нельзя перенести на прибыль по брокерскому счету или на второй ИИС, который будет открыт в будущем. Инвестор освобождается от уплаты НДФЛ при продаже активов, которыми владел не менее трех полных лет, но льгота действует только в отношении дохода, полученного от продажи, и не распространяется на купоны и дивиденды. Срок нахождения ценной бумаги в собственности исчисляется исходя из метода реализации ценных бумаг, приобретенных первыми по времени. Налоговый вычет не применяется при реализации ценных бумаг, учитываемых на ИИС. Если инвестиции осуществляются в инструменты не в рублях, а в валюте, то налог с финансового результата будет считаться в пересчете на рубли.

Инвестиционный налоговый вычет в сумме денежных средств, внесенных налогоплательщиком в налоговый период на индивидуальный инвестиционный счет, можно получить по окончании года в упрощенном порядке без представления налоговой декларации и документов, подтверждающих право на вычет. Источником данных, подтверждающих право на вычет, является информация, имеющаяся в распоряжении налоговых органов, в том числе, полученная налоговыми органами в рамках информационного обмена с внешними источниками – банками, органами исполнительной власти. При наличии у налогоплательщика права на получение инвестиционных налоговых вычетов за соответствующий налоговый период, заявителю будет направлено в личный кабинет налогоплательщика предзаполненное заявление на получение налогового вычета в упрощенном порядке, для его дальнейшего рассмотрения.

Список использованных источников

1. Инвестиции в России. 2023: Стат.сб. / Росстат. М., 2023. 229 с. URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Invest_2023.pdf (дата обращения: 19.03.2024).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 26.02.2024).
3. Инвестиционные налоговые вычеты. // Официальный сайт Федеральной налоговой службы. URL: https://www.nalog.gov.ru/rn77/taxation/taxes/ndfl/nalog_vichet/inv_vichet/#title2 (дата обращения: 19.03.2024).

УДК 330.322.3

Галкина Екатерина Николаевна

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

Научный руководитель: кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории Ефимова Надежда Филипповна

ИНВЕСТИРОВАНИЕ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО СОВРЕМЕННОГО АРТ-РЫНКА (НА ПРИМЕРЕ АУКЦИОННОГО ДОМА VLADEY)

В статье представлен анализ деятельности аукционного дома VLADEY, рассматривается современное состояние российского арт-рынка, объемы инвестиций и их влияние на его развитие, проводится сравнение зарубежных и отечественных аукционных домов.

Ключевые слова: арт-рынок, инвестирование, аукционный дом, современное искусство

Арт-рынок — это система, которая включает взаимосвязанных участников, совершающих или помогающих осуществлять операции купли-продажи предметов искусства. Под участниками арт-рынка понимаются: художники, аукционные дома, частные коллекционеры, галереи и дилеры. На сегодняшний день арт-рынок в России находится на стадии формирования. Важным условием его развития является инвестирование. Привлечение новых инвесторов невозможно без создания прозрачной системы функционирования арт-рынка и бренда, пользующимся доверием покупателей и посредников.

Наибольшую долю открытого рынка по продаже произведений искусства занимают аукционные дома. VLADEY является одним из крупнейших аукционных домов по продаже предметов искусства в России и крупнейшим по продаже современного искусства. Согласно аналитическим данным, собранным агентством Artinvestment, в 2021 году доля Vladey на российском арт-рынке достигла значительных 21%. Это является вторым показателем по общему обороту произведений искусства на российском рынке среди аукционных домов после аукционного дома ArtInvestment, вместе с которым дома смогли обеспечить 59 % оборота всех 15 игроков публичного рынка по данным аналитиков ArtInvestment. Общий же оборот на российском арт-рынке за 2021 год составил \$11,65 млн.

Аукционный дом VLADEY был основан галеристом и коллекционером Владимиром Овчаренко в 2013 году. VLADEY специализируется в большей степени на работах российских художников, охватывая период с советского нонконформизма до самого современного искусства. На протяжении своего более чем десятилетнего существования аукционный дом провел уже более 80 торгов, организовал более 40 выставок и представил работы более 700 художников. Все торги транслируются в режиме прямого эфира, что позволяет покупателям делать ставки из любой точки мира. Стоит отметить, что средний

показатель продаж VLADEY составляет 75% лотов, что является весьма высоким показателем даже по мировым меркам. К примеру, показатели аукционного дома Christie's за 2021 год составили рекордные 87 % (по данным artnet).

Аукционные дома находятся в постоянном поиске новых способов привлечения покупателей и стимулирования интереса к своим торговым операциям. VLADEY проводит разнообразные виды аукционов, включая вечерние, кураторские и благотворительные. Одной из новаторских инициатив для российского арт-рынка стали торги под названием «Все по 100», где каждый лот стартует с ценой в 100 евро. Этот формат впервые был опробован в 2015 году и привлек не только внимание покупателей, но и СМИ, что способствовало увеличению интереса коллекционеров к приобретению работ отечественных художников. Благодаря введению новых форматов торгов, аукционные дома имеют возможность расширить свою аудиторию, привлечь новых покупателей. Важным шагом в расширении присутствия VLADEY в медийном пространстве стало его сотрудничество с ведущими выставочными залами для проведения торгов. Аукционы проходили на Красном Октябре, в Новом Манеже, на Винзаводе, в ММОМА. Сотрудничество с ведущими выставочными залами для проведения торгов значительно расширяет спектр возможностей аукционного дома и способствует его развитию. Оно позволяет представить коллекцию лотов широкой публике, создать особую атмосферу для торгов и поднять престиж аукционного дома. Решение о выборе партнера должно быть внимательно продумано и основано на репутации и популярности выставочных залов. Как можно увидеть, такое сотрудничество способно привлечь больше покупателей и повысить конкурентоспособность аукционного дома. Применение таких практик является важным вкладом в повышении интереса к инвестированию на отечественном арт-рынке.

По данным Росстата рекордным для аукционного дома по продажам произведений искусства был 2018 г. — выручка составила 20,3 млн руб. с прибылью 0,8 млн руб. в 2020 г. прибыль показала высокий на тот момент результат — 2 млн руб. Далее отмечается резкое повышение как продаж (до 43,5 млн руб. на 2022 г.), так и прибыли (до 9,2 млн руб. на 2022 г.). Это свидетельствует о повышении внимания к приобретению предметов искусства, что Софья Троценко, основательница ЦСИ «Винзавод» и председатель правления Ассоциации галерей, связывает с результатом долгой работы всей системы российского арт-рынка: галеристов, ярмарок, центров современного искусства, коллекционеров, аукционов. Становится ясно, что целью общих усилий является расширение практики коллекционирования и повышения интереса к инвестированию для широкой публики.

Сравнивая объемы инвестирования на отечественном и зарубежном рынках, можно отметить значительную разницу, которая отражается в годовой выручке. По данным издания The Guardian, продажи аукционного дома Christie's, штаб-квартира которого находится в Лондоне, в 2022 году составили около \$8,4 млрд, что во много раз превышает выручку VLADEY в 25,3 млн руб. в 2022 году. Такое отличие обусловлено тем, что рассматриваемые рынки

находятся на разных стадиях развития. В России положение современных художников начало меняться только с началом Первой Мировой войны, первые отечественные аукционные дома начали появляться в 1980-1990-х гг. В это время ведущие мировые дома Christie's и Sotheby's берут свое начало еще во второй половине XVIII века. На конец XX века в Европе уже активно развивалась масштабная ориентация на продажу современного искусства.

Исходя из экспертных оценок, представленных аукционным домом ArtInvestment, в настоящее время отмечается положительная динамика развития российского арт-рынка. За последний год отечественный рынок искусства продемонстрировал небывалый рост – оборот увеличился на 125% в сравнении с 2022 годом. Важно отметить, что это связано с отменой лондонских "русских торгов" в европейских аукционных домах Christie's и Sotheby's. Теперь произведения искусства этого уровня реализуются на внутрироссийских местных аукционах. Общий оборот рынка произведений изобразительного искусства составил примерно \$25 млн, что является высочайшим показателем, начиная с 2010 года.

Аукционные дома выполняют роль кураторов искусства, тщательно выбирая и выставляя на аукцион произведения, которые обладают важностью с точки зрения истории и художественности. Они устанавливают активное сотрудничество с коллекционерами, художниками и кураторами, чтобы определить работы, которые продолжают заслуживать внимания, и сделать их доступными для приобретения. Благодаря этому, аукционные дома способствуют созданию богатых и разнообразных коллекций, которые в конечном итоге становятся доступными для широкой аудитории и влияют на формирование общественного вкуса.

Современное искусство может быть более доступно к приобретению по сравнению с работами старых мастеров. Спецификой данной сферы является то, что инвестирование в определенный арт-объект подразумевает инвестирование в художника и его продвижение, объект искусства становится неотделим от своего автора. На данный момент притягательной для профессиональных коллекционеров, а также для тех, кто только начинает знакомиться с миром искусства, становится возможность найти и приобрести уникальные произведения на любой вкус и предпочтение. Перед потенциальным покупателем теперь представлен широкий ассортимент – есть возможность изучить коллекции галерей в различных городах, лоты нескольких аукционов и выбрать наиболее привлекательный вариант покупки. В связи с общей тенденцией к переходу к онлайн продажам VLADYU проводит как очные, так и онлайн аукционы. Здесь стоит отметить привлекательность интерфейса сайта, что упрощает поиск нужной информации о произведении или правилах проведения торгов, способствуя большей доступности и прозрачности арт-рынка для масс. В 2021 году доля онлайн-продаж на арт-рынке составила 16 %. Таким образом, важным фактором в развитии инвестирования в арт-рынок является развитие новых форм продаж. Этому могут поспособствовать дизайнеры, в том числе и начинающие. Работа с оформлением онлайн-торгов необходима для их успешного проведения –

понятный интерфейс и оформление лотов в виртуальном пространстве станут первыми шагами для их успешной реализации. Несмотря на то, что такие работы ведутся под руководством опытных дизайнеров, есть вероятность приглашения молодых и перспективных выпускников с целью привлечения на торги молодого поколения коллекционеров. По данным The Art Newspaper молодые коллекционеры (в возрасте от 18 лет) составили 40 % покупателей на мировом арт-рынке за 2019 г. В будущем этот процент может увеличиться и составить новый каркас коллекционеров на арт-рынке, заинтересованных в развитии отечественного современного искусства.

В заключение, на современном российском арт-рынке произошла переориентация российского покупателя с международных аукционов на отечественные. Дальнейшее развитие и расширение аукционных домов будет способствовать повышению прозрачности арт-рынка, что в свою очередь привлечет большее количество коллекционеров на российский рынок. Увеличение объемов инвестиций в отечественный рынок будет способствовать развитию художественного потенциала арт-сцены. Это поспособствует развитию и расширению возможностей отечественных художников. Большие объемы инвестиций позволят художникам получить доступ к современным технологиям и материалам, расширить свои навыки и экспериментировать с новыми идеями. Это, в свою очередь, приведет к повышению качества и оригинальности отечественного искусства, повышению интеграции искусства в повседневную жизнь людей.

Список использованных источников:

1. Барбашина Е. В. Мировая аукционная торговля предметами искусства / Е. В. Барбашина. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mirovaya-auktsionnaya-torgovlya-predmetami-iskusstva> (дата обращения: 02.03.2024).
2. Гриша Е.А. Библиотекосведение, библиографоведение и книговедение : специальность 05.25.03 «Информационные ресурсы арт-рынка в работе библиотек с книжными памятниками» : диссертация на соискание ученой степени кандидата педагогических наук / Гриша Елизавета Александровна ; Санкт-Петербургский государственный институт культуры. - Санкт-Петербург, 2022. - 237 с. - Библиогр.: с. 171–214. - Текст : непосредственный.
3. Дандамаева З.Э. Арт-рынок в современных условиях: актуальные проблемы и тенденции / З.Э. Дандамаева. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/art-rynok-v-sovremennyh-usloviyah-aktualnye-problemy-i-tendentsii> (дата обращения: 02.03.2024).
4. Онучина М. Арт-рынок России и мировой рынок русского искусства. Основные итоги 2023 года / М. Онучина. - Текст : электронный // ArtInvestment.RU : [сайт]. - 2024. - 13 фев. - URL: https://artinvestment.ru/invest/analytics/20240213_russian_art_market.html (дата обращения: 29.02.2024).
5. Онучина М. Рынок русского искусства и арт-рынок России. Итоги и основные цифры 2021 года / М. Онучина. - Текст : электронный // ArtInvestment.RU : [сайт]. - 2022. - 27 янв. - URL: <https://artinvestment.ru/russian-art-market-reports/2021.html> (дата обращения: 29.02.2024).
6. Gerlis M. Forget millennials — the art market should be looking at Gen Z / M. Gerlis. - Текст : электронный // The Art Newspaper : [сайт]. - 2019. - 20 мая - URL:

<https://www.theartnewspaper.com/2019/05/20/forget-millennials-the-art-market-should-be-looking-at-gen-z> (дата обращения 03.03.2024).

7. Kinsella E. Boosted by Private Sales and NFTs, Christie's Brought in a Total of \$7.1 Billion in 2021 — Its Best Results in Five Years / E. Kinsella. - Текст : электронный // Artnet : [сайт]. - 2021. - 20 дек. - URL: <https://news.artnet.com/market/christies-reports-2021-results-best-five-years-2052122> (дата обращения 04.03.2024).

УДК 336.71

Гмызин Сергей Алексеевич

Студент

Научный руководитель:

Раева Татьяна Дмитриевна

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

Ивановский государственный энергетический университет, Иваново, Россия

raevatd@gmail.com

ПЛАТЕЖНЫЙ СЕРВИС СИСТЕМА БЫСТРЫХ ПЛАТЕЖЕЙ: ПРЕИМУЩЕСТВА И РИСКИ

В статье анализируется система быстрых платежей, способы проведения транзакций и технологии, рассматриваются преимущества и риски данной системы.

Ключевые слова: система быстрых платежей, мгновенные переводы, ФинТех

Система быстрых платежей (СБП) – это сервис Банка России, позволяющий физическим (юридическим) 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.

В системе быстрых платежей доступны различные способы проведения транзакций:

1. Частное лицо к частному лицу (С2С) – переводы между физическими лицами.

2. Частное лицо к собственному счету в другом банке (ME2ME) – возможность перевести деньги между своими счетами в разных банках.

3. Частное лицо к бизнесу (С2В) – оплата товаров и услуг физическим лицом в пользу юридических лиц, можно использовать QR-код для процесса оплаты.

4. Бизнес к частному лицу (B2C) – возврат средств от компаний к покупателям, зарплата, страховые компенсации и другие выплаты от организаций частным лицам.

В СБП используется технология ФинТех, которая включает различные инновационные решения в области финансовых услуг, включая электронные платежи, онлайн-банкинг, криптовалюты и многое другое.

Основные технологии, которые используются в СБП в российской ФинТех индустрии, включают следующее [2].

1. ISO 20022 – этот стандарт предоставляет универсальный формат обмена данных для финансовых сообщений, включая транзакции платежей.

2. API (Application Programming Interface) позволяют различным сервисам и приложениям взаимодействовать между собой для обработки платежей и передачи данных.

3. Шифрование и безопасность данных – важные компоненты любой финансовой технологии, особенно когда речь идет о персональных финансах и платежных транзакциях.

Преимущества системы быстрых платежей состоят в следующем [1].

1. Возможность совершать мгновенные платежи. СБП позволяет осуществлять транзакции в реальном времени, что делает процесс перевода средств быстрым и удобным для пользователей.

2. Удобство и доступность. Благодаря СБП пользователи могут осуществлять платежи без необходимости знания банковских реквизитов получателя. в любое время суток и в любом месте, что делает этот сервис удобным и доступным для широкого круга людей.

3. Повышенная безопасность. Система быстрых платежей обеспечивает высокий уровень защиты данных и транзакций, что уменьшает риски мошенничества и обеспечивает безопасность финансовых операций.

4. Снижение затрат. Благодаря мгновенным платежам и эффективной организации процесса обработки транзакций, СБП позволяет снизить операционные издержки для банков и других участников платежной системы.

5. Поддержка цифровой экономики. Система быстрых платежей играет важную роль в развитии цифровой экономики. Позволяя быстро и эффективно перемещать денежные средства, она стимулирует электронную торговлю и облегчает финансовые операции в онлайн-сфере. Это способствует ускоренному обороту денег, снижая транзакционные издержки и повышая эффективность экономики в целом.

Несмотря на преимущества, система быстрых платежей имеет риски.

1. Технические неполадки. Не смотря на высокий уровень безопасности, при высокой загрузке или из-за технических проблем система быстрых платежей подвержена риску технических сбоев и отказов, что может привести к задержкам в обработке платежей.

2. Риск мошенничества. В связи с ростом популярности системы быстрых платежей возрастает и риск мошенничества, так как злоумышленники могут попытаться использовать уязвимости в системе и попытаться украсть денежные средства у клиента банка.

3. Ограничения по сумме транзакций. Наличие лимитов по сумме перевода может ограничить возможности крупных финансовых операций через систему быстрых платежей, что осложняет проведение крупных сделок или переводов.

4. Сложности возврата средств. При ошибочных транзакциях процесс возврата средств через СБП может быть более запутанным и долгим, что вызвать дополнительные проблемы и неудобства для пользователей, желающих вернуть неправильно переведенные средства.

Список использованных источников

1. ВТБ. Что такое система быстрых платежей [Электронный ресурс]. URL: <https://www.vtb.ru/articles/chto-takoye-sbp/>

2. Официальный сайт системы быстрых платежей [Электронный ресурс] URL: <https://sbp.nspk.ru/faq/>

УДК 330.35

Голубева Алена Юрьевна, магистрант

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

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

РАЗВИТИЕ БИЗНЕС-ЭКОСИСТЕМ НА ПРИМЕРЕ ЯНДЕКС

В статье проведен анализ развития российской экосистемы Яндекс: представлена классификация сервисов экосистемы по категориям; проанализирована динамика количества пользователей популярных сервисов экосистемы. По результатам проведенного исследования сформулированы основные выводы.

Ключевые слова: цифровизация бизнеса, бизнес-экосистема, Яндекс, интеграция, современные технологии, цифровые сервисы.

Одним из основных направлений стратегии развития многих современных компаний является развитие экосистем. Экосистема представляет собой совокупность связанных между собой продуктов, услуг и технологий, которые создают ценность для пользователей и партнеров компании [1]. Одним из ярких примеров компании, успешно развивающей свою экосистему, является Яндекс.

Яндекс стартовал как интернет-поисковая система, но постепенно превратился в мощный интернет-конгломерат со множеством разнообразных сервисов. Основные элементы экосистемы Яндекса включают в себя поисковую систему, интернет-портал, сервисы по доставке еды и такси, музыкальный стриминг, облачное хранилище, онлайн-кассы и многое другое. Ключевым принципом развития экосистемы Яндекса является стремление создать удобное и полное цифровое пространство для пользователей. Благодаря широкому спектру предоставляемых услуг, пользователи могут пользоваться различными сервисами Яндекса, не переключаясь на другие платформы, что увеличивает степень лояльности и удовлетворенность клиентов.

Классифицируем сервисы по категориям и представим некоторые из них в таблице 1.

Таблица 1. Классификация сервисов экосистемы Яндекс по категориям [2]

Категория	Перечень сервисов
Поиск информации	Браузер, Поиск, Погода, Карты
Платформа для дистрибуции	Устройства (Например, Яндекс. Станция), Алиса
Покупки	Маркет
Еда	Лавка, Еда, Деливери
Для бизнеса	Директ, Яндекс 360, Метрика, Yandex Cloud
Развлечение	Киноиск, Афиша, Музыка, Букмейт, Игры
Удобства	Аренда, Авто.ру, Путешествия, Недвижимость

Продуктивность для b2c	Переводчик, Почта, Диск
Передвижение	Такси, Доставка, Драйв, Заправки, RouteQ, навигатор, Беспилотники

Анализируя перечень сервисов из таблицы 1 можно говорить о том, что экосистема Яндекс охватывает большое количество сфер жизнедеятельности человека, стремясь интегрировать собственные сервисы как в личную жизнь человека, так и в бизнес-процессы компаний.

Яндекс объединяет самые разные сервисы, которыми на ежедневной основе пользуются миллионы людей. С 2004 г. компания запустила более 90 сервисов в разных направлениях, многие из которых объединены в подписочной программе Яндекс Плюс (одна из крупнейших программ лояльности в России по количеству подписчиков), предоставляя дополнительные возможности для пользователей и бизнеса. Яндекс Плюс – это единая подписка на стриминговые аудио- и видеосервисы с дополнительными привилегиями на сервисах заказа такси, доставки из ресторанов, маркетплейсе и других. В том числе, Яндекс Плюс даёт возможность использовать сервисы внешних партнеров по просмотру контента.

Основой успешного развития экосистемы является постоянное расширение функционала, привлечение новых пользователей и партнеров, а также активное взаимодействие между различными сервисами компании, что позволяет Яндексу эффективно конкурировать на рынке и оставаться востребованным игроком в индустрии высоких технологий.

На рисунке 1 отражена динамика количества пользователей наиболее популярных сервисов из разных категорий экосистемы Яндекс – передвижение (Яндекс Go), поиск информации (Карты) и платформа дистрибуции (Алиса).

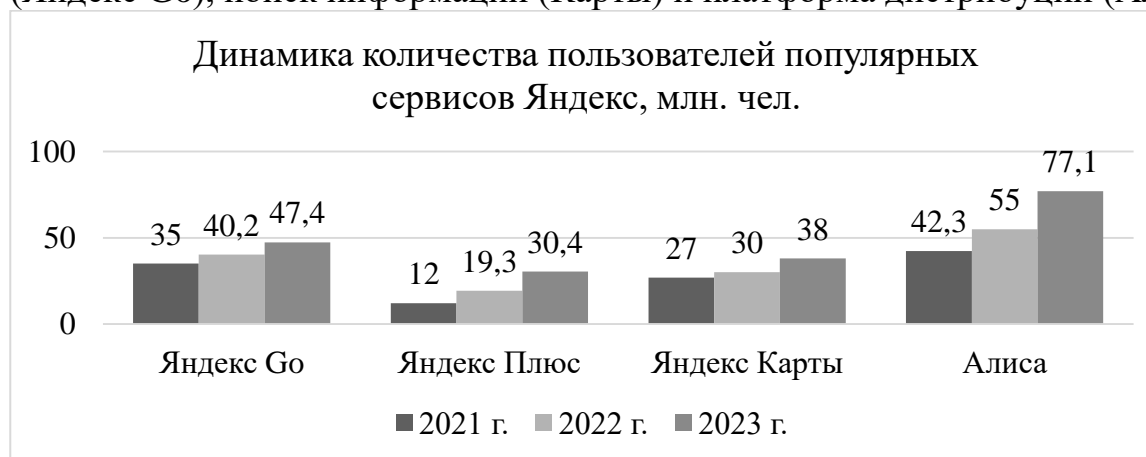


Рис. 1. Динамика количества пользователей популярных сервисов экосистемы Яндекс [3]

Исходя из данных рисунка 1 можно говорить об увеличении популярности сервисов экосистемы Яндекс, а также о том, что компания демонстрирует рост в разных сферах одновременно. Потребитель же, начиная пользоваться несколькими сервисами, становится частью экосистемы Яндекс.

Отмечая высокий уровень цифровизации компании, важно упомянуть

также использование Яндекс автономных технологий, таких как беспилотное такси (роботакси) и беспилотные роботы-курьеры. В настоящее время Яндекс – единственная компания в России, которая запустила такой вид сервиса.

Проведенное исследование позволило сформулировать следующие выводы:

1. Яндекс объединяет самые разные сервисы, которыми на ежедневной основе пользуются миллионы людей. С 2004 г. компания запустила более 90 сервисов в разных направлениях, многие из которых связаны в подписочной программе Яндекс Плюс (одна из крупнейших программ лояльности в России по количеству подписчиков), предоставляя дополнительные возможности для пользователей и бизнеса.

2. Яндекс – одна из немногих в мире и единственная в России компания, которая запустила публичный сервис роботакси, а роботы-курьеры Яндекса уже доставляют заказы в нескольких крупных городах страны.

3. Помимо существующего бизнес-портфеля, Яндекс продолжает запускать новые продукты и сервисы на основе разработанных собственных технологий. Яндекс продолжает строить финтех-вертикаль, которая станет еще одним связующим звеном для транзакционных сервисов компании и будет полезна как для пользователей, так и для партнеров.

Развитие экосистемы Яндекс наглядно демонстрирует, как компания может успешно расширять свой бизнес, предлагая пользователям все больше цифровых продуктов и услуг. Такой подход способствует росту прибыли и укреплению позиций Яндекс на рынке.

Список использованных источников

1. Ахмаева, Л. Г. Синергетический ценностной эффект от подписки на сервисы внутри экосистемы Яндекса / Л. Г. Ахмаева // Вестник университета. – 2022. – № 6. – С. 65-73.

2. Официальный сайт Яндекс [Электронный ресурс] // Ключевые бизнесы. URL: <https://ir.yandex.ru/key-businesses>

3. Официальный сайт Яндекс [Электронный ресурс] // Презентация и компании, февраль 2024. URL: https://yastatic.net/s3/ir-docs/docs/2023/Q4/71ae385276741355556163d5e0f47b4c021c7e93/IR_4Q2023_RUS.pdf

УДК 004.896

Гунько Валерия Максимовна,

студентка 1 курса,

Институт экономики и управления

ФГАОУ ВО «КФУ имени В.И. Вернадского»

г. Симферополь, Россия

+79786549604

valery.gun@bk.ru

научный руководитель

Вершицкая Елена Рустемовна,

кандидат филологических наук, доцент кафедры государственного
и муниципального управления

Институт экономики и управления

ФГАОУ ВО «КФУ имени В.И. Вернадского»

г. Симферополь, Россия

ПЕРСПЕКТИВЫ ЗАМЕЩЕНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ИСКУССТВЕННЫМ ИНТЕЛЛЕКТОМ

В работе рассмотрены перспективы замещения человеческого ресурса искусственным интеллектом, представлены и проанализированы положительные и отрицательные стороны исследуемой проблемы, предложены возможные пути решения с учетом этических аспектов при внедрении искусственного интеллекта.

Ключевые слова: искусственный интеллект, инновации, безработица, трудовые ресурсы, индекс счастья.

Искусственный интеллект, возникший в 1950-х годах, на современном этапе находится на стадии стремительного развития. В связи с принятием Указа Президента РФ от 21.07.2020 № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года» одной из целей является цифровая трансформация общества [3].

Искусственный интеллект – это свойство интеллектуальной системы выполнять те функции и задачи, которые обычно характерны для разумных существ [4, с. 70].

С точки зрения работодателей, замена человеческого труда компьютерным превосходит только преимущества, главными из которых по праву можно назвать:

- существенное удешевление оплаты труда;
- отсутствие страхований жизни и здоровья сотрудников, а также многих побочных выплат;
- увеличение производительности и эффективности труда;
- значительное повышение стабильности функционирования предприятия;

- скорость бизнес – процессов, которая помогает достигать невероятных значений, что ускоряет приближение к главной цели любого коммерческого предприятия - законное получение прибыли;

- защищённость обрабатываемой электронной информации [2, с. 3].

Если говорить об отрицательных сторонах применения Искусственного интеллекта, то можно выделить:

1) Увеличение безработицы. Замещение трудовых ресурсов искусственным интеллектом может привести к увеличению числа людей, которые потеряют работу из-за автоматизации процессов.

2) Ухудшение качества жизни. Люди, потерявшие работу из-за замещения их искусственным интеллектом, могут столкнуться с финансовыми трудностями и ухудшением своего благосостояния.

3) Неравенство. Возможно, что использование искусственного интеллекта для замены трудовых ресурсов приведет к увеличению неравенства между теми, кто имеет доступ к новым технологиям, и теми, кто остается за бортом.

4) Потеря человеческого фактора. Использование искусственного интеллекта может привести к потере человеческого контакта в некоторых отраслях, что может отрицательно сказаться на качестве обслуживания и взаимодействии с клиентами.

5) Риск безопасности. Внедрение искусственного интеллекта в рабочие процессы может создать новые уязвимости для кибератак и других видов атак, что повышает риск для компаний и частных лиц [4, с. 3].

Тем самым, проблема замещения трудовых ресурсов искусственным интеллектом имеет как положительные, так и отрицательные стороны. С одной стороны, использование искусственного интеллекта в рабочих процессах может повысить эффективность, снизить издержки и улучшить качество продукции или услуг, а с другой стороны, замещение трудовых ресурсов искусственным интеллектом может привести к увеличению безработицы, ухудшению качества жизни для людей, потерявших работу, и увеличению неравенства.

Рассмотрим основные проблемы, которые возникают при замещении трудовых ресурсов искусственным интеллектом: потеря рабочих мест, неравенство на рынке труда, этические вопросы, переподготовка работников, адаптация работников к изменениям.

Таким образом, из вышеизложенного, можно заметить, что искусственный интеллект является неотъемлемым составляющим в современных реалиях и, в тоже время значительно облегчает жизнь работодателей, но также он ставит под угрозу трудовые ресурсы, поэтому необходимо балансировать между преимуществами и рисками использования искусственного интеллекта в рабочих процессах, учитывая социальные, экономические и этические аспекты для создания устойчивой и справедливой системы труда.

Для решения проблемы замещения трудовых ресурсов искусственным интеллектом и достижения баланса необходимо:

- 1) Оптимальное соотношение работников и ИИ зависит от задач и отрасли.
- 2) Создание методик для эффективного взаимодействия работников и ИИ.
- 3) Обучение работников новым навыкам для цифровой трансформации.
- 4) Поддерживание профессионального развития и карьерного роста работников.
- 5) Мониторинг эффективности работы работников и ИИ для корректировки.

Итак, использование вышеуказанных подходов к оптимизации соотношения между работниками и искусственным интеллектом представляется перспективным для повышения эффективности и качества работы в условиях цифровой трансформации. Принятие комплексных мер позволит минимизировать негативные последствия замещения трудовых ресурсов искусственным интеллектом и обеспечить устойчивое развитие общества в цифровую эпоху.

Искусственный интеллект представляет собой силу, которая имеет как положительные, так и отрицательные аспекты, и правильное внедрение, и использование ИИ требует учета этических, социальных и безопасных моментов. Балансирование плюсов и минусов ИИ поможет максимально использовать его преимущества и свести до минимума негативные последствия. В конечном итоге, ИИ является мощным инструментом, который может улучшить нашу жизнь и привнести значительные изменения во многие отрасли.

Список использованных источников

1. Боровская, Е. В. Основы искусственного интеллекта: учебное пособие / Е. В. Боровская, Н. А. Давыдова. – М.: Лаборатория знаний, 2016. – 130 с.
2. Ирина Александровна Шувалова, Роль искусственного интеллекта при трудоустройстве: проблемы и перспективы использования. Кадровик бюджетной организации. 2023;4.
3. О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года [Указ Президента РФ от 21.07.2020 № 474] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». [сайт]. –Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_59999 (дата обращения: 25.11.2023).
4. Павлов, С. Н. Системы искусственного интеллекта: учеб. пособие. В 2-х частях. / С. Н. Павлов. – Томск: Эль Контент, 2011. – Ч. 1. – 176 с.
5. Станкевич, Л. А. Интеллектуальные системы и технологии: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Л. А. Станкевич. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 495 с

УДК 338.2

Давыдов Станислав Станиславович

к.э.н., доцент кафедры «Экономика транспорта»

Петербургский государственный университет путей сообщения Императора Александра I, Санкт-Петербург, Россия

davstas@gmail.com

РАЗВИТИЕ КОНЦЕПЦИИ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ КОМПАНИИ

В статье рассматриваются теоретические и практические аспекты внедрения концепции корпоративной социальной ответственности (КСО) в стратегическое управление железнодорожной компанией (на примере ОАО «РЖД»). Выявляются ключевые факторы и драйверы, обуславливающие объективную необходимость имплементации принципов корпоративной социальной ответственности в стратегию развития общесетевого железнодорожного перевозчика. В работе исследуется комплекс регулирующих документов по совершенствованию политики КСО для российских железных дорог с учетом современных реалий и перспектив развития отрасли.

Ключевые слова: социальная ответственность, стратегия, концепция, железнодорожные компании.

В условиях нарастания проблем в глобализации мировой экономики и усиления процессов дезинтеграции прежних национальных хозяйственных комплексов концепция корпоративной социальной ответственности (КСО) приобретает все большую актуальность для субъектов российского реального сектора экономики, особенно представляющих ключевые отрасли базовой инфраструктуры [1]. Особую значимость в этой связи приобретает внедрение принципов корпоративной социальной ответственности в стратегии компаний железнодорожного транспорта, обеспечивающие жизнедеятельность и мобильность населения, связанность национальной экономики. Одна из актуальных задач российских железных дорог заключается в необходимости гармоничного сочетания производственных и коммерческих интересов транспортно-логистического бизнеса с общественными приоритетами социального и экологического характера. Интерес к данной проблеме вызван также широким общественным резонансом, который неизбежно сопровождает отдельные аспекты производственно-хозяйственной деятельности крупнейшего участника российского транспортного рынка – ОАО «РЖД», данная компания оказывает существенное воздействие на окружающую среду и непосредственно затрагивает интересы разнообразных групп населения.

Целью настоящего исследования является комплексный анализ теоретических и практических аспектов внедрения концепции корпоративной социальной ответственности в стратегическое управление железнодорожной компанией. Объектом исследования является ключевой субъект хозяйственной деятельности железнодорожного транспорта России – ОАО «РЖД». Предметом исследования выступает корпоративная социальная ответственность ОАО «РЖД» как многоаспектная концепция стратегического управления железнодорожной компанией, обеспечивающая гармонизацию производственных интересов с

общественными приоритетами в социальной и экологической сферах.

Устойчивое развитие считается одной из главных глобальных задач, стоящих сегодня перед миром, и является важным аспектом развития транспорта. Необходимо подчеркнуть, что концепция корпоративной социальной ответственности, одобренная Международным союзом железных дорог как уполномоченным органом стандартизации в данной отрасли, представляет собой сбалансированный подход, который транспортные организации видят в решении экономических и производственных задач наряду с решением социальных и экологических проблем таким образом, чтобы, как отмечалось выше, содействовать благу не только компаний и работников, но также местных сообществ (особенно для моногородов – населенных пунктов, в которых железнодорожные предприятия и организации являются градообразующими [2]) и общества в целом. Внедрение концепции корпоративной социальной ответственности в стратегические мероприятия железнодорожных компаний способно не только создавать дополнительные возможности для бизнеса и стимулировать инновационную активность, но также может являться источником значимых конкурентных преимуществ на транспортном рынке в том случае, если КСО будет рассматриваться и использоваться руководством компаний как одна из ключевых функций для обеспечения прибыльности и устойчивости развития предприятия.

Согласно результатам ряда исследований [3, 5], внедрение концепции КСО в корпоративную стратегию компаний дает возможность извлечь целый ряд организационных выгод, к числу которых для организаций железнодорожного транспорта следует отнести: повышение адаптивности бизнес-моделей транспортных компаний к нестабильным рыночным условиям, укрепление корпоративного управления и институциональных основ отраслевого регулирования, расширение кооперации и формирование прочных отношений делового сотрудничества с представителями смежных бизнес-сообществ, а также активное вовлечение в развитие стратегических партнерств с органами государственной власти, общественными организациями и непосредственными потребителями транспортных услуг. Одна из актуальных проблем КСО на железнодорожном транспорте, интерес к которой неуклонно растет, заключается также в необходимости выстраивания долгосрочных доверительных отношений с широким кругом заинтересованных сторон, включая поставщиков и подрядчиков, отраслевые объединения, сбытовые каналы и дилерские сети, местные органы власти и население регионов тяготения железнодорожной инфраструктуры, контролирующие и регулирующие органы исполнительной власти, а также представителей неправительственных природоохранных организаций.

Уместно обратить внимание на то, что для оценки результативности применения принципов и практик КСО на корпоративном уровне отдельными железнодорожными компаниями или на национальном уровне в отраслевом разрезе могут использоваться различные инструменты и методы. К их числу, по нашему мнению, относятся, с одной стороны, внутрикорпоративные системы менеджмента и инструменты стратегического управления, а с другой – контроль со стороны государственных регулирующих органов и органов отраслевого надзора (прежде всего Министерства транспорта), мониторинг со стороны профильных

объединений потребителей транспортных услуг и общественных организаций, являющихся ключевыми заинтересованными сторонами, а также системная интеграция КСО в корпоративную стратегию и ее увязка с финансовой отчетностью в соответствии с российскими и международными стандартами. В области социальной ответственности ОАО «РЖД» в состав главных регулирующих документов входят: Коллективный договор ОАО «РЖД», Кодекс КСО, а также Отраслевое соглашение по организации железнодорожного транспорта [4].

Подводя итог вышеизложенному, необходимо подчеркнуть, что концепция корпоративной социальной ответственности для современных железнодорожных компаний представляет собой не просто актуальный тренд или модную управленческую теорию, но жизненно важную парадигму ведения бизнеса в гармонии с обществом и природной средой. Реализация положений КСО призвана обеспечить ОАО «РЖД» целый ряд конкурентных преимуществ на растущем рынке транспортных услуг. Как показывает проведенный анализ, системная работа руководства компании по внедрению принципов социальной ответственности в корпоративную стратегию и операционную деятельность способна принести ощутимые выгоды в виде улучшения репутационного капитала – имиджа компании, укрепления доверия со стороны заинтересованных сторон, оптимизации взаимодействия с регулирующими органами и институтами гражданского общества. Немаловажным аспектом является усиление лояльности персонала к социально-ориентированному работодателю. Внедрение КСО требует значительных инвестиций, что в условиях нестабильной рыночной конъюнктуры может входить в противоречие с сиюминутными финансовыми интересами [6]. Однако долгосрочные выгоды и конкурентные преимущества, равно как и осознание особой социальной миссии железнодорожного транспорта, призваны стимулировать руководство ОАО «РЖД» к системной работе в данном направлении.

Список использованных источников

1. Бабакова, Е. В. Соотношение между организацией и самоорганизацией при формировании новой модели социально-экономического развития России: взаимодействие плановых и рыночных начал / Е. В. Бабакова // Проблемы современной экономики. – 2015. – № 2(54). – С. 103-106. – EDN SETMUW.
2. Бабакова, Е. В. Экономическая политика в отношении моногородов: теоретическая постановка проблемы с позиции взаимодействия материальной структуры и институтов / Е. В. Бабакова // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2014. – № 5(89). – С. 79-82. – EDN ТВНКYN.
3. Калмыков Игорь Сергеевич, Патласов Олег Юрьевич Корпоративная социальная ответственность в рамках внедрения международных стандартов КСО // Вестник СИБИТа. 2018. №1 (25). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/korporativnaya-sotsialnaya-otvetstvennost-v-ramkah-vnedreniya-mezhdunarodnyh-standartov-kso> (дата обращения: 18.03.2024).
4. Раздел «Социальная ответственность» // Официальный сайт ОАО «РЖД» [Электронный ресурс]. URL: <https://company.rzd.ru/ru/9386/page/103290?id=16380> (дата обращения: 18.03.2024).
5. Раренко Андрей Алексеевич Социальная ответственность бизнеса в зарубежных странах и России // PCM. 2021. №1 (110). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sotsialnaya-otvetstvennost-biznesa-v-zarubezhnyh-stranah-i-rossii> (дата обращения: 18.03.2024).

6. Цзян, С. Методология «зеленых» финансов и их инструментов / С. Цзян, Е. В. Бабакова // Транспорт: проблемы, идеи, перспективы: сборник трудов LXXXI Всероссийской научно-технической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых, Санкт-Петербург, 19–26 апреля 2021 года. – Санкт-Петербург: Петербургский государственный университет путей сообщения Императора Александра I, 2021. – С. 364-367. – EDN GBYOSD.

УДК 336.256

Дерябина Анастасия Романовна

студент

Национальный исследовательский университет “Высшая школа экономики”,

Москва, Россия

+7 (980) 674-06-88

arderyabina@edu.hse.ru

Коротких Сергей Сергеевич

Старший преподаватель Департамента мировой экономики ФМЭИП

СИСТЕМЫ БЫСТРЫХ ПЛАТЕЖЕЙ В РОЛИ ИНСТРУМЕНТА ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Целью исследования выступает анализ основных положительных и отрицательных сторон системы быстрых платежей, оказывающих влияние на функционирование малого и среднего бизнеса на территории Российской Федерации. По результатам изучения выявлено, что ввиду низкой процентной ставки, отсутствия трат на специальное оборудование и искоренения проблемы с кассовыми разрывами, СБП содержит больше преимуществ, нежели недостатков, что также подтвердило гипотезу, поставленную в начале работы.

Ключевые слова: системы быстрых платежей, малый и средний бизнес, эквайринг, бесконтактная оплата.

Множественные причины, способствовавшие развитию и закреплению системы быстрых платежей (СБП) на территории Российской Федерации, таких как изоляционный период COVID–19, санкции со стороны США и Европейского Союза, а также общие тенденции к модификации платежной системы в разных частях света в век технологий и инноваций, привели к тому, что к I кварталу 2022 года 30% граждан России использовали данную систему для осуществления транзакций [1]. СБП начала развиваться с 2019 года, а к 2022 к системе были подключены 220 российских банков. При этом на первый взгляд удобная система содержит в себе ряд сторон, которые требуется учитывать тем, кто собирается внедрять ее в собственный бизнес. Для малого и среднего бизнеса, где важно анализировать каждую деталь, участвующую в бизнес-процессах, подключение к данной системе также может иметь двойственный характер. Так, основной целью исследования выступает изучение особенностей внедрения СБП в малый и средний бизнес. В связи с этим необходимо проанализировать ее главные преимущества и недостатки. При этом гипотезой исследования также выступает то, что для бизнесов упомянутого масштаба данная система будет выступать в роли позитивного, удобного и выгодного нововведения.

Стоит начать с предпосылок развития данной системы на территории Российской Федерации. Во-первых, очевидную роль сыграла пандемия COVID-19 с присущими ей ограничениями, к прочему повлияв на подъем продаж на маркетплейсах и появлении множества онлайн-магазинов, где требовался быстрый перевод денежных средств. Так, например, оборот с продаж у

известного интернет-магазина Wildberries в 2019 году составили 223,5 млрд руб, что больше, чем оборот в прошлом году на 88%. [2] Все это приводило к необходимости создания удобной системы, которая позволяла бы быстро переводить деньги с одного банка в другой без процентов и дополнительных затрат. Во-вторых, санкции со стороны Соединенных Штатов и Европейского Союза, вводимые ввиду экономических и геополитических причин, в определенной степени также оказали влияние на появление СБП в России. К примеру, деньги могли быть переведены, однако не доставлены получателю ввиду того, что застряли на территории другой страны. Эти и иные предпосылки способствовали тому, что к 2019 году впервые была введена система быстрых платежей.

К главным преимуществам данной системы, в первую очередь, стоит отнести то, что благодаря ей исчезают комиссионные сборы за денежные переводы в другой банк. Поскольку, множество банков Российской Федерации подключены к системе, переводы можно осуществлять без процентов с большей выгодой как для владельцев малых и средних бизнесов, так и для покупателей. Другой выгодной стороной установления данной системы выступает экономия на эквайринге. Так, для ИП процент от эквайринга может составлять 0,9, 1, 2,8 и др. в зависимости от банка [3], при этом несмотря на то, что некоторые банки предлагают выгодные условия на первый год обслуживания (например, год без процентов), в дальнейшем процент повышается. В данном случае процент от СБП выступает в роли выгодного предложения, так как варьируется от 0,4 до 0,7%. [4] Предположим, что выручка у малого бизнеса (продуктового магазина) составляет 25000 рублей в день, из них 5000 руб. оплатили по терминалу и еще 5000 руб. по СБП, остальные — наличными. Дополним также то, что на эквайринг уходит 2,5%, а СБП за переводы взимает 0,4%. Исходя из условия, по терминалу в указанный день в банк владелец магазина заплатит 125 руб., а при использовании СБП — всего 20 руб. Поскольку с законодательной точки зрения иметь кассовые аппараты является необходимостью, только если переводы осуществляют не на юридический счет владельца бизнеса, экономия очевидна. Следующим плюсом системы быстрых платежей является то, что при использовании данной системы отсутствуют кассовые разрывы, иными словами владельцу бизнеса нет необходимости волноваться о том, что к концу месяца денег будет не хватать, поскольку переводы осуществляются мгновенно, однако здесь стоит обратить внимание на нюансы, которые будут рассмотрены далее. К иному преимуществу СБП также можно отнести то, что затраты на установку системы минимизированы, так как для нее не нужно специальное оборудование (например, кассы). Qr-код выступает единственной необходимостью для осуществления транзакций, при этом он может быть подключен к кассе через личный кабинет, изображен в виде наклейки или выведен на отдельный монитор, подключенный к кассе. Владелец бизнеса остается лишь выбрать наиболее удобный способ. Также стоит упомянуть то, что при оплате покупок через Qr-код нет необходимости вводить реквизиты карты, однако для осуществления подобных транзакций необходим смартфон. При этом система

позволяет оплачивать покупку даже без наличия карты, что выгодно для бизнеса.

Однако, у СБП также существуют недостатки как для малых, так и для средних бизнесов, которые стоит учитывать при подключении к системе. Во-первых, основным недостатком выступает ограничение на переводы другому человеку: лимит достигает 100000 руб., после чего взимается процент (0,5% при большем переводе средств, но не превышает сумму в 1500 руб.). [5] Во-вторых, до сих пор не все банки подключились к системе и некоторые до сих пор не являются партнерами, что может осложнить фактическую оплату по месту нахождения. В-третьих, при большом потоке людей все же удобнее и быстрее будет оплатить покупку картой, нежели по QR-коду через смартфон. Кроме этого, важно отметить наличие интернет-соединения для осуществления транзакции.

Таким образом, гипотеза исследования подтвердилась. В процессе исследования было выявлено больше положительных сторон данной системы, которые позволяют облегчить обязанности на уплату налогов у владельцев бизнесов. Кроме того, скорость переводов, отсутствие взимание средств и процентов за транзакции в другие банки, удобство в отсутствии необходимости приобретения дополнительного оборудования для подключения системы быстрых платежей также указывает на простоту, удобство, надежность и выгоду ее внедрения.

Список источников:

1. СБП: основные показатели. [Электронный ресурс]. // Банк России. URL: https://cbr.ru/analytics/nps/sbp/1_2022/ (дата обращения: 23.01.2023)
2. Финансовые показатели Wildberries. [Электронный ресурс]. // Tadviser. URL: <https://www.tadviser.ru/index> (дата обращения: 23.01.2023)
3. Тарифы по эквайрингу для ИП и ООО в Москве. [Электронный ресурс]. // Сравни.ру. URL: <https://www.sravni.ru/biznes/ekvajring/> (дата обращения: 24.01.2023)
4. Какой % комиссии для вашего бизнеса. [Электронный ресурс]. // Система быстрых платежей. URL: <https://sbp.nspk.ru/> (дата обращения: 24.01.2023)
5. Переводы самому себе: новый лимит в СБП. [Электронный ресурс]. // Банк России. URL: <https://www.cbr.ru/press/event/?id=18316> (дата обращения: 24.01.2023)

УДК 330.341.1

Емельянов Василий Михайлович, магистрант

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

Научный руководитель: кандидат экономических наук, доцент Тропынина Наталья Евгеньевна

ЦИФРОВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ В РОССИИ

Аннотация: *В данной статье анализируются ключевые аспекты цифровых инвестиционных проектов в России. Статья освещает роль этих проектов в развитии цифровой экономики, их влияние на инновации и технологический прогресс различных отраслей, а также описывает основные примеры успешных проектов в областях здравоохранения, образования, финансов, транспорта и логистики, розничной торговли. Автор обращает внимание на вызовы, стоящие перед цифровыми инвестиционными проектами, такие как безопасность и конфиденциальность данных, и предлагает решения, включая обучение участников рынка финансовой грамотности и разработку специализированного законодательства. В заключении подчеркивается важность стратегий, основанных на принципах финансовой грамотности, адаптированных к цифровым технологиям для успешного участия в цифровой экономике.*

Ключевые слова: Цифровые инвестиционные проекты, цифровая экономика, здравоохранение, образование, Финансы Транспорт Логистика Розничная Торговля Безопасность Данных Конфиденциальность Данных Финансовая Грамотность Законодательство Россия

Цифровые инвестиционные проекты представляют собой инвестиции в различные цифровые технологии, платформы и инновационные решения с целью достижения финансовой эффективности, улучшения бизнес-процессов и создания новых цифровых продуктов или услуг. Эти проекты обычно включают в себя разработку и внедрение программного обеспечения, использование аналитики данных, внедрение систем искусственного интеллекта, применение технологий блокчейн и других инновационных решений. Роль цифровых инвестиционных проектов в цифровой экономике невозможно переоценить. Они являются двигателем инноваций и технологического прогресса, способствуя развитию различных отраслей экономики. Важнейшей частью цифровой экономики являются цифровые платформы, которые обеспечивают интеграцию различных участников рынка и создают новые модели бизнеса. Цифровые инвестиционные проекты также играют ключевую роль в улучшении эффективности бизнес-процессов, снижении издержек и повышении конкурентоспособности компаний. Они помогают организациям адаптироваться к быстро меняющимся условиям рынка, реагировать на потребности потребителей быстрее и эффективнее, а также предоставлять персонализированные продукты и услуги, способствуют повышению производительности, созданию новых рабочих мест и улучшению качества жизни, что делает их ключевым элементом современной экономической парадигмы. Рассмотрим некоторые актуальные, успешно реализованные в России цифровые инвестиционные проекты.

Примером успешного цифрового инвестиционного проекта в сфере здравоохранения в России является платформа "Доктор рядом". [1] который представляет собой мобильное приложение, позволяющее пользователям найти ближайшего к ним врача для вызова на дом.

Один из ярких примеров цифрового инвестиционного проекта в сфере образования - Coursera [2], онлайн-платформа, предоставляющая доступ к курсам от ведущих университетов и организаций по всему миру.

На данный момент в России в качестве примера успешных цифровых инвестиционных проектов в сфере транспорта и логистики можно привести компанию каршеринга "Делимобиль" [4]. Компания была одним из первых игроков на рынке каршеринга в России и смогла завоевать большую популярность благодаря своей распространенности, надежности и удобству использования.

Для примера в сфере розничной торговли, который успешно работает в России, можно выделить маркетплейс Wildberries [5] - крупнейший интернет-магазин товаров повседневного спроса на российском рынке.

Далее рассмотрим основные вызовы (трудности), которые возникают при внедрении цифровых инвестиционных проектов и варианты их решений уже существующие в России.

Первый и основной вызов — это безопасность и конфиденциальность данных. В России существует несколько цифровых инструментов и механизмов, направленных на обеспечение безопасности и конфиденциальности данных в контексте цифровых инвестиционных проектов. Для примера такого инструмента хорошо подходит российская криптографическая компания КриптоПро [6], предоставляющая сертифицированные криптографические продукты и решения для защиты информации.

Регулирование и законодательство в сфере цифровых инвестиционных проектов является ещё одним инструментом, способствующим обеспечению безопасности и конфиденциальности данных. В России принят ряд специализированных законодательных актов и нормативных документов, которые регулируют деятельность цифровых инвестиционных проектов, они перечислены далее:

1. Федеральный закон "О Цифровых Финансовых Активах, Цифровых Валютах и О Внесении Изменений в Отдельные Законодательные Акты Российской Федерации" (№ 259-ФЗ).

2. Постановление Банка России "О Порядке Операций с Инвестиционными Платформами" (№ 622-П).

3. Постановление Правительства Российской Федерации "Об Аккредитации Операторов Информационных Систем на Фондовом Рынке" (№ 1466).

4. Постановление Правительства Российской Федерации "О Лицензировании Деятельности Операторов Финансового Технологического Учреждения" (№ 388).

5. Постановление Правительства Российской Федерации "О Лицензировании Деятельности По Организации Инвестиционных Площадок" (№ 395).

В качестве второго вызова следует обозначить необходимость обучения участников рынка финансовой грамотности в контексте цифровых инвестиционных проектов. В России уже сформированы образовательные дисциплины, которые могут быть полезны для обучения участников рынка финансовой грамотности в контексте цифровых инвестиционных проектов. Ими являются "Финансовые технологии", "Цифровая экономика" и "Бизнес-аналитика".

В заключении отметим, что цифровые инвестиционные проекты в России играют критическую роль в развитии цифровой экономики, стимулируя инновации и технологический прогресс. Они представляют собой значительные возможности для улучшения бизнес-процессов, повышения эффективности и создания новых рабочих мест, одновременно сталкиваясь с вызовами, связанными с безопасностью и конфиденциальностью данных. Решение этих проблем требует скоординированных усилий, включая правовую поддержку, образовательные инициативы и внедрение передовых технологий. Эффективное преодоление этих вызовов позволит России в полной мере реализовать потенциал цифровой экономики, обеспечивая устойчивое развитие и процветание в цифровую эпоху.

Список использованных источников:

1. ООО «Медицинская компания Доктор Рядом» О компании. — 2024. — URL: <https://dr-telemed.ru/about> (дата обращения: 17.03.2024).
2. Coursera О проекте — 2024. — URL: <https://about.coursera.org/> (дата обращения: 17.03.2024).
3. ЮMoney О компании. — 2024. — URL: <https://yoomoney.ru/about> (дата обращения: 17.03.2024).
4. Делимобиль О компании. — 2024. — URL: <https://delimobil.ru/about> (дата обращения: 17.03.2024).
5. Wildberries. О нас. — 2024. — URL: <https://www.wildberries.ru/services/o-nas> (дата обращения: 17.03.2024).
6. КриптоПро О компании. — 2024. — URL: <https://www.cryptopro.ru/about> (дата обращения: 17.03.2024).

ОСОБЕННОСТИ КРАУТФАНДИНГОВОЙ МОДЕЛИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТОВ

В статье раскрыто экономическое содержание краутфандинга как альтернативного источника финансирования, определены достоинства и недостатки. Рассмотрены наиболее популярные российские краутфандинговые платформы. Так же приводится классификация краутфандинга в зависимости от вознаграждения бэкером.

Ключевые слова: краутфандинг, фаундер, бэкер, платформа, инвестирование.

В настоящее время краутфандинг представляет собой достаточно привлекательной формой получения финансирования как для бизнес-проектов, так и для реализации творческих идей.

Следует отметить, что отечественный краутфандинговый рынок находится на низком уровне развития, хотя фактически существует примерно с середины 2000-х годов. На законодательном уровне регулирование осуществляется с 1.01.2020 г., причем само понятие «краутфандинг» в тексте не используется (Федеральный закон № 259-ФЗ «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»). Этот документ регламентирует деятельность при привлечении инвестиций с использованием специальных цифровых платформ.

Особенности краутфандинга как модели финансирования анализировались такими исследователями как И. Молик, Д.Хай, Э.Гербер. Российские исследователи так же рассматривают перспективы развития краутфандинга как инструмента проектного финансирования: Булатова В.Б., Быкова О.Н., Стародубцева Е.Б. отмечают возможности применения краутфандинга в политической сфере, в частности в предвыборных компаниях, Балыхин М.Г., Генералов А.В. рассматривали краутфандинговую модель в научных проектах.

В настоящее время в мире насчитывается более 450 краутфандинговых платформ, большинство которых находится в США. Как в отечественной, так и в зарубежные научные источники существует значительное количество определений «краутфандинг». Такое разнообразие обуславливается различием видов краутфандинга и методологическим подходом к анализу явления. Общим является выделение элементов краутфандинга: цель сбора средств, модель краутфандинга, платформа сбора, получатели средств, инвесторы.

Наиболее часто краутфандинговые проекты подразделяют по целям (стартапы, предпринимательство, благотворительность, исследования, творческие проекты), а также по типу финансирования (пожертвование, компенсация затрат, вознаграждение).

Краутфандинговая модель финансирования предусматривает формирование инвестиционной массы за счет небольших сумм от группы инвесторов. В систему краутфандингового финансирования входят три элемента: фаундер, бэкеры и платформа сбора: фаундером является автор проекта, инициатор, который объявляет сбор средств, бэкер вкладывает средства в развитие проекта, крауд-платформа – интернет-посредник между фаундером и бэкером, зарабатывающий на отчислениях за размещение информации.

Краутфандинг как форма финансирования имеет следующие преимущества:

- уменьшение бюрократических процедур,
- возможность организации на любой стадии проекта,
- финансирование оригинальных идей, которым сложно найти поддержку через традиционные каналы финансирования,
- оперативное получение финансирования.

Как основную особенность краутфандинговых инвестиций можно выделить прямое сотрудничество инвесторов и получателей – без включения в процесс традиционных финансовых посредников, что снижает себестоимость производства товара (услуги).

Недостатки краутфандинга как инвестиционного инструмента:

- наличие посредника в виде краутфандинговой платформы,
- вероятность «потери авторства» идеи проекта,
- отсутствие гарантии в сборе средств.

Мотивация участников на краутфандинговых платформах разнообразная: помимо финансовой и материальной заинтересованности отмечается желание причастности к общему делу, духовная заинтересованность, возможность общения с единомышленниками.

В современной экономической ситуации краутфандинговая модель может рассматриваться как достаточно эффективный источник привлечения инвестиций [1, 2]. Возможность расширения аудитории по сравнению с прямыми инвестициями делает краутфандинг доступным для как предприятий малого и среднего бизнеса, так и для социальных проектов. Помимо этого, краутфандинг может быть использован и как канал коммуникации для продвижения идеи (бренда, товара, услуги). Следовательно, краутфандинг является не только инвестиционным инструментом, но и определенной бизнес-моделью.

По типу вознаграждения бэкеров краутфандинг классифицируется следующим образом:

- краутфандинг с вознаграждением (reward crowdfunding): бэкеры получают публичное упоминание, будущую продукцию и т.п. ;
- «долговой» краудфандинг (debt crowdfunding) – финансирование за возврат будущих средств, часто применяется при финансировании стартапов;

– «долевой» краутфандинг (equity crowdfunding) – финансирование за долю в проекте (часть акций), применяется крупными компаниями, популярными брендами;

– безвозмездные пожертвования (donation-based crowdfunding) – безвозмездное финансирование некоммерческих проектов.

Задачами краутфандинга являются:

- сбор средств на реализацию проекта;
- информирование общественности о проблеме и способе ее решения
- получение обратной связи от целевой аудитории;
- определение конкурентоспособности идеи.

По сравнению с классическим кредитованием краутфандинг не предусматривает возврата кредита с процентной ставкой, ориентирован на общественно-значимые проекты и одобряется не специалистом банка, а группой бэкеров, заинтересованных в проекте.

Франдрайзинговая модель в сравнении с краутфандингом ориентирована на финансирование как частными лицами, так и организациями, и представляет собой определенную маркетинговую стратегию, ориентированную на привлечение ресурсов (финансовых, человеческих, информационных) для долгосрочно реализуемых социальных программ.

При выборе платформы необходимо обращать внимание на следующие характеристики:

- тематика поддерживаемых проектов: бизнес, благотворительность, творчество;
- порог входа;
- размер комиссии;
- вознаграждение для участников
- отзывы.

Наиболее популярные краутфандинговые платформы:

1. Boomstarter – основная задача - поддержка творческих проектов, внедрения технических и технологических инноваций.

2. Planeta.ru – крупнейшая российская краутфандинговая платформа, поддерживающая творческие, благотворительные, социальные проекты.

3. Вдело – специализация на проектах малого и среднего бизнеса. Привлекаются частные инвестиции. Заем можно получить на любые цели, верхняя планка – 1 млрд. руб.

4. Платформа Альфа-поток ориентирована на поддержку уже начатого бизнеса. Рассматриваются только коммерческие проекты. Вход для инвестора 50 тыс. руб.

5. Rounds – инвестиционная платформа для приобретения акций перспективных отечественных компаний, инвестиционный вход от 50 тыс. руб.

6. Город денег – краутфандинговая платформа специализируется на рынке P2B, т.е. привлекает частные инвестиции для коммерческих проектов малого и среднего бизнеса. Компании, претендующие на финансовую помощь,

проходят одобрение финансистов и юристов платформы, сумму вложения инвестор определяет самостоятельно.

7. Penensa – платформа рассчитана на достаточно крупные проекты, работает по системе BNPL (Buy Now Pay Lat – «покупай сейчас, плати потом»). Финансирование сделок помогает компаниями в B2B сегменте. Участие физических лиц не предусмотрено.

Так же достаточно популярны платформы Kroogi («Круги»), «Тугеза», «С миру по нитке», «Электронный благотворительный ящик», «Мой учитель».

В экономически развитых странах краудфандинг принят в практику как высокотехнологичный способ привлечения инноваций для реализации как коммерческих, так и социальных проектов [3]. Инновационные финансовые инструменты постоянно трансформируются, и краудфандинговые платформы применяют разнообразные технологии для привлечения инвесторов формируя новый подвид финансовых услуг.

Анализ возможностей применения краудфандинга дает новые возможности в предпринимательстве направляя инвестиционные потоки как в стартапы, так и в действующие проекты. Следует отметить, что краудфандинг, в отличие от традиционных инструментов финансирования, характеризуется более высокой степенью риска, поскольку менее регулируем.

Для большинства предпринимателей наиболее привычны такие инструменты инвестирования как банковский кредит, грант, привлечение бизнес-партнеров, однако, альтернативные способы финансирования проектов так же краудфандинг становятся все более популярными.

Список использованных источников

1. Валько Д.В. Краудфандинг как инструмент инвестирования в проекты устойчивого развития и его место в экосистеме зеленых финансов / Д.В. Валько // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. - 2021. - № 37 (1). - С. 109-139.

2. Профатилов Д.А., Быкова О.Н., Ольховская М.О. Краудфандинг: сущность, опыт применения в отечественной и зарубежной практике / Д.А. Профатилов, О.Н. Быкова, М.О. Ольховская // Вестник Российской академии интеллектуальной собственности и Российского авторского сообщества. - 2015. - № 3. - С. 17-35.

3. Тегин В.А., Усманов Б.Ф. Краудфандинг как стратегия инвестирования в инновации / В.А. Тегин, Б.Ф. Усманов // Мир транспорта. - 2014. - № 4. - С. 98-106.

ПОСТРОЕНИЕ ПОРТФЕЛЕЙ Г. МАРКОВИЦА НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ АКЦИЙ В PYTHON

В статье рассмотрены наиболее популярные способы оптимизации портфеля в рамках классической теории финансов на наиболее ликвидных активах российского рынка с использованием языка программирования Python.

Ключевые слова: акции, российский фондовый рынок, портфельное инвестирование, оптимизация портфеля ценных бумаг.

Модель Марковица, также известная как модель портфельного анализа, представляет собой математическую модель, которая используется для определения оптимального портфеля инвестиций на основе соотношения между риском и доходностью. Эта модель была разработана Гарри Марковицем в 1952 году.

Формула оптимального портфеля, основанного на модели Марковица, имеет вид:

$P = w_1R_1 + w_2R_2 + \dots + w_nR_n$, где:

P - ожидаемая доходность портфеля

w_1, w_2, \dots, w_n - веса каждого актива в портфеле

R_1, R_2, \dots, R_n - ожидаемая доходность каждого актива в портфеле

Формула для расчета риска портфеля Марковица:

$\sigma^2(P) = w_1^2\sigma^2(R_1) + w_2^2\sigma^2(R_2) + 2w_1w_2Cov(R_1,R_2)$, где:

$\sigma^2(P)$ - риск портфеля

w_1 и w_2 - доли инвестиций в первый и второй инструменты в портфеле соответственно

$\sigma^2(R_1)$ и $\sigma^2(R_2)$ - дисперсии доходностей первого и второго инструментов

$Cov(R_1,R_2)$ - ковариация доходностей между первым и вторым инструментами

Формула для расчета доходности портфеля Марковица:

$R_p = w_1R_1 + w_2R_2$, где:

R_p - доходность портфеля

w_1 и w_2 - доли инвестиций в первый и второй инструменты в портфеле соответственно

R_1 и R_2 - доходности первого и второго инструментов.

После того, как был получен оптимальный портфель на основе модели Марковица, необходимо произвести его оценку и ребалансировку в будущем. Ребалансировка портфеля заключается в перераспределении активов в соответствии с их текущей стоимостью и процентным соотношением в портфеле. Цель ребалансировки - сохранение оптимального соотношения между инвестиционными инструментами и минимизация риска.

Далее, в модели Марковица используется так называемая кривая безрисковой доходности (risk-free rate), которая представляет собой доходность инвестиции с нулевым риском, например, государственных облигаций. Кривая безрисковой доходности используется для определения границы эффективности портфеля и помогает определить оптимальное соотношение между риском и доходностью.

Формула для определения границы эффективности портфеля:

$$E(R_P) = R_f + \lambda * \sigma_P, \text{ где:}$$

$E(R_P)$ - ожидаемая доходность портфеля;

R_f - доходность безрисковой инвестиции;

λ - коэффициент риска портфеля;

σ_P - стандартное отклонение доходности портфеля.

Модель Марковица также использует понятие корреляции между инвестиционными инструментами, которая показывает, насколько сильно два инструмента связаны друг с другом. Низкая корреляция между инструментами может помочь уменьшить риск портфеля, так как снижается вероятность того, что все инвестиции в портфеле потерпят убытки одновременно.

Формула для определения корреляции между двумя инвестиционными инструментами:

$$\rho_{(1,2)} = \text{Cov}(R_1, R_2) / (\sigma_1 * \sigma_2), \text{ где:}$$

$\rho_{(1,2)}$ - корреляция между инструментами 1 и 2;

$\text{Cov}(R_1, R_2)$ - ковариация между доходностью инструмента 1 и доходностью инструмента 2;

σ_1, σ_2 - стандартные отклонения доходности инструмента 1 и инструмента 2 соответственно.

Оценка портфеля производится с использованием метрик, таких как коэффициент Шарпа, который показывает соотношение между доходностью и риском портфеля.

Коэффициент Шарпа в части определения эффективного портфеля в рамках модели Марковица используется следующим образом:

$$\text{Sharpe Ratio} = (E(R_p) - R_f) / \sigma_p, \text{ где:}$$

$E(R_p)$ - ожидаемая доходность портфеля;

R_f - безрисковая ставка;

σ_p - стандартное отклонение доходности портфеля.

Чем выше коэффициент Шарпа, тем выше эффективность портфеля, то есть больше доходности, полученной за каждую единицу риска. В модели Марковица, эффективный портфель определяется как тот портфель, который имеет наивысший коэффициент Шарпа.

В данной работе будут приведены расчеты на российском рынке ценных бумаг для подтверждения приведенных математических и статистических положений. Для анализа использовались 27 акций, представленных на Московской бирже.

В первую очередь был сформирован эффективный фронт, представленный на рисунке 1

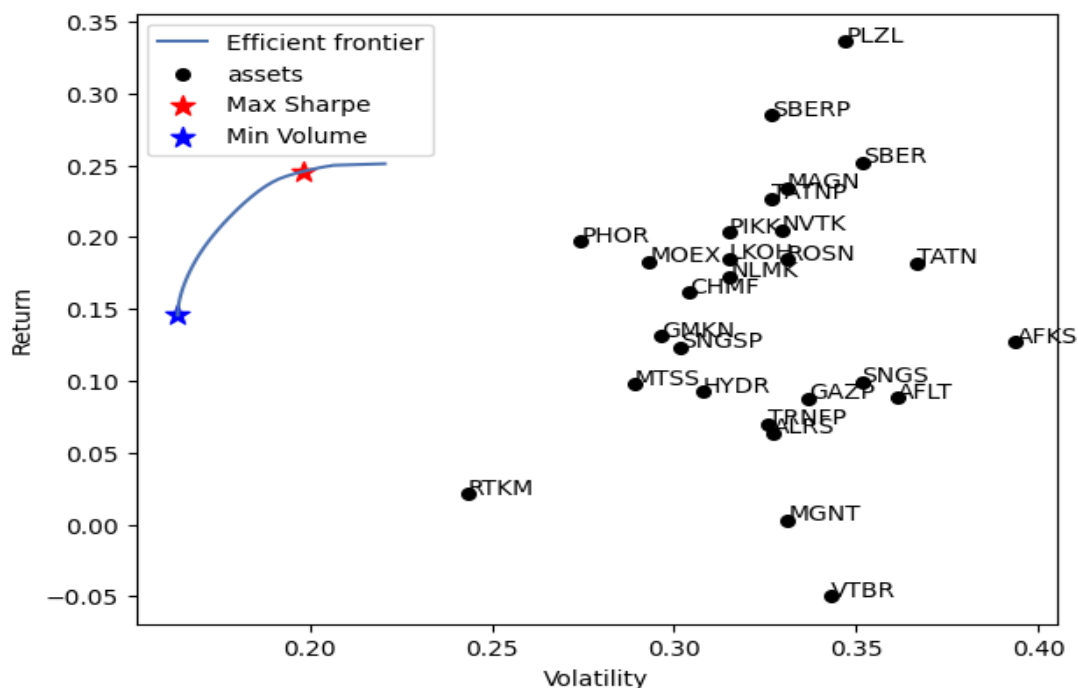


Рисунок 1. Эффективный фронтир Г. Марковица

По оси абсцисс можно оценить волатильность, по оси ординат – ожидаемую доходность. На российском фондовом рынке волатильность бумаг довольно высокая и находится в основном в диапазоне 30-35%, что видно на рисунке 1. При этом формирование портфеля значительно снижает риск портфеля, сохраняя доходность. Таким образом наглядно представлен эффект диверсификации.

На эффективном фронтире отмечены два портфеля. Первый портфель использует метод оптимизации Шарпа. Второй портфель минимизирует волатильность портфеля. Распределение по активам в данных портфелях приведено на рисунке 2.

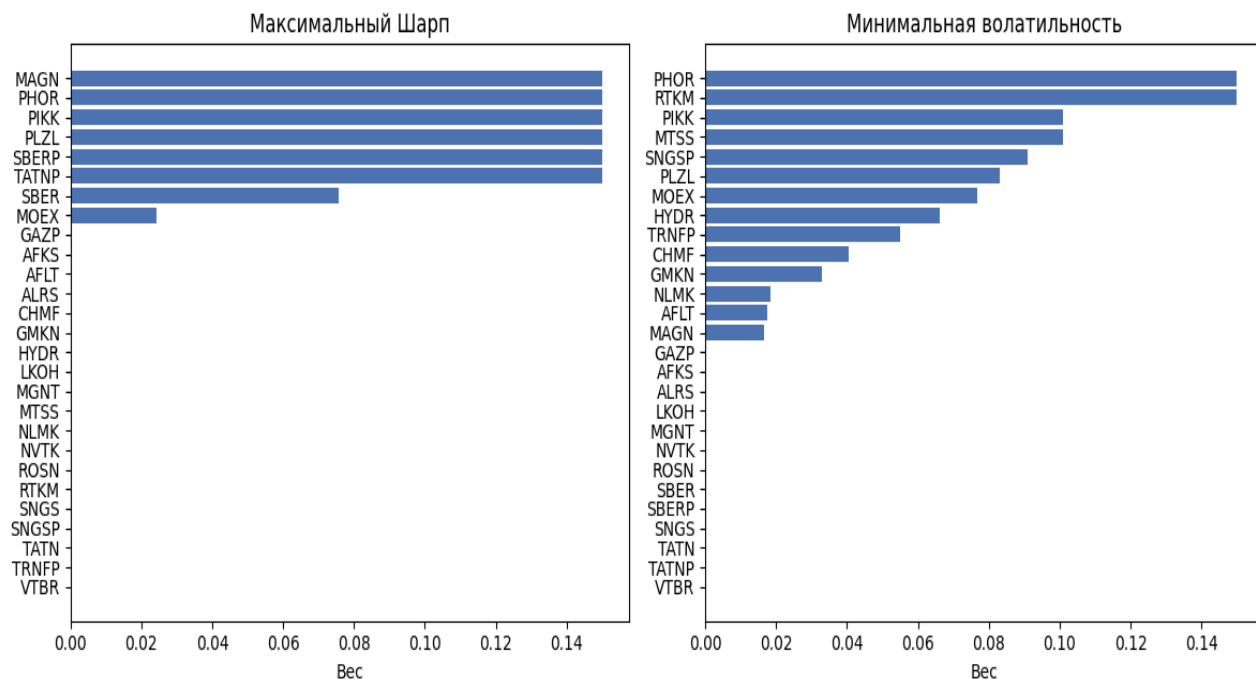


Рисунок 2. Состав портфелей.

Можем видеть, что несмотря на ограничение максимальной доли одной бумаги в размере 15%, набор активов в случае портфеля, в котором максимизируется коэффициент Шарпа, ограничивается восьмью эмитентами. При минимизации волатильности используется больший набор активов – 14. Это объясняется тем фактом, что в случае минимизации волатильности значения доходности отходят на второй план. Подтверждается это и на рисунке 1, где портфель с минимальной волатильностью также обладает и минимальной доходностью на эффективном фронтире. Для формирования портфеля в рамках теории Г. Марковица также необходимо сформировать матрицу ковариаций активов. Такая матрица представлена на рисунке 3.

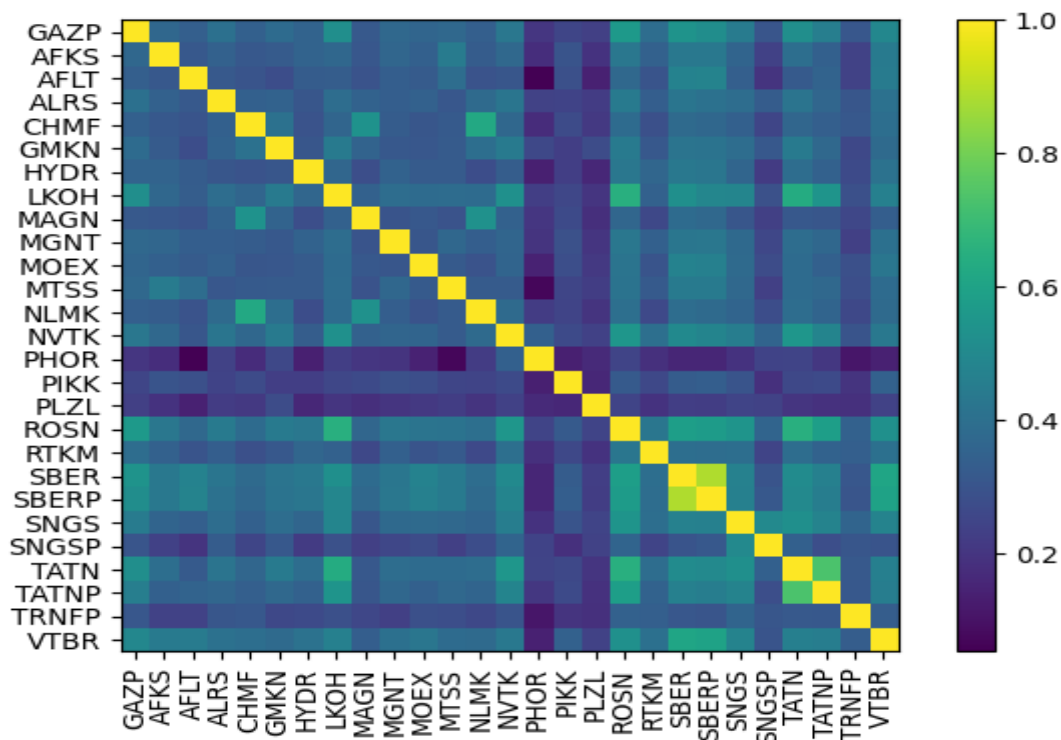


Рисунок 3. Матрица ковариаций.

Наименьшую ковариацию с другими активами показывают акции PHOR, PIKK, PLZL. Именно эти акции в числе прочих включаются в оба смоделированных портфеля, что представлено на рисунке 2.

Таким образом в рамках теории Г. Марковица были смоделированы эффективные портфели с максимизацией индекса Шарпа и минимизацией волатильности на российском рынке ценных бумаг. Данные портфели в обоих случаях обладают значительно более низким уровнем риска при удовлетворительных показателях доходности. Соответственно, инвесторам стоит использовать портфельный подход, а не инвестировать все средства в ограниченное количество активов.

Список использованных источников:

1. А. И. Болвачев, А. Р. Замалов «Инфраструктура инвестирования частного инвестора на российском фондовом рынке» / Болвачев А. И., Замалов А. Р. // Финансовый менеджмент – Москва – 2020 – С 66-74

2. Т. Г. Бондаренко, Н. М. Чуйкова, А. И. Болвачев, А. Ю. Анненкова «Финансирование инвестиционных проектов» / Бондаренко Т. Г., Чуйкова Н. М., Болвачев А. И., Анненкова А. Ю. // Источники и формы – Москва – 2019

3. В. В. Колмаков «Векторы институциональной трансформации промышленности в условиях антиросийских санкций» / Колмаков В. В. // Материалы VIII Международной научно-практической конференции. Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова – Москва – 2018.

УДК 336.7

Зубарев Александр Сергеевич, магистрант

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

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

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ БЫСТРЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

Система быстрых платежей (СБП) является одним из ключевых финансовых инструментов, который позволяет осуществлять мгновенные переводы между физическими и юридическими лицами, а также проводить оплату товаров и услуг. В статье рассмотрена законодательная база, регулирующая деятельность СБП; выявлены основные тенденции развития системы быстрых платежей; определена значимость развития системы быстрых платежей.

Ключевые слова: цифровизация, платёжная система, система быстрых платежей.

Система быстрых платежей (СБП) была разработана Центральным Банком России и запущена в начале 2019 г. Целью данной системы является обеспечение доступности финансовых услуг для населения страны, увеличение конкуренции в сфере банковских услуг, а также снижение стоимости финансовых операций. СБП позволяет совершать быстрые и безопасные переводы между счетами в разных банках с минимизацией комиссии. Также стоит отметить, что СБП позволяет сократить издержки на проведение платежей, что положительно сказывается на развитии малого и среднего бизнеса в стране, а как следствие влияет на снижение конечной стоимости товаров или услуг для потребителя [1].

Главным законом, регулирующим деятельность СБП является ФЗ №161 «О национальной платёжной системе» [2]. Данный закон определяет основные принципы и правила осуществления переводов, а также устанавливает ответственность участников системы. Стоит отметить, что Центральный Банк России осуществляет контроль и надзор за деятельностью СБП и ее участников, а в случае нарушений со стороны участников системы, ЦБ может применять санкции, включая штрафы и приостановку деятельности.

В ходе исследования были проанализированы основные показатели развития системы быстрых платежей за последние несколько лет. На рисунке 1 представлена динамика количества операций через СБП в период 2020-2023 гг.

Минимальное количество операций через СБП проведено в 2020 г. (0,113 млрд. ед.), что обусловлено запуском системы годом ранее. Далее ежегодно наблюдается рост числа операций: 2022 г. – 3,05 млрд. ед., 2023 г. – 6,89 млрд. ед. Рост связан с развитием цифровых технологий в банковской сфере, а также с увеличением необходимости населения пользоваться переводами.

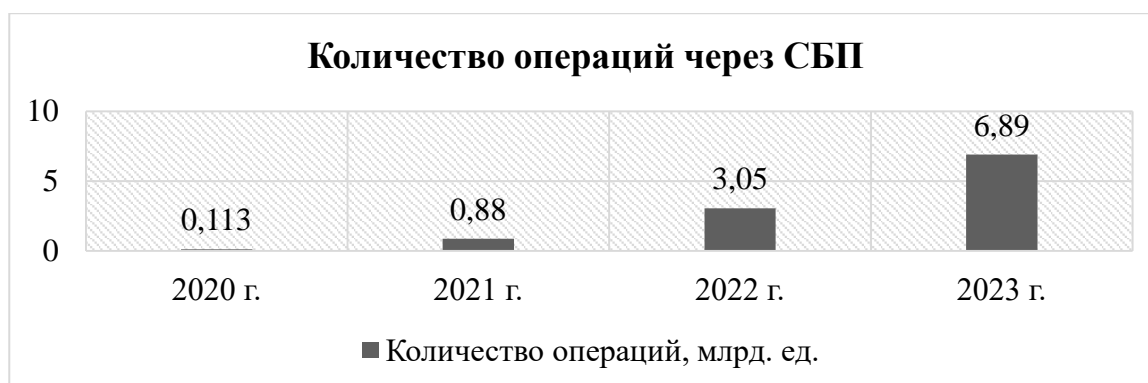


Рис. 1. Количество операций через СБП

На рисунке 2 представлена сумма переводов, сделанные населением с использованием системы быстрых платежей в динамике.



Рис. 2. Сумма переводов через СБП

За весь исследуемый период наблюдается положительная динамика суммы переводов через СБП. Наибольшее значение зафиксировано в 2023 г. – 30,19 трлн. руб. (+110,38% в сравнении с данными 2022 г.).

Также наблюдается тенденция значительного роста количества покупок, совершенных через систему быстрых платежей с каждым годом – рис. 3.



Рис. 3. Количество покупок, совершенных через СБП

Отмечено, что в 2020 г. количество покупок, совершенных через СБП составило 0,005 млрд. ед., в 2021 г. наблюдался прирост на 0,009 млрд. ед. (+180%) [3]. Наибольший прирост наблюдался в 2023 г. (+1,23 млрд. ед.), значение показателя составило 1,59 млрд. ед. Такая динамика свидетельствует о повышении заинтересованности населения и удобстве использования системы

быстрых платежей.

Число ТСП (предприятия торговли и сервиса), внедривших оплату через систему быстрых платежей растет с каждым годом – 2021 г. – 321 тыс. ед., 2022 г. – 1234 тыс. ед., 2023 г. – 3592 тыс. ед. Это подтверждает удобство использования СБП представителями бизнеса.

Вышеизложенное позволяет заключить, что СБП является ключевым инструментом для развития финансовой системы страны и повышения доступности, а также безопасности платежных услуг для граждан и бизнеса. Проведенное исследование подчеркивает необходимость дальнейшего развития и совершенствования СБП для обеспечения быстрого, удобного и безопасного проведения платежей в России.

Список использованных источников

1. СБП: основные показатели [Электронный ресурс] // Официальный сайт банка ВТБ. URL: https://www.cbr.ru/analytics/nps/sbp/3_2023 (дата обращения: 18.03.2024).
2. Федеральный закон "О национальной платежной системе" от 27.06.2011 N 161-ФЗ (последняя редакция)
3. Банк Русский Стандарт: в минувшем году переводы через СБП выросли в 2 раза относительно 2022 года [Электронный ресурс] // Официальный сайт Русский Стандарт Банк РФ. URL: <https://www.rsb.ru/press-center/news/2024/080224/> (дата обращения: 20.03.2024).

УДК 642.5

Иванов Илья Сергеевич, магистрант

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

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

ИНТЕГРАЦИЯ ЦИФРОВЫХ ПЛАТФОРМ В СФЕРЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ НА ПРИМЕРЕ «FINNEGAN'S WAKE»

На сегодняшний день происходит активное продвижение и внедрение цифровых технологий в разные сферы деятельности, в том числе в сферу общественного питания. Цифровизация данной отрасли экономики направлена на оптимизацию операционных процессов и повышение эффективности функционирования предприятия общественного питания, что, в совокупности, положительно сказывается на уровне его конкурентоспособности. В статье представлены объекты цифровизации в сфере общественного питания, исследованы современные технологии, используемые в Петербургском заведении «Finnegan's Wake».

Ключевые слова: цифровизация, цифровая трансформация, сфера, услуг, общественное питание, QR-код, качество услуг.

В социально-экономической теории ресторанный бизнес представляет собой сложную систему, объединяющую потребительские, производственные, культурные и социальные аспекты. Сфера общественного питания относится к отрасли услуг, фокусирующейся на приготовлении и подаче пищи и напитков с целью удовлетворения потребностей общества в питании [1]. Процесс цифровой трансформации в предприятиях общественного питания можно разделить на четыре группы – рис. 1.

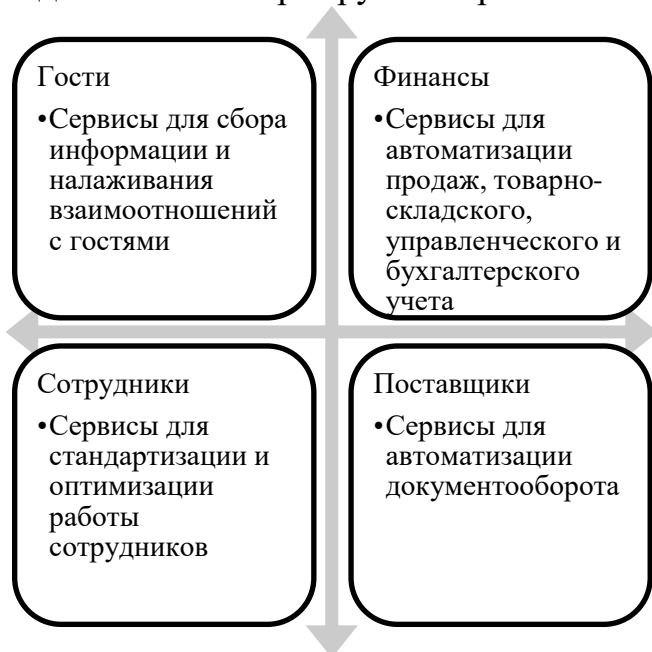


Рис. 1. Объекты цифровизации сферы общественного питания [2]

Эпоха цифровой трансформации и развития ИТ-технологий внесли свою лепту в ресторанный бизнес, так, при помощи цифровых технологий

управленческий состав предприятий общественного питания на сегодняшний день может спрогнозировать спрос, оптимизировать запасы и управлять ценообразованием, что, в свою очередь, положительно отражается на рентабельности предприятия. Таким образом, с одной стороны цифровизации в сфере общественного питания направлена на повышение качества обслуживания гостей заведения, а с другой на оптимизацию функционирования персонала и кухни предприятия общественного питания.

Согласно данным агентства Bilty, за полтора года пандемии коронавирусной инфекции COVID-19 количество считываний QR-кодов во всем мире выросло на 750% [3]. Понятие «QR» произошло от английского Quick Response, что означает быстрый отклик [3]. QR представляет собой двухмерный матричный штрихкод, содержащий различные виды информации, который легко и быстро считывается при помощи цифрового устройства. Он хранит в себе информацию в виде пикселей в квадратной сетке, которая внешне выглядит как черно-белый узор.

Использование QR-кодов послужило одним из элементов оптимизации операционных процессов и улучшения взаимодействия с гостями заведения паба «Finnegan's Wake». Одной из таких цифровых технологий, используемых в «Finnegan's Wake», стала система Plazius, предлагающая гостям ирландского паба накопление баллов за покупки, которые в будущем могут быть использованы для оплаты до 50% счета. Главная цель системы Plazius заключается в стимулировании потребителей к повторным посещениям и, как следствие, повышению их лояльности. Данная система интегрирована с такими кассовыми системами, как iiko, r-keeper, 1С, Frontol [4]. В Plazius встроены эффективные маркетинговые инструменты, позволяющие конструировать акции и бонусные программы, т.е. проходящие в «Finnegan's Wake» акции рекламируются при помощи рассылок, электронных флаеров, публикаций в социальных сетях [4].

Также в «Finnegan's Wake» применяются цифровые технологии системы Yandex, базирующиеся на использовании тейблтенгов с QR-кодами в качестве средства коммуникации между гостями паба и его персоналом. Принцип работы основывается на сканировании QR-кода, расположенного на тейблтенте, с помощью мобильного устройства гостя. После сканирования посетителю становятся доступны разные функции, представленные в цифровом интерфейсе: вызов официанта; разделение счета на несколько частей для удобства групповых посещений; оплата счета online; просмотр полного меню с фотографиями блюд для лучшего представления о предлагаемых вариантах; возможность оставления чаевых в электронном формате. Стоит также отметить, что гости «Finnegan's Wake» могут использовать отдельный QR-код, переносящий их на страницу меню разливного пива с подробным описанием бутылочных позиций. Основным преимуществом использования данной системы является возможность быстрого обновления меню без дополнительных финансовых издержек.

В завершение, отметим, что в «Finnegan's Wake» на фискальном чеке имеется QR-код, т.е. путем сканирования QR-кода с помощью мобильного

устройства посетитель заведения перенаправляется на сайт ФНС, где предоставляется доступ к электронному варианту фискального чека с соответствующей информацией о совершенной операции. Использование такого инновационного решения позволяет оптимизировать процессы, связанные с контролем и отчетностью в сфере налогообложения, без высоких финансовых затрат.

Таким образом, применение цифровых технологий в сфере общественного питания помогает управленческому персоналу управлять складскими запасами, процессами закупки, контролировать качество продуктов, а также, в целом, улучшать функционирование своего заведения. Путем анализа получаемых статистических данных за счет использования ИТ-технологий предприниматели в настоящее время принимают грамотные управленческие решения, касающиеся последующей разработки маркетинговой кампании, улучшения качества, предоставляемых услуг и т.д. Определено, цифровизации сферы общественного питания повышает эффективность бизнеса, при этом делая процесс посещения ресторанов, кафе и баров комфортным и удобным для гостей.

Список использованных источников

1. Неуструева А.С. Рынок общественного питания в России: ключевые особенности и тенденции развития // Дневник науки. 2024. №2. URL: <http://www.dnevniknauki.ru/images/publications/2024/2/economy/Neustrueva.pdf> (Дата обращения 23.03.2024).

2. Цифровизация в ресторанном бизнесе: что внедрить, чтобы стало легче / Платформа для предпринимателей vc.ru. URL: <https://vc.ru/services/444002-cifrovizaciya-v-restorannom-biznese-cto-vnedrit-chtoby-stalo-legche> (Дата обращения 23.03.2024).

3. Визитки, реклама, платежи: как возникли и для чего используются QR-коды / РБК Тренды. URL: <https://trends.rbc.ru/trends/industry/6189517c9a79475deb5dbf9a> (Дата обращения 23.03.2024).

4. Plazius – система лояльности / Оцифровка ресторанного и гостиничного бизнеса Arbus. URL: <https://www.arbus.biz/automatic/p/plazius-sistema-loyalnosti/> (Дата обращения 23.03.2024).

УДК 336.74

Иванова Анна Александровна

К.э.н., доцент кафедры менеджмента

Санкт-Петербургский Государственный Университет Промышленных технологий и дизайна

ЦИФРОВОЙ РУБЛЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

В статье раскрываются предпосылки создания, особенности использования и преимущества цифрового рубля.

Ключевые слова: цифровой рубль, платежная инфраструктура, цифровая открытость

24.07.2023 года был подписан закон о введении цифрового рубля. Это настоящий прорыв как в экономике, так и в политике. С экономической точки зрения использование цифрового рубля может снизить долю наличных денег и эффективно стимулировать переход к безналичным способам оплаты. С политической точки зрения – это способ снизить зависимость от глобальных провайдеров платежной инфраструктуры и возможность более четко контролировать процессы, связанные с платежами. Отслеживать их и даже программировать [3]. Например, социальные выплаты. Когда есть система, которая дает срез по экономической активности всей страны, то макроэкономическая статистика и вся её динамика получаются очень качественными. Становятся прозрачными процессы, происходящие в экономике, на которые можно реагировать не постфактум, а заранее выстраивать модели поведения [1].

Из-за улучшенной возможности отслеживания движения денег можно эффективнее контролировать теневую экономику. Это постоянный мониторинг состояния денежных потоков и правильное сопровождение бизнеса и финансирования проектов. Когда нет цифровой открытости, то создается возможность для ошибочных действий и даже подлогов. Поэтому чем быстрее все банки перейдут в цифровизацию, тем выгоднее будет для всех участников рынка.

Цифровой рубль – это еще один шаг к повышению суверенитета России, к увеличению её могущества. Российская экономика с её гибкостью и устойчивостью к внешним вызовам продолжит идти в рост.

Цифровой рубль представляет собой цифровую валюту Центрального банка, или ЦВЦБ. Это третья форма национальной валюты РФ, наряду с наличными и безналичными деньгами. Предполагается, что начало его массового использования придется на 2025 год.

На сегодняшний день в обращении находятся безналичные и наличные деньги. Вводимая цифровая форма денег не ставит задачу заменить существующие формы, она будет действовать одновременно с наличными и безналичными рублями. При этом все три формы равнозначны: один цифровой рубль будет равен одному наличному и одному безналичному. Таким образом

предполагается, что рубль сможет принять одну из трех форм без ограничений. Цифровые качества нового рубля сделают его более удобным и универсальным, но и более уязвимым.

Этот проект является логичным продолжением Центрального Банка по инновационным платежным сервисам, по созданию национальных инфраструктур в дополнение к банковской системе «МИР» и «Системе быстрых платежей». Этот проект выводит банковскую систему страны совершенно на другой уровень, поскольку Россия является одним из лидеров среди других стран в создании цифровой валюты. Наступает новая эпоха в децентрализованном виде без монополистов в банковской сфере, что особенно становится важным в условиях высокого санкционного давления.

Цифровой рубль отличается от безналичных тем, что он будет храниться только на специальной платформе ЦБ РФ в виртуальной форме уникального цифрового кода. Сейчас деньги на счетах и картах можно разместить в любом банке. Для цифрового рубля финансовая организация значения иметь не будет. Цифровой рубль будет храниться на специальной платформе, контролируемой Центральным Банком. Кошелек на платформе ЦБ не привязан ни к одному из банков и доступ к кошельку можно получить через любую кредитную организацию, в том числе через банковские мобильные приложения. Цифровые платежи и переводы будут обрабатываться банками, как сейчас безналичные платежи [2].

С помощью цифрового рубля можно будет купить товары или хранить сбережения. Но, прежде всего, это не средство сбережения, это средство платежа. Цифровой аналог рубля будет выпускаться Центральным банком, как сейчас выпускаются наличные рубли.

Эта денежная форма очень похожа на безналичные денежные средства, но на самом деле отличий больше, чем может показаться на первый взгляд.

Виртуальная форма цифрового рубля позволит расплачиваться без наличия интернета, что актуально для труднодоступных мест, где есть сложности со связью.

Следующим моментом, существенно отличающим цифровой рубль от его безналичной формы, это отсутствие процентов по вкладу или накопительному счету [2].

Каждый цифровой рубль будет представлять собой уникальный цифровой код. И это, пожалуй, его ключевое отличие от безналичных денег. Сродни тому, как пронумерованы рублевые банкноты, цифровые рубли будут иметь свою маркировку. Это позволит отслеживать их перемещение.

Наличие кода делает цифровую валюту Центрального банка схожей с криптовалютами, но это не криптовалюта. цифровая валюта — это любая электронная валюта, которой можно рассчитываться и которую можно хранить онлайн. Но эмиссией цифрового рубля, то есть его выпуском, может заниматься только ЦБ. Криптовалюты же производятся в результате майнинга — сложных математических вычислений на устройствах, которые могут принадлежать кому угодно.

ЦВЦБ, как и все остальные деньги, выпущенные Центральным банком,

обеспечена золотовалютными резервами и прочими активами государства. А часть криптовалют подкреплена только интересом сообщества, которое ими пользуется. Это объясняет огромную волатильность на крипторынке. На волне интереса стоимость виртуальных монет растет, а когда спрос снижается, они дешевеют.

Именно волатильность не позволяет криптовалютам стать полноценным платежным средством. Трудно формировать цену товаров, если денежная единица сама постоянно меняется в цене с большой амплитудой. Поэтому криптовалюты сейчас чаще воспринимаются как бизнес-проекты и инструменты для спекуляции, чем в качестве меры стоимости.

Но чисто технически у криптовалют и ЦВЦБ много общего. В частности, их роднит возможность использования технологии распределенных реестров. Это система учета транзакций, в которой информация о них хранится и подтверждается множеством пользователей. Децентрализация делает систему более надежной и автономной: в случае технических сбоев в одном звене цепи остальные продолжают работать, информация не теряется и платежи проходят.

От введения цифрового рубля выигрывают все участники. Для каждой из сторон можно выделить преимущества:

- Для государства введение новой формы валюты упрощает администрирование бюджетных платежей. Адресные выплаты будут поступать получателям быстрее. Кроме того, государство сможет эффективнее контролировать расходование бюджетных средств и отслеживать их нецелевое использование. Также ожидается, что цифровой рубль расширит возможности проведения трансграничных платежей.

- Для граждан цифровой рубль – это упрощение финансовых операций и снижение расходов на банковское обслуживание. Все платежи и переводы будут осуществляться бесплатно. Кошелек будет доступен в приложении любого банка, а комиссий за платежи или переводы для физических лиц не установлено. Условия клиентского обслуживания улучшатся, появятся новые сервисы. Кроме того, уровень сохранности средств повысится с помощью специальной платформы под контролем Банка России.

- Для бизнеса введение цифрового рубля – это прежде всего снижение комиссий на банковское обслуживание. Сейчас самые низкие тарифы установлены для Системы быстрых платежей (0,4-0,7% от суммы), но использование цифрового рубля будет еще более выгодным. Тарифы для бизнеса составят 0,3% от суммы операции, а для компаний, предоставляющих жилищно-коммунальные услуги – 0,2%. [3].

Цифровой рубль открывает новые возможности для всех участников финансового рынка: для граждан, бизнеса и государства. Ожидается, что развитие платежной инфраструктуры повысит конкуренцию и позволит создать инновационные финансовые продукты и сервисы.

Список использованных источников:

1. Стратегия развития национальной платежной системы на 2021–2023 годы. [Электронный доступ] // Центральный банк РФ. — Режим доступа: https://cbr.ru/PSystem/b_doc/strategy_nps/
2. Цифровой рубль: концепция Центрального Банка Российской Федерации [Электронный доступ] // Центральный банк РФ. — Режим доступа: www.cbr.ru/analytics/d_ok/dig_ruble/
3. «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с внедрением цифрового рубля»: Законопроект № 270838-3 // система обеспечения законодательной деятельности.

УДК 336.7

Кирвалидзе Ксения Станиславовна

Научный руководитель:

Любименко Анна Игоревна

к.э.н., доцент кафедры менеджмента

Санкт-Петербургский государственный университет промышленных

технологий и дизайна

191186, Санкт-Петербург, Большая Морская, 18

ОСОБЕННОСТИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Своё начало история развития современной ипотеки в России берёт в конце XX века. До этой поры система ипотечного кредитования в нашем государстве находилась в стадии становления. Рынок Российского ипотечного кредитования стал формироваться в 1995 г., когда «ДельтаКредит» и «Сбербанк» начали предлагать кредиты под залог жилья, имеющегося у должника. Отбор клиентов был более разграниченным, условия выдачи займов стали в большей степени мягкими.

Ипотека в середине 90-х выдавалась всего лишь при наличии официальной заработной платы, а на сегодняшний день при подаче документов банк учитывает все источники дохода заёмщика. В тот период времени требовалось меньшее количество документов и справок, тем самым увеличился круг потенциальных заёмщиков, в связи с этим ипотечный рынок начал расти и развиваться. Строительная отрасль не развивалась, так как кредиты выдавались только на вторичное жилье. В сентябре 1997 г. был создан институт развития ипотеки под названием «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию», а в июле 1998 г. вступил в силу Закон «Об ипотеке». Данный закон был призван развивать кредиты для дальнейшего расширения бизнеса через выдачу ипотечных кредитов, а российских граждан - к покупке собственного жилья с привлечением заёмных средств [1].

Развитие ипотечного кредитования во всех странах с рыночной экономикой становится необходимым всесторонним институтом, используемым государством в сфере экономики и социальной политике.

Степень обеспеченности граждан любой страны жильём считается одним из ключевых признаков самодостаточности нации и формирования её культуры. Тем не менее, задача обеспечения жильём населения остаётся одной из основных в нашей стране. В качестве благополучного механизма решения поставленной задачи мировая практика рассматривает ипотечное кредитование.

Неограниченное использование, ценность и неповторимость сложного механизма ипотечного жилищного кредитования определили внимание большого количества специалистов к изучению данной формы кредитных отношений.

Актуальное понятие ипотеки формировалось постепенно. Его

возникновение было обосновано разными финансовыми нуждами общества, развитием его товарно-денежных взаимоотношений. Затем оно регулярно улучшалось с учётом особенностей определённых стран.

В настоящее время существует множество различных точек зрения на определение понятий «ипотека» и «ипотечное кредитование». Довдиенко И. В. считает, что ипотека представляет собой передачу в залог собственности в виде земли и другого недвижимого имущества с целью получения денежного займа [2].

По мнению Разумовой И. А., ипотека - это одна из основных форм имущественного обеспечения обязательства должника, при которой недвижимость остается в собственности должника, а кредитор в случае невыполнения последним своего обязательства приобретает право получить удовлетворение за счет реализации данного имущества [3].

Авторы - Грудцына Л. Ю. и Козлова М. Н. определяют ипотечный кредит как обеспеченный определённой недвижимостью, находящейся в собственности кредитора. Ипотечное кредитование - это предоставление кредита под залог недвижимости [4].

С точки зрения Меркулова В. В. ипотечное кредитование представляет собой достаточно сложный механизм:

- обеспечивающий финансами рынок недвижимости;
- основанный на четком и ясном праве и его неукоснительном выполнении;
- функционирующий в условиях рыночного регулирования финансовых взаимоотношений участников;
- контролируемый государством в целях решения определённых социальных проблем [5].

В законодательстве Российской Федерации долгосрочный ипотечный кредит определяется как кредит или заём, предоставленный банком юридическому или физическому лицу на срок 3 года и более для приобретения недвижимости под её залог в качестве обеспечения обязательства [1].

Предметом ипотеки в соответствии с Федеральным законом «Об ипотеке», могут быть не только комнаты, квартиры, жилые дома, но и земельные участки, гаражи, дачи, садовые дома, а также иные строения потребительского назначения.

Ипотечное кредитование рассматривается ровно как процедура, реализующая сущностную основу ипотечного кредита и направленная на удержание ссуженной стоимости с целью её абсолютного и своевременного возврата с помощью основных принципов (срочности, платности, целевого использования ссуженной стоимости, обеспеченности). Ипотечный кредит и ипотечное кредитование выступают как единое целое. Поэтому была разработана схема, которая определяет логическую взаимосвязь данных понятий (см. рисунок 1.1).

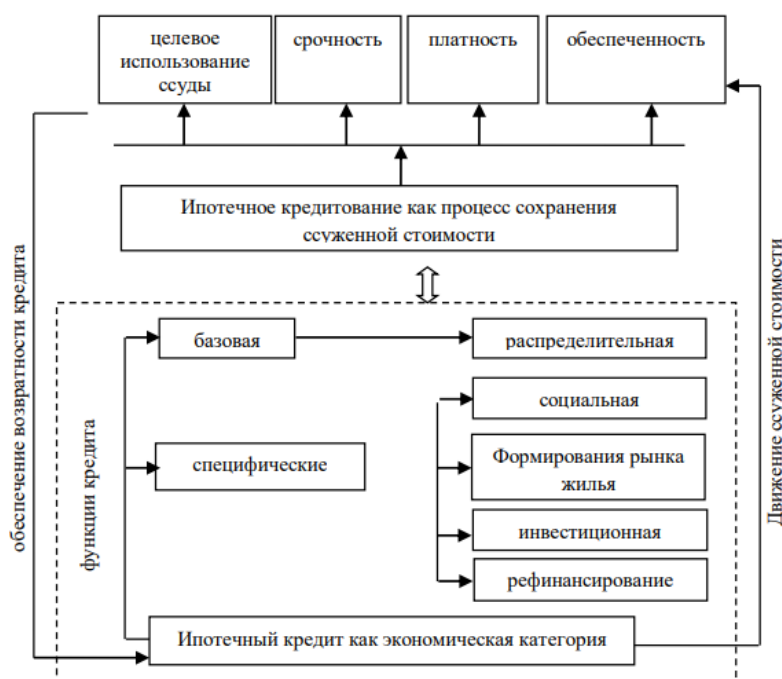


Рисунок 1 - Ипотечный кредит и ипотечное кредитование в системе кредитных отношений [1]

Ипотечное жилищное кредитование является разновидностью кредитных отношений и обладает своими особенностями в части его организации. В первую очередь это касается его субъектно-объектного состава. Субъектный состав характеризуется довольно большой численностью сторон (участников ипотечного кредитования может быть до десяти и даже более), которые плотно взаимосвязаны в осуществлении кредитной сделки (заёмщики, кредиторы, операторы вторичного рынка, органы государственной регистрации прав на недвижимое имущество, государство, инвесторы). Объект кредитных отношений является не менее своеобразным. Как правило, в его качестве выступает жилая недвижимость, та, которая приобретается на заёмные средства. Это обуславливает размер кредита, который определяется рыночной стоимостью жилья и своим долговременным характером.

К особенностям ипотеки относится то, что ссуда выдается на длительный период, могущий достигать в некоторых банковских программах 30-50 лет, клиент получает на руки крупные суммы, которыми можно рассчитаться за приобретаемое жилье. Недвижимость, согласно контракту по ипотеке, заключенному с банком, остается в собственности владельца - кредитно-финансовой организации, - до тех пор, пока заемщик не погасит полностью задолженность. Если же дебитор оказался неплатежеспособен, то кредитор забирает залоговое имущество, обеспечивая покрытие убытков. В связи с острой нуждаемостью в своем жилье большей части населения страны, государство разработало процедуру поддержки малоимущих граждан. Ее отличительной особенностью являются самая низкая ставка среди имеющихся предложений, а также бюджетная дотация по уплате кредита. В зависимости от персональной категории льготника, деньги предоставляются наличными, либо в виде сертификата, дающего полномочия на выплату части долга. Чтобы взять ипотечный кредит на льготных условиях, надо подтвердить право на

преференции.

Вид ипотечного кредита находится в зависимости от различных условий. На данный момент существуют следующие виды ипотечного кредитования: ипотека на вторичном рынке, ипотека на участие в долевом строительстве, ипотека молодой семье, кредит на улучшение жилищных условий [1].

В первую очередь рассмотрим такой вид кредитования как ипотека на вторичном рынке. С помощью её жильё приобретается у третьих лиц (собственников квартир), за счёт средств банка.

Вторым видом ипотечного кредитования в России является ипотека с долевым участием, она оформляется при приобретении жилья в строящемся доме. По данному виду кредита до получения прав собственности процентная ставка обычно выше на 1-2%. Получив документы на квартиру, нужно предоставить их банку и тогда ставка будет снижена.

Молодые люди, которым нужно жильё для создания семьи выбирают ипотеку молодой семье. В данном случае имеются ограничения на возраст заёмщика, и такой вид ипотеки выдаёт Сбербанк.

Кредит может быть предоставлен без подтверждения дохода и занятости. Если обратится к статистике, то в нашей стране наибольшей популярностью пользуется кредит на улучшение жилищных условий. Для предоставления данного вида кредита банк обязательно возьмет некое недвижимое имущество в залог, в роли такого имущества чаще всего выступает вновь приобретаемое жильё.

На сегодняшний день огромное количество банков предоставляют ипотечные кредиты, к ним относятся, например, Сбербанк, Уралсиб, ВТБ, Газпромбанк, Райффайзенбанк и другие. И хотя условия получения ипотеки могут отличаться от банка к банку, обычно базовыми условиями выступают следующие:

1. Возраст. Заёмщику должно быть не менее 21 года на момент обращения и не более 60 лет на момент погашения планируемого последнего платежа. Оптимальный возраст для получения ипотечного кредита от 25 до 40 лет.

2. Трудовой стаж. Обычно условием получения кредита в банке является непрерывный трудовой стаж не менее 6 месяцев. Также оценивается и общий стаж, отраженный в трудовой книжке. Хорошим показателем будет, если перерывы в стаже, связанные с изменением места работы, минимальны, а также нет резких смен сфер деятельности (из бухгалтерии в инженеры, затем в водители, потом в руководители).

3. Уровень дохода и способ его подтверждения. Уровень дохода влияет на максимально доступную сумму ипотечного кредита, а способ подтверждения («белый» или «серый») влияет на процентную ставку. При прочих равных параметрах кредита условия получения ипотеки при «белой» зарплате (полностью подтвержденной справкой из бухгалтерии работодателя по форме 2-НДФЛ) выгоднее, чем при «серой».

4. Первоначальный взнос. Первоначальный взнос — это собственные средства заёмщика, которые он вкладывает в покупку квартиры по ипотеке.

Наличие первоначального взноса - обязательное условие для любой ипотечной программы. Минимальный первоначальный взнос составляет 10% от стоимости квартиры. Стандартный первоначальный взнос - 30%.

Первоначальный взнос можно использовать также от продажи квартиры, в таком случае можно провести цепочку продаж с одновременной продажей старой квартиры и покупки новой с доплатой по ипотеке. Большинство банков пропускают такие альтернативные сделки. Также многие кредитные организации как Сбербанк России, Транскапиталбанк, Сургутнефтегазбанк» и другие предлагают клиентам ипотечное кредитование без первого взноса. Так как это рискованный кредит для банка, ставки по таким предложениям достаточно высокие. Обязательным требованием банка в данном случае является предоставление альтернативного залога для обеспечения кредита с нулевым взносом. Для этого необходимо учитывать такие моменты:

а) процентная ставка может варьироваться в диапазоне от 9 до 17% годовых. Она может зависеть от способа подтверждения дохода (выше при «сером» доходе), валюты кредита (ипотека в рублях дороже), сроке кредитования (чем длительней кредит, тем выше ставка), размера первоначального взноса (чем больше взнос, тем ниже ставка), типа процентной ставки (фиксированная ставка дороже плавающей на 1-2%).

б) минимальный срок получения ипотеки 5 лет, максимальный – 30 лет. Стандартные сроки для ипотеки составляют 10, 15, 20, 25 лет.

в) обязательным условием оформления ипотечного кредита является страхование.

Подводя итог вышесказанному, хотелось бы отметить, что ипотечное кредитование является наверно самым востребованным кредитом в нашей стране. При появлении ипотеки многие современные семьи смогли обзавестись собственным жильём. И хотя в настоящее время наша страна переживает, кризисные явления, ипотека не перестаёт пользоваться большим спросом у заёмщиков.

Список использованных источников

1. Федеральный закон "Об ипотеке (залоге недвижимости)" от 16.07.1998 N 102-ФЗ (последняя редакция) / Информационно-справочный портал «КонсультантПлюс» [электронный ресурс] Режим доступа: URL.: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19396/ дата обращения: 15.02.2024.

2. Ипотечное кредитование и перспективы его развития в России. Монография – М.: Мир науки, 2023. – Сетевое издание. mn.com/PDF/19MNNPM23.pdf

3. Разумова И. А. Ипотечное кредитование: Учебное пособие. — СПб.: Питер. 2006. 208 с: ил. — (Серия «Учебное пособие»).

4. Ипотека. Кредит. Комментарий жилищного законодательства / Л.Ю. Грудцына, М.Н. Козлова. — М.: Изд-во Эксмо, 2006. — 368 с. — (Юридический справочник).

5. Меркулов В. В. Мировой опыт ипотечного жилищного кредитования и перспективы его использования в России= World experience of mortgage housing crediting and prospects of its use in Russia: World experience of mortgage housing crediting and prospects of its use in Russia. - СПб.: Юрид. центр Пресс, 2003 (Акад. тип. Наука РАН). - 358 с., [1] : ил., табл.; 21 см. - (Теория и практика гражданского права и гражданского процесса); ISBN 5-94201-201-6 (в пер.).

УДК 336.719

Кичёв Павел Иванович

Бакалавр 2-го курса

Калужский филиал Финансового университета при Правительстве РФ, г.

Калуга, Россия

8-953-466-15-60, kichevpav@mail.ru

Научный руководитель: Губанова Елена Витальевна

к.э.н., доцент, доцент кафедры «Учет и менеджмент»

Калужский филиал Финансового университета при Правительстве РФ, г.

Калуга, Россия

ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ БАНКОВ КАК ИНСТРУМЕНТ МАНИПУЛИРОВАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМ ПОВЕДЕНИЕМ

В статье рассматривается принцип влияния банковских программ лояльности на модель современного потребительского поведения. Проанализирован наиболее популярный вид программы лояльности российских банков, а также выявлены причины и степень ее влияния на клиентов банков.

Ключевые слова: программа лояльности, банк, кредитная организация, потребительское поведение, клиенты, манипуляция.

В условиях современного уровня и темпов развития российского рынка банковских услуг, когда количество банковских кредитных организаций ежегодно увеличивается, в банковской отрасли формируется жесткая конкурентная среда, в рамках которой каждый отдельный банк стремится не только к удержанию уже имеющейся клиентской базы, но и к активному привлечению новой аудитории. Учитывая факт того, что непосредственно банковские продукты, а также условия их приобретения и дальнейшего использования во всех учреждениях являются однотипными и относительно схожими по содержанию, одним из ключевых инструментов повышения привлекательности банков для потребителей является политика клиенториентированности, в состав которой входят, в том числе, и программы лояльности, привязанные как к отдельным продуктам, так и к взаимоотношениям банка с клиентами в целом.

Актуальность рассматриваемой тематики обуславливается очевидным стремлением банков удержать и привлечь как можно большее количество клиентов ввиду, как было указано ранее, высокого уровня отраслевой конкуренции. С учетом современной культуры потребительского поведения, когда подавляющее большинство россиян стремятся сэкономить или получить максимально возможные выгоды от совершаемых покупок и используемых продуктов, в частности банковских, предлагаемые программы лояльности являются отличным инструментом манипулирования. Совокупность многочисленных маркетинговых методов, громких слоганов об «уникальной выгоде», а также современного потребительского менталитета формируют

определенный базис влияния на мышление клиентов банковских услуг.

На конец 2024г., согласно отчету Центрального банка, опубликованного деловым издательством «Frank Media», 98% россиян регулярно пользуются банковскими картами, а 73% из них являются активными пользователями различных программ лояльности банков и их партнеров. [1] Рассматривая конкретно данный процентный показатель более подробно, можно обратиться к исследованию, проведенному специалистами коммерческого банка «ФК Открытие» от 04.04.2023. [2]

Наиболее популярным типом банковской лояльности на 2023 год среди клиентов российских являются cash-back программы, суть которых заключается в возврате определенного процента от суммы совершаемой покупки на персональный счет клиента, привязанный к определенной карте. Стоит отметить, что на данный момент распространены несколько категорий подобных возвратов: в виде, непосредственно, денежных средств и в форме бонусных баллов.

В первом случае, при совершении покупки на счет клиента возвращается небольшой процент, чаще всего от 0,5% до 2%, от общей суммы потраченных денежных средств. Подобная система взаимодействия является относительно простой в реализации для банковских организаций и, при этом, достаточно понятной и легкодоступной для использующих ее клиентов. Однако, стоит отметить, что в любом подобном возврате средств, который подразумевает данный вид программ лояльности, замаскировано применение методов агрессивного маркетинга. Говоря более простым языком, суть данного вида манипуляции тождественна следующему выражению: «Чем больше вы будете тратить, тем больше средств сможете получить с помощью кэшбека». Ключевой манипулятивный момент кроется именно в скрытой стимуляции клиентов активно использовать конкретный банковский продукт и совершать большее количество затрат. Несмотря на незначительный процент возврата, денежное возмещение является отличной мотивацией к использованию программ лояльности, что подтверждается количественной динамикой совершаемых операций по российским банковским продуктам с подключенной функцией денежного кэшбека. (рис. 1)

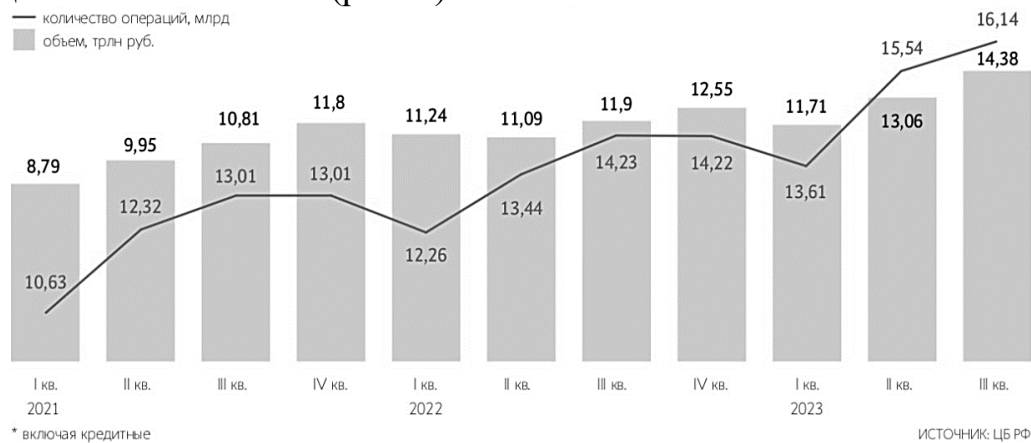


Рис. 1 Динамика количества проведенных транзакций по банковским кэшбек-продуктам за 2021-2023гг. [3]

Наиболее популярным примером банковского продукта с функцией денежного кэшбека является дебетовые карты банка «Тинькофф», держателями которой являются около 40 млн россиян. [1]

Во втором случае, после факта совершения оплаты конкретным банковским продуктом, клиенту автоматически начисляется определенное количество бонусов, которые в дальнейшем можно использовать для снижения цены на приобретаемые товары и услуг. Принцип работы бонусной системы лояльности идентичен кэшбеку: чем большую сумму клиент оплатит конкретным банковским продуктом, тем больше накопительных баллов он сможет получить. Однако, стоит отметить, что почти во всех подобных программах существует ряд ограничений, которые нацелены на стимулирование реализации потребительских затрат, например: возможность оплаты совершаемой покупки бонусными баллами составляет не более 20% от общей суммы, списание бонусных баллов возможно только при покупке на общую сумму не менее 2000 руб. и др.

Одним из наиболее ярких примеров бонусной системы лояльности является программа «СберСпасибо» от крупнейшего российского банка «СберБанк». Согласно данным, представленным на официальном сайте, пользовательская база данной программы лояльности составляет 54 млн активных пользователей. Среди компаний-партнеров, покупки которых можно оплачивать получаемыми бонусными баллами выделено 130 партнеров федерального масштаба и около 2000 региональных партнеров. [1]

Стоит отметить, что для банков возврат кэшбека с помощью баллов является более предпочтительным и, соответственно, более выгодным с коммерческой точки зрения. С помощью накопительного принципа данных баллов банковские кредитные организации перенаправляют клиента в специализированные партнерские программы своих контрагентов, получая с определенного количества приведенных потребителей комиссионные доходы.

Рассматривая вопрос о прибыльности программ лояльности для банков, стоит отметить, что кэшбек-программы являются очень выгодным вариантом в рамках поставленной цели сохранения и преувеличения клиентской базы. С помощью использования описанной выше потребительской выгоды, банки ориентируют клиента на совершение большего количества безналичных расчетов, что, во-первых, повышает востребованность их продуктов на рынке, а во-вторых, позволяет более четко контролировать денежные обороты физических лиц и определять их заинтересованность в определенных банковских продуктах. С помощью многоуровневых аналитических систем, задействованных в процессе отслеживания совершаемых безналичных операций (в частности, через мобильные приложения банков), встроенные алгоритмы автоматически предлагают клиентам наиболее актуальные кросс-продукты, исходя из их запросов, что позволяет поддерживать не только рентабельность и своевременную клиентоориентированность банка, но и увеличивать количество активных пользователей, что напрямую взаимосвязано с итоговой получаемой коммерческой прибылью.

Список использованных источников

1. Frank Media [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://frankmedia.ru/126767> (Дата обращения: 14.02.2024)
2. Ведомости [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/companies/bank-otkritie> (Дата обращения: 14.02.2024)
3. Губанова Е.В. Характеристика технологий продаж банковских услуг физическим лицам ПАО "Сбербанк". В сборнике: Финансовое просвещение. Сборник материалов XX Всероссийской научно-практической конференции по финансовому просвещению в России. Москва, 2023. С. 20-26.3. Центральный банк РФ [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://cbr.ru/> (Дата обращения: 14.02.2024)
3. Губанова Е.В., Полярина Е.М., Демичева М.А. Исследование тенденций развития ПАО "Сбербанк" с помощью swot-анализа // Аудит и финансовый анализ. - 2016. - № 6. - С. 272-276.
4. Центральный банк РФ [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://cbr.ru/> (Дата обращения: 14.02.2024) \

НАВЯЗЫВАНИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ

В статье рассматриваются причины и способы навязывания клиентам дополнительных услуг в банковском секторе.

Ключевые слова: банковский сектор, навязывание дополнительных услуг, защита прав потребителей

В век цифровых технологий и высокой конкуренции многие организации, производящие продукты и оказывающие услуги, борются за первенство в своей области деятельности. На первый взгляд борьба идет за лидерство среди клиентов и потребителей, положительные отзывы и признание качества, но на самом деле, все исчисляется цифрами. Количество проданных продуктов и услуг, приток новых клиентов и прибыль - главные показатели успеха. Организации делают все, для того чтобы их продукт покупали, а услугами пользовались: системы лояльности, качественные рекламные кампании, совершенствование продуктов под запросы потребителей. Но не всегда организации придерживаются политики абсолютной честности с клиентами. Многие из них готовы отступить от принципов ради лидирующих позиций на рынке. Одним из способов некачественного увеличения продаж является навязывание товаров и услуг. Данный способ подразумевает продажу дополнительных опций под предлогом скрытой необходимости. И первенство по использованию такого метода принадлежит банковскому сектору.

Банковский сектор уже давно вышел за рамки своего первичного функционала. При посещении физического офиса или открывая страницу личного онлайн кабинета, клиент может не только подать заявку на кредит или оплатить коммунальные услуги, но и воспользоваться всей экосистемой банка. Негосударственные пенсионные фонды, инвестиционные проекты, страховые продукты и пакетное обслуживание уже давно являются чем - то обычным для банковских клиентов. Сервисы по заказу продуктов и товаров на любой вкус, приложения для просмотра фильмов и прослушивания музыки, логистические услуги и платформы для здоровья тоже стали частью мира банковских услуг. Но как известно, увеличение числа продуктов и расширение сферы деятельности не означает увеличение количества клиентов в пропорциональном соотношении. А это значит, что теперь не только базовые продукты, но и новые нуждаются в популяризации и должном уровне продаж. Чтобы не потерять свою конкурентоспособность и окупить все затраты на нововведения банки прибегают к различным методам увеличения продаж и, к сожалению, навязывание является одним из основных способов. По данным Банка России, в прошлом году количество жалоб, поступивших регулятору по вопросам

навязывания услуг, достигло 5,8 тысяч. В первом квартале 2023 года их количество составило 1,1 тысяч, увеличившись на 3,5%. 51% заявлений пришлось на банки [2]. Если раньше, навязывание банковских продуктов и услуг было скрытым и даже постыдным, то теперь многие банки воспринимают это как наилучший способ увеличения продаж. И список данных продуктов навязывания увеличивается с каждым годом:

- платное смс информирование;
- автоплатежи;
- страхование кредитных продуктов;
- «подарочные» кредитные карты;
- страхование от мошеннических действий;
- льготные условия при приобретении пакетных продуктов;
- программы лояльности при подключении к экосистеме.

Это лишь малый перечень дополнительных продуктов, которые преподносятся, как обязательные. «Для увеличения шансов на одобрение кредита, необходимо оформить страхование жизни», «Процентная ставка по вкладу будет больше, если оформить подписку на наши сервисы», «Только для Вас банк одобрил кредитную карту на особых условиях, она дается в подарок к дебетовой», «Без платного смс информирования Вы не будете иметь полный доступ к информации по своим банковским продуктам». Такие фразы слышали практически все клиенты банковского сектора.

Но если метод навязывания давно известен даже клиентам, почему же он все еще актуален? Давайте рассмотрим две основные причины:

Во-первых, отсутствие или нехватка финансовой грамотности. Многие клиенты убеждены в своей некомпетентности в финансовых вопросах. Такие клиенты не читают договора, не проверяют информацию, полученную от менеджера банка и сразу ставят подписи везде, где стоят «галочки». Поэтому для данных клиентов любая информация, сказанная сотрудником банка, сойдет за правду. А так как все дополнительные услуги по методу навязывания преподносятся как обязательные, то клиенты не могут найти повод для отказа.

Во-вторых, полное доверие банку. Крупные банки, давно существующие на рынке, имеют свою верную аудиторию. Такие клиенты, даже умея читать договора и анализировать цифры, все равно будут доверять представителю банка. Они подпишут все, что им скажут лишь потому, что уверены в добросовестности сотрудников и банков. И даже при осознании необязательности услуги или продукта, клиент даст свое согласие на оформление, опираясь на сфабрикованные доводы менеджера. Это безоговорочное доверие зародилось еще в те времена, когда метода навязывания не было.

Исходя из этих причин, можно составить список действий и решений, которые помогут обезопасить клиента и его средства:

- 1) Услышав о новом продукте или услуге, не давайте согласие на оформление сразу. Сначала изучите информацию по продукту самостоятельно и взвесить все «за» и «против»;

2) Заключая договор, вдумчиво и внимательно ознакомьтесь со всеми его пунктами и убедитесь, что все условия понятны;

3) Насторожено относитесь ко всем дополнительным документам, которые дают к основному договору;

4) Просите предоставить документы, подтверждающие обязательность оформления услуги или продукта;

5) Помните, что информация о дополнительном продукте или услуге должны быть прописаны в документе в полном объеме;

6) Сопровождайте пожилых родственников при посещении офиса банка. Клиенты пенсионного возраста наиболее уязвимы и доверчивы. Именно они чаще всего являются жертвами навязывания продуктов и услуг;

7) Помните, что практически от любого продукта и услуги можно отказаться, а денежные средства вернуть. Чаще всего «период охлаждения» составляет 14 календарных дней;

8) Научитесь отказываться от продуктов и услуг, которые не нужны. Против уверенного «НЕТ» клиента у представителя банка не останется аргументов.

Но, помимо способов защититься самостоятельно, есть законы, которые в ситуации с навязыванием, всегда принимают сторону клиента.

На основании ст. 16 ч.3 ФЗ №2300-1 «О защите прав потребителя» от 07.02.1992 г.: «Продавец (исполнитель, владелец агрегатора) не вправе без получения согласия потребителя выполнять дополнительные работы (оказывать дополнительные услуги) за плату. Потребитель вправе отказаться от оплаты таких работ (услуг), а если они оплачены, вправе потребовать от продавца (исполнителя, владельца агрегатора) возврата уплаченной суммы» [4]. Другими словами, навязывать дополнительные товары и услуги к основной покупке запрещено. Навязывание услуг, с точки зрения защиты прав потребителя, является нарушением прав на свободу выбора товара, услуг или работ, а понесенные убытки возмещаются продавцом в полном объеме.

В октябре 2023 года частью 2.1 Федерального закона от 19.10.2023 N 505-ФЗ внесены изменения в «Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях» от 30.12.2001 N 195-ФЗ, регламентирующий ответственность: «влечет наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от двух тысяч до четырех тысяч рублей; на юридических лиц - от двадцати тысяч до сорока тысяч рублей» [1].

Потребителям, которые столкнулись с ущемлением своих прав, в том числе имущественных, т.е. понесли незапланированные расходы, были лишены возможности отказа от оплаты ненужных опций (в том числе дополнительных товаров и услуг), необходимо обращаться к виновному лицу (в данном случае - к исполнителю услуг) с претензией, а в случае если вопрос не разрешен - в территориальные органы Роспотребнадзора, приложив к обращению необходимые документированные доказательства, а также претензионную переписку [3].

Банковский сектор за последние 10 лет претерпел колоссальные изменения. Помимо внешнего вида, изменился и подход к клиентам. И для того чтобы не стать жертвой навязанных услуг, клиентам банковского сектора тоже необходимо развиваться: учиться вчитываться в документы и их анализировать, повышать свою финансовую грамотность и оставлять свою доверчивость за порогом офисов банка.

Список использованных источников

1. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 N 195-ФЗ [Электронный ресурс]: КонсультантПлюс, URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34661/ (дата обращения: 11.03.2024)
2. Попробуй докажи: в России принят закон о навязывании услуг [Электронный ресурс]: Лигал Академия, URL: <https://legalacademy.ru/sphere/post/poprobui-dokazhi-v-rossii-prinyat-zakon-o-navyazyvanii-uslug> (дата обращения: 05.03.2024)
3. *Роспотребнадзор напомнил о недопустимости навязывания допуг при заключении договоров с потребителями через Интернет* [Электронный ресурс]: КонсультантПлюс, URL: <https://www.garant.ru/news/1421536/> (дата обращения: 11.03.2024)
4. ФЗ №2300-1 «О защите прав потребителя» от 07.02.1992 г. [Электронный ресурс]: Официальный сайт системы Гарант, Режим доступа: URL: <https://base.garant.ru/10106035/89300effb84a59912210b23abe10a68f/> (дата обращения: 11.03.2024)

УДК 338:004

Косенко Виолетта, студент

ФГБОУВО «Санкт-Петербургский государственный университет
промышленных технологий и дизайна», Санкт-Петербург, Россия
+79944217891, violettakosenko635@gmail.com

Научный руководитель: старший преподаватель кафедры экономической
теории СПбГУПТД, Травкина Елена Александровна

ПРОБЛЕМЫ АТОМАТИЗАЦИИ РАБОЧИХ МЕСТ ИСКУССТВЕННЫМ ИНТЕЛЛЕКТОМ

В статье рассматриваются нынешние волнующие вопросы, касаемые будущего рабочих мест. Существующие проблемы и предположения о возможной потере рабочих мест в результате применения технологий искусственного интеллекта. Сможет ли искусственный интеллект полностью сместить и заменить людей с рабочих мест. Какие преимущества преобладают в технологиях искусственного интеллекта. Исследование и изучение технологических открытий и продвижений.

Ключевые слова: Искусственный интеллект, автоматизация, рабочие места, технологии.

Современные технологические прорывы в области искусственного интеллекта вызывают разнообразные дискуссии относительно возможной широкомасштабной потери рабочих мест вследствие его способности автоматизировать разнообразный и все больший набор задач, а также его влияния на различные области экономики.

В связи с быстрым развитием технологий, встали острые вопросы и опасения, а также появились предположения о возможной потере рабочих мест, вызванные быстрым развитием технологий и их распространением в применении в рабочей среде. Главными пропагандистами дискурса автоматизации являются те, кто именуется футуристами и активистами науки, которые изучают последние технологические открытия, а также дают свою оценку на будущее влияние на рабочие места и предоставляют свои прогнозы относительно автоматизации в обществе. Примерами являются Карл Бенедикт Фрей и Майкл Осборн – авторы книги «Будущее занятости: что ожидает рабочие места в эру автоматизации». Авторы представляют исследования, в которых они применили техники машинного обучения для анализа вероятности автоматизации различных рабочих мест. Они предлагают ряд интересных результатов, включая оценку того, сколько профессий могут быть заменены машинами и какие способности, и навыки могут оказаться наиболее ценными в будущем. Книга Фрея и Осборна вызвала широкий интерес и обсуждение в области экономики и трудовых отношений. Она помогает читателям лучше понять, какие профессии и отрасли могут оказаться наиболее уязвимыми перед автоматизацией и какие могут развиваться и создавать новые возможности для работников [1].

Искусственный интеллект обладает рядом характеристик, которые помогают ему автоматизировать рабочие места:

- Высокая вычислительная мощность, которая помогает обрабатывать огромные объемы информации, справляясь с этой в разы быстрее, чем человек;
- Машинное обучение и алгоритмы предсказания. Искусственный интеллект обучается и адаптируется на базе данных и опыта, что позволяет ему разрабатывать алгоритмы и принимать решения;
- Повышенная производительность, благодаря которой ускоряется производительность и повышается эффективность работы. Сложные операции автоматизируются, а процессы оптимизируются, что способствует сокращению затрачиваемого времени и повышению качества результата;
- Разработка робототехники. Искусственный интеллект является ключевой технологией в разработке автоматизированных систем, что позволяет создавать устройства, способные выполнять различные поставленные задачи.

Искусственный интеллект имеет свойство адаптироваться по новую реальность, а обычным работникам приходится самостоятельно развиваться, чтобы оставаться востребованными. В настоящее время множество компаний во всем мире интегрируют искусственный интеллект на рабочем месте и вкладывают значительные ресурсы в его внедрение и адаптацию. Искусственный интеллект становится неотъемлемой частью различных этапов работы сотрудников. Он широко применяется в области рекрутинга и адаптации новых сотрудников, в развитии и управлении талантами, а также в автоматизации и улучшении бизнес-процессов [2]. Искусственный интеллект становится основным инструментом либо для полной автоматизации рабочего процесса, либо для улучшения и помощи работникам в выполнении их задач с использованием робототехники, автоматизации процессов и других технологий. В связи с этим, появляется нужда в постоянной квалификации сотрудников и их развитии, так как на оставшиеся рабочие места устанавливаются высокую планку [3]. Также ещё одно из влияний искусственного интеллекта на автоматизацию рабочих мест проявляется в изменении распределении богатства в обществе. Существует риск того, что высококвалифицированные работники будут получать высокую заработную плату, а остальные работники будут получать низкую заработную плату или вовсе останутся без работы. Соответственно, это будет иметь социальные и политические последствия, так как будет рост бедности [4].

Лица, ответственные за формирование политики, играют ключевую роль в определении будущего трудовой сферы. Они должны инвестировать в программы образования и профессиональной подготовки, чтобы обеспечить, что работники обладают необходимыми навыками для успешного функционирования в новой экономике. Также, эти лица должны работать над тем, чтобы преимущества искусственного интеллекта распределялись справедливо.

При всех раскладах событий, нужно искать и предпринимать решения проблемы смещения искусственным интеллектом людей. На данный момент одни из решений проблем являются переквалификация и обучение. Нужно инвестировать в образование, в подготовку рабочей силы для освоения новых

навыков, которые требуются в тех сферах, где искусственный интеллект находит широкое применение. Также необходимо создать новые рабочие места. Необходимо стимулировать развитие новых профессий и отраслей, которые будут востребованы в рамках автоматизации. Ещё одним условием будет являться регулирование и этические стандарты. Нужно обратить внимание на внедрение соответствующих норм и стандартов, при которых будет регулироваться использование искусственного интеллекта, с целью защиты интересов потребителей и справедливости обращения с работниками. То есть, дальнейшая перспектива решения проблемы автоматизации с помощью искусственного интеллекта могут включать в себя более гибкую адаптацию рабочей силы, появления новых возможностей повышения эффективности в различных сферах.

Несмотря на это, нынешние исследования не прогнозируют снижение спроса на высококвалифицированных работников. Помимо этого, на данный момент нет достаточных доказательств, что искусственный интеллект сможет заменить рабочие места в ближайшем будущем. В общем мнении существует понимание того, что быстрое технологическое развитие стирает границы между работой, выполняемой людьми, машинами и алгоритмами, что приведет к существенной трансформации глобального рынка труда. При эффективном управлении этой трансформацией, она может привести к появлению новой эры работы, созданию новых рабочих мест и улучшению образа жизни людей. Однако, в случае недостаточного управления, такая трансформация может привести к новым проблемам, таким как увеличение неравенства, усиление разрыва в навыках и поляризация общества. Стоит также отметить, что не все профессии будут подвергнуты автоматизации рабочих мест искусственным интеллектом. Некоторые отрасли и профессии будут более подвержены автоматизации, но несмотря на это, всегда будет существовать потребность в человеческом труде и навыке, в подходе, креативности и эмпатии. Несомненно, влияние искусственного интеллекта на автоматизацию рабочих мест будет только расти и продолжать развиваться. И, конечно, эта система также неидеальна, но если правильно направить потенциал развития технологий, то это может выигрышно сказаться на будущее жизни и улучшения качества работы. Необходимо сформировать будущее работы так, чтобы были максимальные преимущества искусственного интеллекта, но при этом были минимальные риски.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Frey C. B., Osborne M. A. The future of employment: How susceptible are jobs to computerisation? / C.B. Frey, M.A. Osborne // *Technological Forecasting & Social Change*, 2018. - С. 254-280.
2. Ляпин И.А. Влияние искусственного интеллекта на рабочее место: текущее состояние и будущие перспективы / И.А. Ляпин // *Исследования в цифровой экономике*. №1, 2023г. – С. 137-176.
3. Никитенкова О. В. Влияние цифровизации на мировую экономику / О.В. Никитенкова // *Экономика и бизнес*, – 2020г. – С. 84-98.
4. Бабкин А.В., Лычагин М.В. Цифровизация экономических систем: теория и практика / А.В. Бабкин, М.В. Лычагин // *Монография*, – 2020 г. – С. 81-98.

УДК: 338.001.36

Красноперова Варвара Андреевна

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

+79199031974

email: varya018@icloud.com

Научный руководитель: доцент кафедры экономической теории, кандидат экономических наук Ефимова Надежда Филипповна

ЭКОНОМИКА ПОЛЬЗОВАТЕЛЬСКОГО ОПЫТА: КАК ДИЗАЙН ИНТЕРФЕЙСОВ ВЛИЯЕТ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНТЕРНЕТ-ПЛАТФОРМ

Данная статья исследует влияние дизайна интерфейсов на эффективность интернет-платформ, рассматривая тему через призму экономики. Представлен анализ, как элементы UX воздействуют на поведение пользователей и, следовательно, на ключевые показатели успеха платформ. Рассмотрены детали различных аспектов экономики, таких как предложение и спрос, конкуренция и монетизация, что позволяет раскрыть важность оптимизации пользовательского опыта для достижения экономической эффективности в цифровой среде.

Ключевые слова: дизайн, интернет-платформы, интерфейс, монетизация, пользователи интернет-платформ.

Современное цифровое пространство стало неотъемлемой частью повседневной жизни, и в этом контексте роль интерфейсного дизайна в экономике пользовательского опыта (UX) становится более существенной, чем когда-либо. Интернет-платформы, будь то веб-сайты, мобильные приложения или онлайн-сервисы, стремятся не только привлечь внимание пользователей, но и обеспечить максимально удовлетворительный и эффективный опыт взаимодействия. В этом контексте, вопрос о том, как дизайн интерфейсов влияет на эффективность интернет-платформ, становится предметом глубокого анализа. Данное исследование имеет целью разъяснить механизмы взаимодействия между дизайном интерфейсов и ключевыми экономическими показателями интернет-платформ: спрос, предложение, конкуренция и монетизация. Рассмотрим, как дизайн интерфейсов формирует и изменяет эти экономические параметры, влияя на успех и устойчивость интернет-платформ.

В основе экономики пользовательского опыта лежит понимание, что взаимодействие пользователя с цифровой платформой не ограничивается простым функциональным использованием. Это также включает в себя эмоциональные аспекты, восприятие, удовлетворение и лояльность. Принципы UX выходят за рамки технических характеристик и включают в себя аспекты, такие как удобство использования, доступность и эстетика, которые в совокупности формируют полный пользовательский опыт. Дизайн интерфейсов оказывает прямое воздействие на ключевые экономические показатели интернет-платформ. Например, увеличение уровня удовлетворенности пользователей, достигаемое через эффективный дизайн, может привести к

повышению их лояльности и увеличению продолжительности использования платформы. Это, в свою очередь, влияет на объем спроса и, следовательно, на общий успех платформы. С развитием технологий и изменением потребительских предпочтений появляются новые тенденции в области UX. Например, переход к мобильным устройствам, внедрение искусственного интеллекта и увлечение темой устойчивого дизайна – все эти аспекты оказывают влияние на то, как пользователи взаимодействуют с платформами и каким образом дизайн воздействует на их поведение. Понимание текущих тенденций необходимо для того, чтобы дизайн интерфейсов оставался актуальным и эффективным.

В первую очередь, дизайн интерфейсов напрямую воздействует на формирование спроса, исследуя влияние элементов UX на эмоциональное восприятие пользователей. Психологические аспекты, такие как цветовая палитра, шрифты, макеты, иконки, общее настроение сайта оказывают существенное воздействие, формируя предпочтения пользователей и их общее удовлетворение. Сайт должен оправдывать вложения в него, продавать и приносить прибыль. Мало обеспечить высокую посещаемость, нужно, чтобы пользователи совершали действия: заказывали и оплачивали товар или услугу, регистрировались на вебинар, оставляли контактные данные, подписывались на рассылку, которая поможет «прогреть» до покупки. Если таких действий мало, значит, конверсия низкая. Повысить её помогут доработка дизайна и контента. Конверсия — это процент посетителей сайта, выполнивших целевое действие (лиды). Формула расчёта: число лидов делится на общее количество посетителей ресурса [1]. Сайт должен быть не только красивым, но и визуально удобным, интуитивно понятным для пользователя. Рассмотрим сервис доставки еды в Петербурге, который называется «Dostaевский». На сайте компании грамотно разработан дизайн и навигация, расположение СТА-кнопок, он визуально приятный. Соответственно, конверсия сайта выше, как и лояльность клиентов (около полумиллиона человек), ежемесячный прирост клиентов – 31%, а ежемесячный прирост заказов – 41% [2]. Анализ тенденций конверсии в контексте дизайна интерфейсов позволяет выявить эффективные стратегии, которые способствуют увеличению спроса на услуги или продукты платформы. Оптимизация дизайна интерфейса становится ключевым моментом в увеличении продолжительности и частоты использования платформы.

Следующий важный аспект – влияние дизайна интерфейсов на предложение платформы. Брендинг и визуальная идентичность через дизайн играют существенную роль в формировании восприятия предложения. В российском цифровом пространстве существует ряд успешных брендов, где уникальные и визуально привлекательные интерфейсы оказывают положительное влияние на восприятие предложения платформы. Одним из выдающихся примеров является интернет-магазин Wildberries. Дизайн сайта и приложения, с его четко выделенными категориями, интуитивно понятным поиском и эффективной системой фильтрации, создает приятный и легко воспринимаемый пользовательский опыт. Эстетика интерфейса не только соответствует визуальной идентичности бренда, но и способствует удобству

использования, что положительно влияет на восприятие предложения Wildberries как многофункциональной и удовлетворяющей широкий спектр потребительских запросов. По итогам 2023 года чистая прибыль маркетплейса превысила 10 млрд рублей. В прошлом году оборот от продажи товаров и услуг на площадке Wildberries увеличился до 1,67 трлн рублей. Рост составил 98% [3]. Еще одним примером успешного сочетания дизайна интерфейсов и восприятия предложения является платформа Яндекс.Маркет. Четкость и минимализм в интерфейсе сайта создают впечатление надежности и профессионализма. Эффективная система фильтрации и подробные описания товаров упрощают процесс поиска и сравнения, что благоприятно влияет на восприятие Яндекс.Маркет как авторитетного и информативного ресурса для принятия покупательных решений. Техническая функциональность, предоставляемая через дизайн интерфейсов, формирует уникальность и конкурентоспособность услуг или продуктов платформы. Кроме того, реакция на изменяющиеся требования рынка играет важную роль в создании предложения, способного адаптироваться к динамике пользовательских требований. Исследование успешных случаев модификации предложения через дизайн позволяет выявить стратегии, эффективные в условиях постоянно меняющегося цифрового ландшафта.

Кроме того, дизайн интерфейсов становится важным фактором в условиях острой конкуренции в цифровой среде, играя роль в формировании конкурентных преимуществ для компаний. Российские компании активно осознают, что дизайн интерфейсов служит мощным инструментом для создания уникального стиля и привлекательности платформы. Например, банк «Тинькофф» выделяется среди конкурентов благодаря своему современному и инновационному интерфейсу. Простота использования, стильный дизайн и функциональность сделали его платформой, привлекающей внимание клиентов, что стало основой для формирования конкурентного преимущества в сфере финансовых услуг. Также важны стратегии дизайна, направленные на борьбу за внимание пользователей. Например, адаптация дизайна. Примером такой адаптации является компания «Delivery Club», которая активно конкурирует в сфере доставки еды. Их дизайн интерфейсов ориентирован на простоту заказа, быстроту обслуживания и визуальную привлекательность, что позволяет им успешно адаптироваться к динамичной конкурентной среде и занимать почетное второе место в рейтинге самых узнаваемых компаний доставки (31% респондентов в первую очередь вспоминают именно эту компанию) [4].

Если говорить о монетизации в заданном контексте, то улучшение дизайна интерфейсов напрямую влияет на данный показатель платформ. Например, повышение удовлетворенности пользователей через более привлекательные интерфейсы может увеличить активность посетителей платформы, что, в свою очередь, может повысить эффективность рекламных моделей монетизации и открыть дополнительные возможности для рекламодателей и, следовательно, увеличить доходы. Оптимизация дизайна интерфейсов требует разработки стратегий, направленных на максимизацию

доходов. Это включает в себя создание интерфейсов, которые не только улучшают визуальный опыт пользователя, но и стимулируют его к взаимодействию с дополнительными платными функциями или услугами. Например, платформы могут интегрировать привлекательные платные функции, которые будут доступны пользователям с подпиской, тем самым создавая дополнительные источники доходов. Примером оптимальной стратегии дизайна, направленной на максимизацию доходов, может служить платформа «Ozon». Компания активно внедряет в свой интерфейс инновационные элементы, способствующие не только улучшению пользовательского опыта, но и созданию дополнительных источников доходов. Одной из успешных стратегий является интеграция персонализированной рекомендательной системы в интерфейс. Благодаря анализу предпочтений и истории покупок, дизайн интерфейса акцентируется на индивидуальных потребностях каждого пользователя. Это не только содействует удовлетворенности клиента, но и способствует увеличению среднего чека за счет эффективных персонализированных предложений. Такие инновации делают платформу более конкурентоспособной и предоставляют дополнительные возможности для монетизации.

Подводя итог, хороший дизайн интерфейсов положительно влияет на финансовый успех интернет-платформ. Требуется глубокий анализ запросов пользователей, чтобы не только грамотно сформировать предложение, но и эффективно его подать, сделать продаваемым. Таким образом создаются эффективные стратегии для создания и развития интернет-платформ, способных соответствовать постоянно меняющимся требованиям пользователей и рынка в целом.

Список использованных источников:

1. Какие элементы дизайна повышают конверсию сайта: примеры и советы экспертов / vc.ru [[Электронный ресурс](https://vc.ru/design/225741-kakie-elementy-dizayna-povyshayut-konversiyu-sayta-primery-i-sovety-ekspertov)] — URL: <https://vc.ru/design/225741-kakie-elementy-dizayna-povyshayut-konversiyu-sayta-primery-i-sovety-ekspertov> (дата обращения 05.03.2024);
2. Dostaevский сегодня / Dostaevский франшиза [[Электронный ресурс](https://franchise.dostaevsky.ru/#plan)] — URL: <https://franchise.dostaevsky.ru/#plan> (дата обращения 05.03.2024);
3. Основательница Wildberries возглавила рейтинг богатейших женщин России / Деловой Петербург [[Электронный ресурс](https://www.dp.ru/a/2023/08/28/osnovatelnica-wildberries#:~:text=Чистая%20прибыль%20маркетплейса%20превысила%2010,России%20включили%20семь%20новых%20участниц)] — URL: <https://www.dp.ru/a/2023/08/28/osnovatelnica-wildberries#:~:text=Чистая%20прибыль%20маркетплейса%20превысила%2010,России%20включили%20семь%20новых%20участниц> (дата обращения 05.03.2024);
4. Какие сервисы доставки самые узнаваемые в России? / retail.ru [[Электронный ресурс](https://www.retail.ru/news/)] — URL: <https://www.retail.ru/news/> (дата обращения 25.02.2024).

УДК 336.76

Кузьменко Вадим Сергеевич

Университет ИТМО, Санкт-Петербург, Россия

Путята Галина Александровна

АОУ ВО ЛО «ГИЭФПТ», Гатчина, Россия

Павлова Елена Александровна

к.э.н., доцент, доцент факультета технологического менеджмента и инноваций
Университет ИТМО, Санкт-Петербург, Россия

ВЛИЯНИЕ ЭМОЦИЙ НА ФИНАНСОВЫЕ РЕШЕНИЯ: ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИНЯТИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ

Статья посвящена исследованию влияния эмоций индивида на решения, связанные с личными финансами, и анализу психологических аспектов при принятии инвестиционных решений. Еще со времен античности Аристотель и его последователи воспринимали эмоции как способ познания мира. Благодаря наблюдениям за эмоциями учились строить предположения (первые попытки прогнозирования) о будущем состоянии того или иного объекта. Через 18 столетий Рене Декарт приходит к пониманию эмоций через чувственные восприятия. Еще спустя век, Иммануил Кант классифицирует эмоции по принципу сильного (стенические) и слабого (астенические) их влияния на индивида. Таким образом, философы пришли к пониманию того, что знания и опыт, являются первостепенной основой, обуславливающей принятие тех или иных решений в жизни индивида.

Ключевые слова: инвестиционные решения, эмоции, паника, эйфория, модель Бартла, рискотерпимость

Финансовые решения — это не только математика и анализ данных, но также сложное взаимодействие человеческих эмоций и психологических факторов. Когда дело касается инвестиций, эмоции могут оказывать существенное влияние на наши решения, порой приводят к нерациональным и неоптимальным действиям. Человеческие эмоции, такие как страх, жадность, нетерпение и эйфория, могут сильно повлиять на наше поведение и принятие решений в финансовой сфере.

Инвестирование — это сложный и многогранный процесс, включающий анализ данных, оценку рисков и принятие обоснованных решений. Однако по закону Российской Федерации открыть брокерский счет может любой гражданин РФ старше 18 лет со статусом налогового резидента (т.е. проживающий в России не менее 183 дней в году). В связи с этим ежегодно множество неподготовленных и не имеющих знаний в области инвестиций людей приходят на фондовые рынки. Так в 2021 году больше половины инвесторов потеряли деньги на фондовом рынке, что следует из опроса сайта Investing [3]. В целом период с 2020 по 2023 нельзя назвать простым как для бирж, так и для экономики и бизнеса в целом. На фоне этого многие физические лица подвергались различным эмоциональным состояниям, посредством которых совершали множественные ошибки.

Стоит вкратце упомянуть несколько случаев, когда эмоции действительно

оказали большое воздействие на массы людей: дотком-пузырь, финансовый кризис 2008 года, биткоин-бум [2]. Эти примеры являются доказательством, как эмоции могут повлиять на принятие финансовых решений.

Одной из наиболее распространенных эмоций, влияющих на инвестиционные решения, является страх. Страх потери может заставить инвестора отказаться от рискованных активов или слишком рано продать свои инвестиции, пропустив возможность получить прибыль. С другой стороны, самоуверенность может привести к чрезмерной уверенности и принятию слишком высоких рисков, основываясь на предыдущих успехах. Оба этих фактора могут привести к нежелательным результатам.

Люди имеют тенденцию искать информацию, которая подтверждает их собственные предположения и убеждения. Это известно, как «подтверждение предубеждений» [4]. В контексте инвестиций это может привести к тому, что отдельно взятые личности ищут и слушают только те источники информации, которые подтверждают их представления о рынке. Это может привести к узкому и одностороннему восприятию и сужению анализа. Люди также имеют тенденцию переоценивать свою способность контролировать ситуацию. В контексте инвестиций это может проявляться в уверенности, что начинающие инвесторы способны предсказать будущее движение рынка или контролировать риски.

Начинающие инвесторы принимают решения на основе действий других людей, особенно в условиях неопределенности. Это явление известно, как «эффект стада» [1]. В контексте инвестиций это может привести к тому, что следуем за мнением большинства, не обосновывая свои решения на собственном анализе и исследовании. Это может привести к созданию «пузырей» на рынке и неоправданным колебаниям цен.

Люди имеют склонность переоценивать негативные эмоциональные реакции на потери по сравнению с позитивными эмоциями от выигрышей (эйфорией). Это явление известно, как «аверсия потерь». В контексте инвестиций это может привести к тому, что участники рынка становятся более осторожными и избегают риска после потерь, даже если есть рациональные основания для дальнейшего участия на рынке.

Эмоции часто могут влиять на способность анализировать информацию и принимать решения. Сильные эмоции могут привести к кратковременным изменениям в памяти и когнитивных процессах, что затрудняет объективное принятие решений. Однако существуют стратегии, которые помогают инвесторам управлять эмоциями и сделать более обоснованные решения. Важно осознать свои эмоции и их влияние на принятие финансовых решений. Вот несколько стратегий, которые помогают управлять эмоциями при инвестировании: образование и планирование, разработка инвестиционного плана, диверсификация портфеля, использование рациональных критериев принятия решений и создания собственной системы, обратиться за помощью к профессионалам.

Психологические аспекты играют важную роль в принятии инвестиционных решений. Осознание и управление эмоциями, разработка

стратегии, разнообразие портфеля и использование фундаментального анализа могут помочь принимать более обоснованные и осознанные решения.

Анализируя различные эмоции, такие как страх, жадность, эйфория и паника, стало ясно, что они могут привести к нерациональному поведению инвесторов и значительным потерям. Примеры из истории, такие как дотком-пузырь и финансовый кризис 2008 года, подтверждают негативное влияние эмоций на инвестиции. Однако, с помощью модели Бартла и классификации инвесторов по их эмоциональному фону и рискотерпимости, можно лучше понять инвестиционное поведение и предпочтения каждого инвестора. Осознание своих эмоций и рискотерпимости, а также адаптация соответствующих стратегий и подходов, могут помочь инвесторам принимать более осознанные и рациональные финансовые решения.

Для успешного инвестирования важно развивать финансовую грамотность и навыки управления эмоциями. Консультация с финансовыми специалистами, изучение и анализ рынка, а также разработка инвестиционной стратегии, которая учитывает эмоциональные факторы, помогут инвесторам преодолеть негативное влияние эмоций и достичь своих финансовых целей.

В итоге понимание влияния эмоций на финансовые решения является ключевым фактором для успешного инвестирования. Осознание своих эмоций, принятие рационального подхода и разработка адаптированных стратегий помогут инвесторам справиться с эмоциональными вызовами и принимать более обоснованные и выгодные инвестиционные решения.

Список использованных источников:

1. Бекмамбетов А. Психология инвестирования. URL: <https://vc.ru/u/945589-azat-bekmagambetov/626059-psihologiya-investirovaniya-2-chast> (дата обращения 04.03.2024).

2. Валюх Н. Крах доткомов: как лопнул крупный технологический пузырь и есть ли что-то похожее сегодня. URL: <https://journal.tinkoff.ru/news/requiem-for-a-dream/> (дата обращения 07.03.2024).

3. Губов М. «Неудачи инвесторов на фондовом рынке». Исследование сайта Investing.com Россия. URL: https://ru.investing.com/analysis/preview-200283534?preview_fp_admin_1234=this_is_1234 (дата обращения 05.03.2024).

4. Кастро В. Поведенческая экономика и Когнитивные искажения мышления. URL: <https://www.tinkoff.ru/invest/social/profile/VeronikaCastro/3c0ee885-fa6f-4010-902a-950ec67bf7fa/> (дата обращения 05.03.2024).

УДК 336.63

Кулаченкова Мария Михайловна

Студентка 1 курса

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

Научный руководитель: доцент кафедры менеджмента, доцент, кандидат экономических наук Жикина Ольга Витальевна

ПРОБЛЕМЫ ВЕДЕНИЯ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

В статье проанализированы проблемы современного гостиничного бизнеса в нашей стране. Вместе с тем возможности для развития малого гостиничного бизнеса и внутреннего туризма.

Ключевые слова: туристический бизнес, гостиничный бизнес, риски входа.

В современных условиях индустрия гостеприимства представляет собой одну из важнейших отраслей российской экономики. Именно она является основой туристического бизнеса. Наиболее динамично развивающаяся отрасль сферы обслуживания, приносящая многомиллионные прибыли в масштабах национальных экономик многих государств, – гостиничный бизнес. Как часть туристического бизнеса, гостиничный бизнес несет в себе огромный потенциал развития и для российского рынка. Сфера гостиничной индустрии характеризуется жесткой конкуренцией на рынке, которая обусловлена бурным развитием гостиничных услуг. В связи с этим, рассмотрение основных проблем рынка гостиничных услуг и путей их решения является актуальным на современном этапе развития экономики.

У сферы гостеприимства в России существует множество проблем, которые выделяются куда более явно, чем в той же сфере в других странах. В России представлены практически все крупнейшие мировые гостиничные сети, но встретить такое распространение наших сетей за границей – невозможно. В целом, отельная сфера развивается медленно, и эти проблемы гостиничного бизнеса в России обусловлены тем, что основную ставку инвесторы делают на строительство торговых и развлекательных комплексов, офисных и жилых центров. Гостиницы же откладываются на потом, поскольку сроки их окупаемости выше. В связи с этим даже в новых отелях сервис может быть ниже необходимого уровня, не налажена четкая система безопасности для гостей, не решен вопрос сезонности, когда в сезон отели переполнены, а в «несезон» простаивают без прибыли. Поэтому рассмотрим те риски, которые могут возникнуть при выходе на гостиничный рынок на сегодняшний день. К ним относятся такие, как:

- как правило, очень высокая стоимость входа в отрасль. Это либо выкуп здания, либо дорогостоящее строительство;
- снижение доходов населения страны. Экономическое положение в стране оказывается нестабильным и на него влияет множество различных внешних факторов. Никогда нельзя предсказать, каким будет

платежеспособный спрос через несколько месяцев. Стоит обратить внимание на то, что при этом люди меньше тратят на путешествия и стараются обеспечить удовлетворение хотя бы своих базовых потребностей;

- транспортные проблемы. Еще одна сложность, которой сложно управлять. На данный момент южные регионы страны остаются недоступны для перелета. И не удастся предугадать, какой будет транспортная доступность в ближайший высокий туристический сезон. Индустрии необходимо создание альтернативных маршрутов к местам отдыха и поддержка перевозчиков;

- рост арендного рынка жилья. Сегодня при поездках по стране очень часто люди выбирают аренду жилья. Это связано с тем, что на данный момент именно такой формат оказывается для многих более удобным. При этом не возникает ограничений по оплате или языковому барьеру, которое ранее стимулировало выбор именно гостиниц или поездок на отдых по путевкам.

Есть и другие потенциальные сложности, которые приводят к тому, что вероятность успеха в гостиничном бизнесе становится ниже. Но при этом стоит обратить внимание на то, что потенциальные факторы риска могут меняться в зависимости от региона, в котором работает организация гостиничного бизнеса.

Также при ведении бизнеса гостиничная индустрия сталкивается с трудностями, которые необходимо решить для возможности дальнейшего развития.

Малым объектам размещения зачастую не хватает финансовой поддержки от государства. Хотя государственные программы по поддержке туристической отрасли пошли индустрии на пользу, небольшие отели и гостиницы, создающие потенциал для загородного туризма, отступают на второй план по сравнению с проектами, рассчитанными на 100 номеров и больше. Гостиничному бизнесу всё ещё необходима поддержка властей, малому бизнесу в этой сфере функционировать непросто, а уже построенные объекты теряют свой потенциал.

Отели класса «люкс», столкнувшиеся с недостаточной загрузкой, успешно справляются с трудностями, компенсируя недостаток гостей повышением тарифов. Благодаря программе кредитов по льготной ставке в 5 % на сегодняшний день, в Подмосковье уже возник спрос на строительство отелей высоких ценовых сегментов.

Снижение потока зарубежных туристов, весьма сказавшееся на загрузке высокоценовых отелей, приведёт к повороту в сторону Ближнего Востока и Азии. Ожидается, что китайские туристы станут основными гостями отелей в больших городах и, таким образом, компенсируют недостаточную загрузку.

Развитие гостиничного бизнеса в 2023 году имело свои особенности, но даже несмотря на экономический кризис, это очень перспективное направление [1]. Этому способствует активация внутреннего туризма, поддержка отрасли государством, закрытие границ и переориентация туристов на иные виды отдыха. Российские гостиницы постепенно приближаются к мировому уровню, и уже сейчас есть отельеры, которые предоставляют самый высокий сервис. Сейчас гостиничная отрасль в России претерпевает стремительные изменения

на фоне происходящих во внешней и внутренней политике событий (AZIMUT Hotels, Cosmos Hotel Group или Heliopark) [2]. Индустрия пережила уход большого числа зарубежных компаний с гостиничного рынка и падение доли иностранных туристов, особенно перемены коснулись курортных и туристических зон на западных границах. Среди них - британская компания InterContinental Hotels Group (IHG) (отели Holiday Inn, Crowne Plaza, InterContinental и Indigo), Marriott International (бренды Sheraton, Ritz-Carlton, Renaissance), Hyatt International (он отключил гостиницы от системы бронирования, отозвал генеральных менеджеров, но бренд оставил). Бывшие отели норвежской группы Wenaas в Санкт-Петербурге будут работать под брендом Cosmos. Отели финской S-Group в Санкт-Петербурге, работавшие под брендом Sokos, перешли под управление инвесторов - владельцев ИТ-компании Awara. Многие отели перекупили российские бренды, но есть и те, что остались на российском рынке.

Однако перемены на рынке открывают большие возможности для развития малого гостиничного бизнеса и внутреннего туризма, раскрытия богатого рекреационного потенциала нашей страны.

Список использованных источников

1. Рентабельность российских гостиниц снизилась в 2023 году, несмотря на рост выручки. – Режим доступа: <https://mag.russpass.ru/business/rubric/novosti-1/rentabelnost-rossijskih-gostinic-snizilas-v-2023-godu-nesmotrya-na-rost-vyruchki> (Дата обращения: 12.03.2024)
2. Официальный сайт сети отелей AZIMUT Hotels. – Режим доступа: <https://azimuthotels.com/ru/info/about> (Дата обращения: 12.03.2024)

УДК 658.8

Лизовская Вероника Владимировна

к.э.н., доцент, доцент кафедры экономической теории

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

Тел. 8 921 3836601, e-mail: Lizovskaya.vv@mail.ru

СОВРЕМЕННЫЕ ТRENДЫ ПРОГРАММ ПОКУПАТЕЛЬСКОЙ ЛОЯЛЬНОСТИ

В статье анализируются основные изменения в формировании программ покупательской лояльности, основанные на трендах современного бизнеса и покупательского поведения, приведены примеры успешной реализации отдельных элементов программ российскими компаниями, представлена актуальная статистика по действию программ лояльности.

Ключевые слова: программа лояльности, мотивация, скидки, бренды, геймификация

Мировые события последних лет стали причиной изменений покупательского поведения, что привело к необходимости для многих компаний корректировать свои стратегии работы с клиентами. Инфляция, снижение располагаемых доходов и многие другие причины привели к тому, что потребители более внимательно относятся к покупкам и выбирают наиболее выгодные предложения. Почти 70% потребителей признают, что они постоянно изучают разные бренды, чтобы получить лучшие предложения, что подтверждает, что лояльность сейчас является более сложной задачей, чем когда-либо. [5]

Результаты последних исследований показывают, что растет доля покупателей, участвующих в программах лояльности и приобретающих товары со скидками. Так, по итогам 2023 года 74% аудитории российских маркетплейсов являются участниками программы лояльности и 75% - покупали товары со скидками. Покупатели стали более расположены к покупкам в рассрочку (27% покупателей), а 39% покупателей активно ищут скидки и акции в магазинах и на маркетплейсах [1].

В подобных изменяющихся условиях компании активно применяют инструменты стимулирования сбыта для мотивации покупателей к выбору торговой точки и совершению покупки. При этом, даже в вопросах формирования программ лояльности можно выделить определенные тренды, основанные на изменившихся моделях покупательского поведения, изменении предпочтений и ожиданий в отношении программ лояльности.

Большинство компаний продолжает использовать скидки и баллы программ лояльности, однако, как в России, так и за рубежом активно растет использование платных программ лояльности. Так, по данным компании Deloitte, ежегодный прирост доли участников подобных программ лояльности с 2021 по 2023 год составляет более 15%, а в 2023 году уже 53% покупателей за рубежом является их пользователями. [5] Понимая подобную тенденцию, многие российские маркетплейсы также активно привлекают пользователи к участию в своих платных программах, обещая особые условия (бесплатная доставка, отсутствие комиссий

за отмену, увеличенные сроки возврата), специальные цены и условия оплаты, а иногда даже подарки. Все это имеет смысл, так как позволяет компаниям привлекать дополнительный трафик, увеличивать вовлеченность и количество покупок, что, в свою очередь, увеличивает пожизненную ценность клиента. При этом, рост вовлеченности в платных программах возможен только в том случае, когда их вознаграждения и преимущества существенно отличаются от бесплатных.

Как и ранее, легкость, простота и прозрачность программ лояльности являются основой успешных программ. Простота предполагает, что клиенту легко зарегистрироваться и участвовать, а также легко зарабатывать и использовать финансовые вознаграждения. Исследования отмечают рост значимости простоты программы на 5% ежегодно.

Под прозрачностью следует понимать использование данных для информирования потребителей об уровнях и льготах программ лояльности и понятность использования их данных в процессе реализации программы. При этом, готовность пользователей делиться своими данными с программой постоянно колеблется. Причина этого видится в том, что потребители не верят, что действительно получают персонализированные предложения, отличные от того, что получают другие пользователи программы.

Успешная программа лояльности означает, что клиенты видят в ней ценность, которая со временем только растет. Таким образом, для того, чтобы программа лояльности оставалась актуальной и привлекательной для потребителей, компания должна проводить мониторинг программы с использованием подробной аналитики клиентских запросов и действий.

Важным изменением в работе программ лояльности в последние годы стало то, что интерес потребителей к кобрендинговым программам упал. Так, в период с 2022 по 2023 год он снизился на 11%. Кроме того, менее 40% респондентов поколения X или старше проявляют желание получить кредитные карты, связанной с программой лояльности, не обращая внимания на преимущества таких карт. [4]

Компании продолжают наиболее активно использовать бонусные программы (более 60% компаний). Программы, основанные на баллах, награждают клиентов баллами за каждую покупку, что делает их популярными в розничной торговле, например, в ресторанах. Когда клиенты набирают определенное количество баллов, они могут обналить эти баллы, чтобы получить продукт или скидку.

Ряд торговых компаний применяет многоуровневые программы лояльности, которые разделяют клиентов по уровням, при этом больше вознаграждений предлагается клиентам на более высоких уровнях программы. В некоторых программах используются названия драгоценных металлов — серебра, золота и платины, они стараются мотивировать клиентов тратить больше и достигать более высоких уровней для получения более высоких вознаграждений. Такой подход используют магазины косметики, некоторые строительные магазины и другие.

Важным трендом сегодняшних программ лояльности и современного

бизнеса в целом является геймификация. Для повышения вовлеченности, роста трафика и с целью мотивации к покупкам отдельных товаров и другим действиям активно применяются игры, доступ к которым получают участники программ лояльности через мобильные приложения или на сайте. Благодаря участию в играх потребители могут лучше изучить ассортимент компании и познакомиться с особенностями маркировки товаров на полках (различиях в этикетках). Данная задача хорошо реализована компанией ВкусВилл, когда при прохождении различных уровней игры потребитель обучается и становится лучше осведомлен об особенностях предложения компании. [3] Ее игровое приложение так и называется - «Путешествие по карте лояльности».

Другой подход успешно реализован в приложении бренда Пятерочка, который в связи с юбилеем (25 лет) предложил покупателем участвовать в игре и зарабатывать призы. При прохождении уровней игры (всего их 60), покупатели не только получают интересные задания, но и выигрывают различные призы, начиная от специальных возможностей в игре, скидок на товары в сети, бонусы и предложения от партнеров, советы по приготовлению и прочее. Использование игры не только увеличивает трафик, как делает большинство компаний, но и мотивирует клиента на покупку отдельных товаров, по которым можно получить дополнительные баллы при приобретении в торговой точке. Таким образом, компания сформировала четкую связь для покупателя между участием в интересной игре и посещением торговой точки и приобретением товара. Вариант, предложенный брендом Пятерочка, можно считать наиболее продуманным, интересным и мотивирующим. В сети Дикси также была предложена игра, при прохождении уровней в которой покупатель мог получать скидки. Однако, он оказался намного менее увлекательным и мотивирующим, по сравнению с Пятерочкой, где видна серьезная подготовка и продуманность действий и мотивационных программ, а также, несомненно, большой бюджет на реализацию. [2]

Готовность компаний вкладывать средства в программу лояльности объясняется пониманием значимости вопросов удержания клиентов и поддержания лояльности.

При этом, по данным исследований 44% компаний больше внимания уделяют привлечению новых клиентов, и только 18% — удержанию существующих. [5] Хотя статистика программ лояльности показывает необходимость большего внимания именно к существующим клиентам. Так, 80% будущих доходов компании поступает всего от 20% существующих клиентов. Отмечается, что существующие клиенты склонны пробовать новые товары и тратить больше по сравнению с новыми клиентами. Лояльные постоянные клиенты тратят как минимум на 33% больше, чем новые клиенты, они дольше взаимодействуют с компанией, тратя на 67% больше на третий год взаимодействия (с 31 по 36 месяц) в сравнении с покупками с 1 по 6 месяц. А рост удержания клиентов на десять процентов, может увеличить стоимость компании на 30%.

И, несмотря на то, что относительная стоимость привлечения клиентов существенно снизилась (так, привлечение нового клиента обходится всего на

5% дороже, чем поддержание удовлетворенности и счастья существующего, тогда как ранее соотношение было 6:1), примерно 10-20% новых клиентов не возвращаются и не совершают повторных покупок. Таким образом, внимание к вопросам удержания клиентов должно не только поддерживаться, но и

Список использованных источников:

1. Названа доля участников программ лояльности среди покупателей маркетплейсов [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://lenta.ru/news/2024/03/06/nazvana/> (Дата обращения: 19.03.2024).

5. Правила проведения и условия участия в маркетинговой Акции «25 лет Пятёрочке!» [Электронный ресурс] - Режим доступа: https://actions.5ka.ru/upload/promo-300124/game_rules.pdf (Дата обращения: 20.03.2024).

4. Путешествие по карте лояльности [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://vkusvill.ru/card/> (Дата обращения: 18.03.2024).

2. *Deloitte Shares Loyalty Trends and Best Practices for 2024* [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://www.retailtouchpoints.com/topics/loyalty/deloitte-shares-loyalty-trends-and-best-practices-for-2024> (Дата обращения: 19.03.2024).

3. *Trends Shaping How Customer Loyalty Programs Are Run* [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://emulent.com/blog/trends-customer-loyalty-programs/> (Дата обращения: 18.03.2024).

УДК 332.364

Лисова Мария Сергеевна

студент

ФГБОУВО «Санкт-Петербургский государственный университет
промышленных технологий и дизайна», г. Санкт-Петербург, Россия
+79179613504, lisova.maria@vfif.ru

Научный руководитель: старший преподаватель кафедры экономической
теории СПбГУПТД, Травкина Елена Александровна

ВЗАИМОСВЯЗЬ ЭКОЛОГИИ И СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ МЕРЫ В ОБЛАСТИ СБЕРЕЖЕНИЯ РЕСУРСОВ И ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

Сознание экологических проблем, происходящих в результате экономических действий является ключевым для развития устойчивого подхода к использованию природных ресурсов и охране окружающей среды. Понимание влияния экономической активности на экологию помогает принимать осознанные решения и реализовывать меры по снижению негативного воздействия на экосистемы. В данной статье рассматривается вопрос взаимодействия современной экономики и экологии, а также меры мировой государственной политики по вопросу сбережения ресурсов.

Ключевые слова: экономика, промышленность, цифровизация, экология, биосистема, ЮНЕП.

В настоящее время важно осознавать экологические проблемы, которые возникают из-за нашей экономической деятельности. Разрушение почвы, загрязнение воздуха, вырубка лесов, изменение климата, увеличение уровня углекислого газа в атмосфере – все эти явления говорят о том, что современная деятельность человека несовместима с окружающей природной средой. Важно понимать, что окружающая среда предоставляет нам ресурсы для экономического развития, но эти ресурсы безграничны. Так, например, по оценкам, 24% всех рецептурных лекарств в мире содержат соединения, полученные из растений, находящихся в разрушающейся биосистеме [1, с. 427]. Если люди не будут бережно относиться к природе, это может привести к кризису, который негативно отразится на экономике и с высокой вероятностью приведёт к её обрушению. По сути своей "мы стали свидетелями того, как человек, стремясь покорить силы природы, в конце концов, столкнулся с глобальным экономическим и экологическим кризисом" [2, с. 49].

Современная экономика, оперирующая с цифровыми технологиями, требует от человека более высокого уровня интеллектуального развития. Уровень интеллекта в значительной степени зависит от общего развития человека и его физического здоровья, которое влияет на него через экологическую обстановку и окружающую среду. С одной стороны, изучая взаимосвязь человека с окружающей средой, можно увидеть, как это влияет на его экономическую деятельность, с другой стороны, анализируя экономическую сферу общества, можно сделать выводы о состоянии общей экологической обстановки, которая возникает в результате подобной

деятельности.

Обеспечение экологически ориентированного роста экономики и внедрение экологически эффективных инновационных технологий, на которые общество и государство обратили внимание из-за необходимости бережного отношения к природным ресурсам, невозможны без сохранения благоприятной для жизни и здоровья человека окружающей среды [3]. На эту же доктрину ссылается программа ООН по окружающей среде – United Nations Environment Programme (Единая национальная программа по сохранению окружающей среды / сокр. ЮНЕП). Программа, разработанная в рамках Организации Объединенных Наций, направленная на согласование сохранения природы на уровне всей системы предлагает 6 направлений «концентрации»:

1. Программа по изменению климата ЮНЕП улучшает способность государств интегрировать меры по приспособлению и смягчению последствий изменения климата, а также обеспечивает лидерство в развитии технологий и финансирования в этой области. Основным акцентом ЮНЕПа – содействие переходу к низкоуглеродным обществам, совершенствование научного понимания климата, развитие возобновляемых источников энергии и повышение информированности общественности;

2. Постконфликтная деятельность и борьба со стихийными бедствиями ЮНЕП проводит экологические оценки в странах после конфликтов и стихийных бедствий, а также предлагает рекомендации по улучшению управления окружающей средой через внедрение соответствующих законодательных и институциональных механизмов;

3. Методы управления ЮНЕПа экосистемами способствуют эффективному управлению и восстановлению экосистем, с учетом принципов устойчивого развития, а также способствуют использованию экосистемных услуг. Примером может служить Глобальная программа действий (ГПД) по защите морской среды от негативного воздействия сухопутной деятельности;

4. Экологическое управление ЮНЕП оказывает поддержку правительствам в создании, внедрении и укреплении необходимых процессов, институтов, законов, политики и программ для достижения устойчивого развития на всех уровнях, а также учета экологических аспектов при планировании этого развития;

5. ЮНЕП также активно работает над уменьшением негативного воздействия вредных веществ и опасных отходов на природу и человеческое здоровье. Организация в настоящее время ведет переговоры по созданию глобального соглашения по ртути и внедряет эти проекты по стратегическому подходу к международному регулированию химических веществ с целью снижения рисков для здоровья и окружающей среды;

6. Ресурсоэффективность/устойчивое потребление и производство ЮНЕП уделяет особое внимание региональным и глобальным усилиям по обеспечению производства, переработки и потребления природных ресурсов более экологичным способом. Например, Марракешский процесс - это глобальная стратегия поддержки разработки 10-летних программ по устойчивому потреблению и производству. [4]

На данный момент совершенствование технологических инноваций и промышленного производства должно привести в итоге к улучшению экологической обстановки в стране. Однако несмотря на установку жестких нормативов по охране окружающей среды, государство не всегда обладает достаточной эффективностью в контроле за их соблюдением. Это приводит к ситуации, когда компании могут продолжать деятельность с нарушением экологических правил и норм, несмотря на наличие средств и технологий, способных снизить негативное воздействие на окружающую среду [5].

По мнению исследователей, необходимо разработать стратегию занятости молодежи, которая адаптирована к современным тенденциям цифрового мира, чтобы обеспечить рациональное использование природных ресурсов. «И особенно важно учитывать риски, которые несёт современная цифровая экономика: повышение экологических рисков и требований к уровню природопользования; высокая скорость и непредсказуемость изменений; непостоянная занятость; платформенный подход; потребность в изучении новых технологий; смена кадровых потребностей: уровень требований всё больше не соответствует уровню молодых кадров, а скорость изменения требований меняется быстрее, чем образовательные программы; автоматизация труда приводит к сокращению рабочих мест; снижение профессиональных и интеллектуальных навыков; цифровая зависимость» [6, с.84].

Таким образом, важно понимать, что экономический вектор развития не всегда способствует улучшению качества жизни, а поддержание экологической составляющей в свою очередь может также негативно отражаться в замедлении экономического роста, однако в первом случае поднимается вопрос ограниченности ресурсов, а во втором лишь увеличение затраченного времени. По мнению специалистов, экономический механизм регулирования природопользования и охраны окружающей среды должен быть направлен на создание экономической ответственности субъектов хозяйственной деятельности за негативное воздействие на окружающую среду и их заинтересованность в осуществлении природоохранной деятельности [7].

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Штебнер, С.В. Взаимосвязь экологии и экономики / С.В. Штебнер // Бюллетень науки и практики Т. 8. №8. 2022 г. – С. 424 – 429
2. Кениспаев, Ж.К. Понятия цифровой экономики и экологии человека как компоненты современного образования / Ж.К. Кениспаев, Н.Д. Скосырева, Г.Ж. Бальтанова, Н.С. Серова // Мир науки, культуры, образования №3 (82) 2020 г. С. 48 - 50
3. Сорокина, Ю.В. Экологическая безопасность в механизме реализации государственной политики в области экологии / Ю.В. Сорокина, Е.А. Тарасова // Вестник Саратовской государственной юридической академии №4 (99), 2014г. – С. 219 – 222
4. UNEP: United Nations Environment Programme (URL: <https://www.un.org/youthenvoy/2013/08/unep-united-nations-environment-programme/>) Дата посещения: 17.03.2024
5. Федосеева А.М. Противоречия в развитии единой государственной экологической политики на современном этапе / А.М. Федосеева // Актуальные проблемы государственной экологической политики. Уфа, 2010. С. 165 – 172
6. Бугаев, Т.Х. Трудовой потенциал молодёжи для развития экологии в условиях

цифровой экономики / Т.Х. Бугаев, И.И. Болтукаев, Г.Ш. Амерханова // Международный журнал: Естественно-гуманитарные исследования №41 (3), 2022г. – С. 80 – 85

7. Толиков В.Н. Экономика Экологии // В.Н. Толиков, Е.Э. Смолина / Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. Экономика 2021г. – С. 76 – 82

УДК 336.717.13

Лупий Наталья Владимировна

Магистрант

НАО «Торайгыров Университет», Павлодар, Республика Казахстан

+77006678159, natalyalupiy098@gmail.com

Научный руководитель: Нарынбаева Айна Сериковна

доктор экономических наук, профессор

АНАЛИЗ РИСКОВ МОШЕННИЧЕСТВА В СИСТЕМЕ ЭЛЕКТРОННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ РЫНКА ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Данная статья представляет собой анализ рисков мошенничества в системе электронных платежей в условиях развития рынка информационно-коммуникационных технологий. С актуальностью использования электронных платежей и повышением использования различных технологий, включая мобильные платежи и цифровые кошельки, риски мошенничества так же увеличиваются. В статье рассматриваются основные вызовы и препятствия, связанные с мошенничеством в системе электронных платежей, а также обсуждаются практические стратегии для их решения.

Ключевые слова: электронные платежи, информационно-коммуникационные технологии, рынок, кибератака, идентификация, аутентификация.

В условиях роста рынка информационно-коммуникационных технологий наблюдается значительный рост использования электронных платежей. Это открывает новые возможности для потребителей и предприятий, однако высокая степень цифровизации также создает новые риски, связанные с мошенничеством в сфере электронных платежей. В связи с этим становится критически важным анализировать эти риски и разрабатывать стратегии их предотвращения.

Электронные платежи – это преимущественный способ совершения финансовых операций в современном мире, обеспечивающий удобство и эффективность как потребителям, так и предприятиям [1].

Основные способы электронных платежей, которые распространены на данный момент:

- Кредитные и дебетовые карты являются одними из самых популярных вариантов электронных платежей, позволяющих пользователям проводить покупки и оплачивать услуги, используя свои карты, привязанные к банковским счетам.
- Электронные кошельки, или eWallets, представляют собой цифровые инструменты для хранения денег и осуществления онлайн-платежей без необходимости вводить данные карты или банковского счета при каждой транзакции. Примерами являются PayPal, Apple Pay, Google Pay и другие аналогичные сервисы.

- Банковские переводы позволяют перемещать средства с одного банковского счета на другой с помощью банковских систем или специализированных платежных платформ.
- Электронные чеки, аналогичные бумажным, используются для оплаты счетов или перевода денег между счетами через банковские системы.
- Мобильные платежи осуществляются через мобильные устройства, такие как смартфоны или планшеты, с использованием специальных приложений или технологий NFC, а также оплата через QR-код.
- Криптовалютные платежи позволяют отправлять и получать платежи в криптовалютах, таких как Bitcoin, Ethereum и другие, с помощью криптовалютных технологий и блокчейн-сетей.

Важно рассмотреть основные риски, связанные с электронными платежами, и разработать стратегии их смягчения.

Одним из основных рисков является кража личных данных и финансовой информации. Возможность хищения конфиденциальных данных пользователя, таких как номера карты, даты их действия, кода CVV/CVC, а также логинов и паролей от аккаунтов, может привести к серьезным финансовым потерям и утечкам личной информации.

Другим значительным риском является фишинг - вид мошенничества, целью которого является выведение пользовательских данных, таких как пароли, логины, пин-коды, путем обмана. Киберпреступники могут использовать фальшивые электронные письма, веб-сайты или социальные сети, чтобы заманить пользователей на предоставление своих личных данных.

Третьим важным риском является мошенничество с использованием украденных или поддельных кредитных карт. Киберпреступники могут использовать украденные данные карт для совершения незаконных транзакций в сети, что может привести к финансовым потерям как для держателя карты, так и для банков и торговых платформ [2].

В ходе исследования мы определили, что число операций, связанных с мошенничеством, растет с каждым годом (Рис. 1).

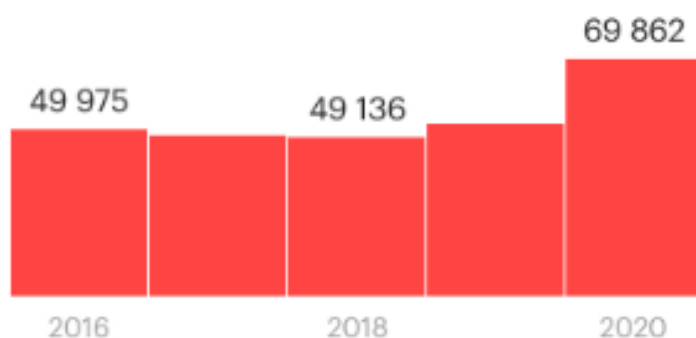


Рис. 1 – Статистика мошенничества в электронной коммерции

Активное внедрение мер по защите от рисков в сфере электронных платежей позволит обеспечить безопасность и надежность финансовых операций в цифровой среде, способствуя развитию электронной коммерции и цифровой экономики в целом.

Для борьбы с рисками мошенничества при электронных платежах, важно использовать комплексный подход и сочетать технологические, юридические и образовательные меры. Ниже представлены стратегии для решения проблем, связанных с рисками мошенничества.

Одним из способов уменьшить вероятность мошенничества при онлайн-платежах является применение многофакторной аутентификации. Это может включать в себя не только пароль, но и другие методы подтверждения личности, такие как отпечатки пальцев, сканеры сетчатки глаза и одноразовые коды.

Регулярный мониторинг транзакций может помочь выявить подозрительную активность. Использование аналитических инструментов для выявления аномалий в поведении пользователей или транзакций также может быть эффективным способом борьбы с мошенничеством.

Проведение обучающих программ для сотрудников и клиентов о методах предотвращения мошенничества может значительно снизить риск успешной атаки. Это включает в себя обучение сотрудников распознавать подозрительные ситуации, а также повышение осведомленности клиентов о методах защиты своих данных.

Возможность использования специализированных систем обнаружения мошенничества, которые могут автоматически анализировать транзакции и выявлять потенциальные случаи мошенничества на основе заданных критериев.

Обеспечение безопасности данных клиентов и транзакций через шифрование и другие технологии защиты данных поможет предотвратить несанкционированный доступ и использование чувствительной информации для мошенничества.

Важно регулярно обновлять системы безопасности, включая программное обеспечение и аппаратное обеспечение, чтобы предотвратить уязвимости и обезопасить платежные данные.

Предоставление клиентам возможности быстро сообщать о подозрительной активности на своих счетах поможет оперативно реагировать на потенциальные случаи мошенничества [3].

Использование этих стратегий в сочетании может помочь снизить риски мошенничества при электронных платежах и обеспечить безопасность вашим клиентам и вашему бизнесу. Мы выявили ряд важных аспектов, таких как незаконное получение личных данных, фишинг, несанкционированные транзакции, взлом платежных систем и прочие. Эти риски требуют комплексного подхода к обеспечению безопасности, который включает не только технические меры, но и обучение пользователей, постоянный мониторинг и анализ транзакций, сотрудничество с экспертами в области кибербезопасности и постоянное улучшение систем безопасности. В результате, осмысление и оценка рисков мошенничества в системе электронных платежей позволяют разрабатывать эффективные стратегии по предотвращению и борьбе с киберпреступлениями, что обеспечивает надежность и безопасность финансовых операций для всех участников платежной системы.

Список использованных источников

1. Дмитриева Н.Ю., А.Р. Ермаков Платежные системы: учебно-методическое пособие. - Нижний Новгород: Нижегородский госуниверситет, 2017. - с.22
2. Кобелев О. А. Электронная коммерция: учебное пособие / О. А. Кобелев. — 4-е, изд. — Москва: Дашков и К, 2017. — 684 с.
3. Шендо М. В., Свиридова Е. В. Технологии цифровой экономики как инструменты повышения качества жизни, эффективности бизнеса и государственного управления // Вестн. Астрахан. гос. техн. ун-та. Сер.: Экономика. 2019. № 4. С. 29-36.

УДК 001:378.1

Майор Павел Павлович

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

+7-999-249-06-63

pavelmayor@mail.ru

научный руководитель: Сеньшова Екатерина Александровна

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента

ЦИФРОВЫЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ СЕРВИСЫ И ПЛАТФОРМЫ

Аннотация: цифровые образовательные сервисы и платформы на сегодняшний день играют ключевую роль в сфере обучения и развития. Данная статья представляет обзор современных цифровых образовательных сервисов и платформ, выявляя их влияние на образовательный процесс. Исследование охватывает разнообразные аспекты цифрового образования, включая преимущества использования цифровых технологий в учебном процессе, роль персонализации обучения, доступность образовательного контента для обучающихся и возможности дистанционного обучения.

В статье рассмотрены преимущества цифровых образовательных платформ и вызовы, с которыми сталкиваются образовательные сервисы и платформы, такие как безопасность данных, качество контента, адаптация к изменяющимся потребностям обучающихся.

Наконец, на основе проведенного обзора, делаются выводы о перспективах развития цифрового образования и необходимости инноваций в данной области для обеспечения качественного и доступного образования в современном, изменяющемся мире.

Ключевые слова: информационные технологии, образование, дистанционное обучение, образовательные сервисы, образовательные платформы.

Цифровое образование в современном мире становится все более неотъемлемой частью образовательного процесса, изменяя способы получения и предоставляя новые возможности как для преподавателей, так и для обучающихся. Образовательные сервисы позволяют студентам, освоить дополнительные компетенции, которые, например, они не могут освоить в традиционной университетской системе. [1]

В данной статье мы отразим ключевые аспекты цифровых образовательных сервисов и платформ, выделим преимущества и рассмотрим популярные платформы и их влияние на современное образование.

Для начала мы рассмотрим преимущества цифровых образовательных сервисов и платформ:

- 1) доступность: цифровые образовательные сервисы обеспечивают доступ к обучающим материалам в любое время и из любой точки мира, что расширяет возможности образования для всех;
- 2) индивидуализация обучения: посредством адаптивных алгоритмов цифровые платформы способны адаптировать обучение под индивидуальные потребности и уровень знаний каждого студента;

3) интерактивность и эффективность: использование мультимедийных материалов, интерактивных упражнений, онлайн-тестирований и возможность обратной связи повышают эффективность обучения и увлекательность образовательного процесса;

4) мобильность: многие образовательные платформы поддерживают мобильные устройства, что позволяет студентам учиться в пути, вне аудитории или в удобное для них время.

Для понимания количества населения в цифровой реальности ниже представлен рисунок 1.



Рисунок 1 - Использование интернета населением

Исходя из статистики можно сделать вывод, что с каждым годом процент от общей численности населения в возрасте от 15 до 74 лет непрерывно растет и свидетельствует о повышении значимости цифровых технологий в нашей жизни.

Для наглядной картины было выделено несколько популярных цифровых образовательных платформ:

1) Skillbox — это онлайн-платформа для обучения, которая предоставляет доступ к курсам по различным направлениям. На сайте можно найти обучающие программы по дизайну, программированию, маркетингу, управлению проектами и многим другим темам; [5]

2) GetCourse — российская интернет-компания, платформа для запуска, продажи и проведения онлайн-курсов. Основана в 2014 года Маратом Нигаметзяновым, Дмитрием Останиным, Тимуром Каримбаевым и Матвеем Калачевым; [7]

3) проект «Инфоурок» — крупнейший образовательный интернет-проект в России, который ежедневно посещают более 2 900 000 человек. В рамках проекта проводятся самые массовые международные олимпиады и конкурсы по предметам школьной программы и не только. [6]

После обзора образовательных платформ можно рассмотреть влияние цифровых технологий на образовательный процесс и выделить некоторые аспекты:

1) развитие новых навыков: цифровые технологии позволяют студентам развивать цифровую грамотность, информационную компетенцию, критическое мышление, коммуникативные навыки и другие ключевые навыки, необходимые в современном мире;

2) интерактивность и привлекательность: использование мультимедийных элементов, игровые элементы, онлайн-взаимодействие и других форм обучения делает процесс получения знаний более интересным, мотивирующим и увлекательным для учащихся; [3]

3) обогащение учебного процесса: цифровые технологии позволяют внедрять новые формы обучения, такие как виртуальная и дополненная реальность, онлайн-лаборатории, мобильные приложения и другие, тем самым обогащая учебный процесс и обеспечивая более глубокое понимание материала.

Рекомендации по совершенствованию информационных технологий в образовательной деятельности:

1) продолжать инвестировать в развитие цифровых образовательных сервисов, обеспечивая доступность и качество образовательного контента для всех категорий обучающихся;

2) уделять внимание вопросам безопасности данных в цифровых образовательных платформах, разрабатывая механизмы защиты для конфиденциальной информации;

3) поощрять исследования в области применения новых технологий в образовании, проводить пилотные проекты для оценки их эффективности и влияния на процесс обучения;

4) содействовать разработке стандартов качества цифрового образовательного контента, обеспечивая его соответствие академическим требованиям и потребностям обучающихся;

5) поддерживать обмен опытом и знаниями между образовательными учреждениями и профессионалами в области цифрового образования для совместного развития отрасли и повышения качества образовательных услуг.

В заключении хочется отметить, что цифровое образование является одним из ключевых факторов современной системы образования, преобразуя способы обучения и предоставляя новые возможности для получения знаний. Изучение цифровых образовательных сервисов и платформ позволяет понять их влияние на образовательный процесс, выделить преимущества и вызовы, а также определить перспективы развития данной области. [2]

Одним из ключевых выводов нашего исследования является значимость персонализации обучения через цифровые технологии, что способствует эффективности образовательного процесса и улучшению результатов студентов. Новые технологии, такие как виртуальная реальность, искусственный интеллект и аналитика данных, предоставляют широкие возможности для инноваций в образовании и создания более интерактивной и привлекательной среды для обучения.

Одновременно с этим, важно учитывать вызовы цифрового образования, такие как безопасность данных, качество образовательного контента и

доступность технологий для всех категорий обучающихся. Необходимо продолжать развивать стандарты качества и безопасности в цифровом образовании, а также активно внедрять инновации для повышения эффективности и доступности образовательных услуг. [4]

В целом, цифровое образование представляет огромный потенциал для развития образовательной сферы и создания современных, адаптивных и инновационных методов обучения. Непрерывное исследование, развитие технологий и обмен опытом могут способствовать улучшению качества образования и обеспечению доступности обучения для всех, открывая новые горизонты для будущего образования.

Список использованных источников

1. Демьянова О.В. Информационные технологии // Проблемы современной экономики. – 2018. – №1 – С. 49–52.
2. Гофф, Лорен. Основы информационных технологий / Лорен Гофф. – М.: Издательский дом Национального Открытого Университета «ИНТУИТ», 2018.
3. Макшев, Илья. Информационные технологии в современном мире: тенденции и перспективы развития // Журнал «IT-Просвещение». – 2020. – №3.
4. Левицкий, Сергей. Инновационные информационные технологии в образовании // Материалы международной научно-практической конференции «Современные технологии и инженерные системы». – 2017– 5-7 с.
5. Skillbox – образовательная платформа: [Электронный ресурс]. URL: <https://skillbox.ru/> (дата обращения 20.03.2024).
6. Проект «Инфоурок»: [Электронный ресурс]. URL: <https://infourok.ru/> (дата обращения 20.03.2024).
7. GetCourse– образовательная платформа: [Электронный ресурс]. URL: <https://getcourse.ru/> (дата обращения 20.03.2024).

УДК 001:378.1

Майор Павел Павлович

преподаватель

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

+7-999-249-06-63

pavelmayor@mail.ru

ЦИФРОВИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНЫХ УСЛУГ

Аннотация: цифровизация социальных услуг рассматривает вопросы применения цифровых технологий в сфере социального обслуживания населения. В данной статье представлен анализ преимуществ, вызовов, стоящих перед данной тенденцией, а также исследование и опыт внедрения цифровых технологий в России. В статье также представлены конкретные примеры успешного применения цифровизации для улучшения оказания социальных услуг и повышения эффективности работы социальных учреждений. Научная статья является актуальным исследованием, которое может быть использована для представителей различных социальных групп и органов управления в социальной сфере.

Ключевые слова: цифровизация, социальная сфера, защита, социальные услуги, поддержка.

В современном мире цифровизация проникает почти во все сферы человеческой деятельности, включая сферу социального обслуживания. Цифровые технологии стали неотъемлемой частью нашей жизни, предлагая возможности для улучшения качества жизни людей и оптимизации процессов оказания различных социальных услуг. [1]

В данной статье главной целью является исследование цифровизации социальных услуг, рассмотрение преимуществ и трансформации в сфере социального обслуживания населения.

Для начала проанализируем состояние сферы социальных услуг в России. Состояние сферы можно охарактеризовать по следующим пунктам:

1) дефицит профессиональных кадров. В отрасли социальных услуг наблюдается недостаток специалистов, что ограничивает возможности расширения и повышения качества услуг;

2) недостаточное финансирование. Сфера социальных услуг часто страдает от ограниченного бюджета, что приводит к недостатку ресурсов и к низкому качеству предоставляемых услуг;

3) неравномерное развитие. Несмотря на то, что в России есть регионы с хорошо развитыми социальными услугами, например: Москва, Санкт-Петербург, Казань и др., существует значительная неравномерность в их доступности и качестве в разных регионах страны;

4) нехватка механизмов социальной поддержки. Многие люди, живущие в России, которые нуждаются в поддержке и защиты, сталкиваются с отсутствием доступных для этого механизмов;

5) недостаточность информированности. Большая часть граждан не

имеют должного представления об имеющихся социальных услугах и возможностях получения помощи, что создает преграды для справедливого доступа к ним.

Несмотря на вышеперечисленное, в последнее время правительство страны предпринимает меры для улучшения ситуации в сфере социальных услуг. Это включает в себя увеличение финансирования, развитие профессионального образования и повышения квалификации работников, а также совершенствование механизмов социальной поддержки и информированности. Однако эти изменения требуют определенных усилий и времени, чтобы полностью сказаться на состоянии сферы социальных услуг в России. [4]

Сейчас мы рассмотрим примеры успешной реализации цифровых решений в сфере социальных услуг:

1) система онлайн-заказа справок и документов: в ряде Российских городов были созданы цифровые сервисы, которые позволяют жителям заказывать и получать различные справки, документы и удостоверения, включая справки о несудимости, справки из налоговых органов и т.д. Вместо посещения многочисленных офисов и ожидания в очередях граждане теперь могут оформить все необходимые документы онлайн и получить их как по традиционной почте, так и онлайн;

2) портал «Госуслуги» – это цифровая платформа, на которой граждане могут получить доступ к различным государственным услугам без необходимости посещения офиса. На этом портале можно подать заявление на получение паспорта, зарегистрироваться как индивидуальный предприниматель, оплатить штрафы и налоги и многое другое. Благодаря этому инновационному решению, гражданам не нужно стоять в очереди, ожидать документы по почте и тратить время на оформление бумаг; [2]

3) электронные образовательные платформы: в сфере образования также активно внедряются цифровые решения. Например, многие вузы и школы предлагают студентам и учащимся доступ к электронным учебникам, видеолекциям, онлайн-курсам и т. д. Это позволяет обучаться в любое время и в любом месте, не ограничиваясь привязкой к аудитории или расписанию занятий. Такие цифровые платформы делают образование более доступным и удобным для всех желающих; [3]

4) мобильное приложение для поиска и оплаты городского транспорта: в некоторых городах России разработаны мобильные приложения, с помощью которых жители могут быстро найти ближайший остановку, узнать расписание движения транспорта и оплатить проезд без использования наличных денег. Это значительно упрощает передвижение по городу и экономит время пассажиров, исключая необходимость искать мелочь для оплаты проезда или стоять в очереди за билетами;

5) система онлайн-записи на прием к врачу: в некоторых медицинских учреждениях в России введена система онлайн-записи на прием к врачу, например: «Госздрав». Это позволяет пациентам выбрать удобное время и специалиста, а также избежать необходимости простаивать в очереди. Онлайн-

запись также способствует более эффективному использованию времени медицинских работников, упрощает процесс приема пациентов и сокращает время ожидания для всех.

В целом, цифровизация в России имеет большие преимущества, но также сопряжена с некоторыми вызовами, которые требуют серьезного внимания со стороны правительства и бизнеса для их решения.

Цифровизация социальных услуг является актуальной и стратегически важной задачей для повышения эффективности предоставления социальной поддержки населению. Использование цифровых технологий позволяет улучшить доступность услуг, упростить процедуры и документооборот, а также повысить качество предоставляемых услуг.

Основой для успешной цифровизации социальных услуг является разработка и внедрение современных информационных систем, которые предоставляют возможность автоматизации процессов обработки информации и управления ресурсами. Это позволяет сократить бюрократические процедуры и ускорить обработку запросов граждан, а также повысить прозрачность и контроль в сфере предоставления социальных услуг.

Один из основных принципов цифровизации социальных услуг - отказ от бумажных носителей информации и переход к электронным документам. Это позволяет сократить объем бумажной работы, упростить процедуры обмена информацией между участниками процесса предоставления социальной поддержки и снизить вероятность ошибок и потери информации.

Цифровизация социальных услуг также предоставляет возможность для мониторинга и анализа эффективности предоставляемых услуг. С помощью цифровых систем можно собирать и анализировать данные о потребностях и запросах граждан, проводить оценку качества услуг, а также определять приоритеты и направления для улучшения системы социальной поддержки.

Важным фактором успеха цифровизации социальных услуг является обеспечение доступности и обучения граждан использованию цифровых технологий. Решение этой проблемы требует сотрудничества государственных органов, образовательных учреждений и общественных организаций для проведения обучающих программ, и создания условий для получения гражданами необходимых знаний и навыков. [5]

Цифровизация социальных услуг ставит перед обществом новые вызовы и требует постоянного развития и совершенствования. Важно создать благоприятную инфраструктуру и правовую базу для успешной реализации цифровых технологий в сфере социальной поддержки и обеспечить уровень защиты персональных данных и информационной безопасности. Только через совместные усилия государства, общества и бизнеса можно достичь полной цифровизации социальных услуг и обеспечить высокий уровень качества и доступности социальной поддержки для всех граждан.

Список использованной литературы

1. Морозова, И.О. Цифровая трансформация социальных услуг в России: вызовы и перспективы [Электронный ресурс] / И.О. Морозова, А. Иванов // Федеральные информационно-аналитические материалы. – 2019. – № 10(481) URL : <https://istina.msu.ru/> (дата обращения 15.03.2024)
2. Официальный сайт Министерства цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации [Электронный ресурс] URL: <https://digital.gov.ru/> (дата обращения 15.03.2024)
3. Руководство по государственному и муниципальному управлению в условиях цифровизации. Межгосударственный экономический форум Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого. 2019. – 309 с.
4. Информационные технологии и управление социальными процессами / Под ред. А. В. Чепурного. – М.: Велби, 2019. – 752 с.
5. Цифровая трансформация: возможности и вызовы [Электронный ресурс] / Бибилетова Ю.А., Галаева И.Г., Замуриева Л.Н., Сычева В.А. // Известия Высших учебных заведений. Поволжский регион. Технические науки. – 2017. – № 1(37). [Электронный ресурс] URL: <https://cyberleninka.ru/> (дата обращения 15.03.2024)

УДК 004.656.7

Макаров Никита Сергеевич, магистрант

Гатман Артем Алексеевич, магистрант

Научный руководитель: Тропынина Наталья Евгеньевна

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

Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна.

г. Санкт-Петербург, Россия

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ДОХОДОВ

В данной статье рассматриваются актуальные вопросы налогообложения инвестиционных доходов в России, основные принципы и виды инвестиционных доходов, а также особенности их налогообложения. Кроме того, обсуждаются перспективы развития налогообложения инвестиционных доходов, включая возможные налоговые вычеты и снижение налоговых ставок для стимулирования инвестиционной активности.

Ключевые слова: налогообложение, инвестиционные доходы, принципы налогообложения, капитал, налоговая ставка, инвестиции.

Инвестирование в России открывает выгодные возможности, но понимание налоговых последствий имеет решающее значение для максимизации прибыли и соблюдения нормативных требований.

В России инвестиционные доходы подлежат налогообложению в соответствии с действующим законодательством. В зависимости от вида инвестиций и статуса налогоплательщика (физическое или юридическое лицо) применяются различные налоговые ставки и правила расчета налога.

Налог на прирост капитала применяется при продаже таких активов, как акции, облигации и недвижимость. Физические лица облагаются фиксированной ставкой налога на прирост капитала в размере 13%. Однако для резидентов, владеющих ценными бумагами более трех лет, прирост капитала не облагается налогом. Это положение направлено на поощрение долгосрочных инвестиций и стабильности на рынке. [1]

Дивиденды, полученные физическими лицами от российских компаний, облагаются фиксированной ставкой налога в размере 13%. Для иностранных компаний, выплачивающих дивиденды физическим лицам в России, ставка налога может варьироваться в зависимости от применимого соглашения об избежании двойного налогообложения.

Однако, если дивиденды получены от юридических лиц, расположенных в странах, с которыми Россия не подписала соглашение об избежании двойного налогообложения, применяется стандартная ставка в размере 30%, если она не снижена в соответствии с внутренним законодательством или положениями международных договоров. [1]

Процентный доход, полученный физическими лицами по депозитам, облигациям или другим финансовым инструментам, облагается налогом по фиксированной ставке в размере 13%. Однако проценты, полученные по

государственным и муниципальным облигациям, выпущенным после 1 января 2017 года, не облагаются налогом. Это освобождение направлено на стимулирование инвестиций в государственные долговые ценные бумаги и поддержку развития рынка облигаций.

Для оптимизации налоговой эффективности инвесторы в России часто используют определенные инвестиционные инструменты. Одним из популярных вариантов является инвестирование через индивидуальные инвестиционные счета (ИИС), которые предлагают налоговые льготы на прирост капитала и дивиденды. Взносы в ИИС не облагаются налогом до определенного предела, а доход, полученный на этих счетах, не облагается налогом до снятия средств. [2]

Налоговые резиденты России обязаны сообщать о своих инвестиционных доходах в своих ежегодных налоговых декларациях. Крайний срок подачи налоговых деклараций обычно составляет 30 апреля следующего года. Несоблюдение налоговых обязательств может привести к штрафам, налагаемым налоговыми органами. Поэтому инвесторам важно вести точный учет своих инвестиционных операций и обращаться за профессиональной консультацией для обеспечения соблюдения налогового законодательства.

Подводя итог, можно сказать, что навигация по налогообложению инвестиционного дохода в России требует досконального понимания применимых законов и нормативных актов. Хотя ставки налога на прирост капитала, дивиденды и процентные доходы, как правило, просты, существуют нюансы и исключения, о которых инвесторам следует знать, чтобы оптимизировать свою налоговую эффективность. Оставаясь в курсе событий и обращаясь за профессиональной консультацией, инвесторы могут минимизировать свои налоговые обязательства и максимизировать прибыль на российском рынке.

Список использованных источников

1. [Налоговый кодекс Российской Федерации \(часть вторая\) статья 224 от 05.08.2000 N 117-ФЗ](#)
2. [Налоговый кодекс Российской Федерации \(часть вторая\) статья 218 от 05.08.2000 N 117-ФЗ](#)

УДК 122

Медякова Екатерина Михайловна

к.э.н., доцент, доцент кафедры философии и методологии науки, преподаватель
Регионального методического центра Ростовской области по финансовой грамотности

Южно-Российский институт управления – филиал Российской академии
народного хозяйства и государственной службы, Ростов-на-Дону, Россия

ЭКОСИСТЕМНЫЙ ПОДХОД ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВОЙ СРЕДЫ И ФИНАНСОВАЯ КУЛЬТУРА НЕОИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

В статье предпринята попытка осмысления комплексного экосистемного подхода при рассмотрении финансовых отношений и оценки роли финансовой культуры всех субъектов данных отношений в современной финансовой среде.

Ключевые слова: экосистема, финансовая культура, финансовая среда

Трансформация финансовой культуры в условиях наращивания цифровой компоненты всех элементов финансовой экосистемы является актуальным объектом как для постановки исследовательских вопросов, так и для формирования общего понимания механики такого воздействия и принятия грамотных решений всеми участниками финансовых отношений. Для аргументации данного тезиса стоит остановиться на содержании двух ключевых дефиниций, «финансовая культура» и «финансовая экосистема». Экосистема в общепризнанном значении подразумевает совокупность определенным образом систематизированных элементов, изначально живых организмов, в их непрерывном и многостороннем взаимодействии с природой и между собой. Однако, имплицитно данное понятие в финансовую среду, ряд авторов ограничивает финансовую экосистему набором конкретных финансовых инструментов какого-либо сектора, например, банковского [1], или уровнем управления, например, «региональная экосистема предпринимательства» [2].

Встречаются представления об экосистеме, как о модели деятельности экономического агента и векторе развития в целом. В контексте тематики данной работы представляется интересной следующая классификация, определяющая подход к осмыслению категории экосистем в экономике: рассматриваемая дефиниция ранжируется по двум группам. Речь идет об экосистемах транзакционных решений через объединяющие цифровые платформы и «продуктовых» экосистемах, предлагающих консолидированные усилия различных экономических агентов для предоставления комплексного продукта [3].

В преломлении вопросов формирования финансовой культуры участников финансовых отношений и ее влияния на процессы взаимодействия при экосистемном подходе, интересно, что о финансовой культуре в научных и правовых источниках речь в основном идет о гражданах, то есть конечных пользователях финансовых услуг. Так, в Стратегии повышения финансовой

грамотности и формирования финансовой культуры до 2030 года «финансовая культура» определяется как «ценности, установки и поведенческие практики граждан в финансовой сфере, зависящие от воспитания, уровня финансовой грамотности, опыта принятия финансовых решений, уровня развития финансового рынка и общественных институтов». Однако культура принятия финансовой услуги не может считаться полноценной без культуры предложения данной услуги. Приняв данный тезис, мы понимаем, что в составе «носителей ценностей, установок и практик» должны рассматриваться и регулятор финансового взаимодействия, и экономические субъекты, предлагающие финансовый продукт.

Для иллюстрации данного предложения предлагается рассмотреть ценности и поведенческие практики на примере текущих финансовых решений банков, как крупнейших кредитных институтов. Так, с 21 января 2024 года, согласно новой норме закона, банки обязаны сообщать клиентам так называемый размер ПСК - полную стоимость кредита. С чем прежде всего связано введение такого требования? Очевидно, что с установившимся поведенческим паттерном банков, предоставляющих не всегда полную и очевидную информацию о своих финансовых продуктах, искажающих понимание полной стоимости банковского предложения. Вопрос эффективности выполнения банками данного требования в настоящее время также актуален, так как эксперты отмечают, что некоторые подобные участники просто не стали указывать ставку, завуалировав ее под ежемесячный платеж, который все равно учитывает минимальные проценты. Представляется, что ситуация будет иметь конструктивное решение лишь в случае принятия данными экономическими агентами ценностных установок иного характера, снижающих искажающую подачу информации. Либо, не меняя собственного ценностного каркаса, но принимая общую канву трансгуманизма, данные субъекты будут ориентировать решение данной конкретной проблемы через цифровой инструментарий, способный обеспечить большую прозрачность и предоставить требуемое качество информации о финансовом продукте, переводя конкуренцию за получение клиента в плоскость коллаборации или комплексности. Экосистемы как системно-связующие звенья в этом плане приводят к новому представлению о конкурентности как таковой применительно к основным «игрокам» со стороны предложения финансовых услуг.

Конечный пользователь финансовых услуг также находится в постоянном процессе адаптации к трансформирующимся возможностям финансовой среды в целом, к появлению новых финансовых инструментов, технологий, способов взаимодействия, услуг, отмиранию или сокращению устаревающих форм и технологий. Одновременно растет и уровень требований к предложениям, уровень ожиданий, привычка к динамичности изменений. Последняя вырабатывает устойчивое представление о неустойчивой природе собственных навыков, знаний и тяготению к стабильному набору используемых финансовых услуг, что существенно влияет на текущую культуру финансового поведения современного пользователя. Пожалуй, можно назвать это единственным

устойчивым моментом в совершенствующихся финансовых процессах. В итоге в финансовой сфере наблюдается то, что можно охарактеризовать как «новое экосистемное мышление», с одной стороны упрощающее выбор финансового решения потребителю и в некотором роде обедняющее его же знания и навыки, с другой стороны трансформирующее конкурентный ландшафт и технологии предложения финансовых продуктов субъектами предпринимательской деятельности.

Однако, стоит отметить, что потребитель финансовых услуг в условиях активного современного формирования двухконтурной экономики с параллельными системами организации классических и децентрализованных финансов [4] вынужден нарабатывать также и новые навыки и установки осуществления взаимодействия в обоих контурах на основе воспринятых и присвоенных личных установок и ценностей изначально классического образца. Архитектоника принятия финансовых решений во взаимодействии в указанных контурах схожа лишь при поверхностном приближении. Понимание иной природы отношений в системе децентрализованных финансов влечет другие устойчивые поведенческие модели, к примеру, связанные с безопасностью или рисками решений и выбора финансового продукта. Противоречия установок финансового поведения всех субъектов финансовой среды в контурах классических и децентрализованных финансов начинают проявляться уже сейчас, особенно наглядны при анализе производимой Банком России линии с внедрением третьего вида валюты, цифрового рубля.

Потому еще более ценным элементом финансовой культуры, влияющим на качество финансовой среды и здоровые взаимоотношения становится не стереотипизация мышления, а более глубокий аксиологический базис и установки. Можно отметить, что эта проблематика должна привлечь пристальное внимание к перманентному наблюдению и оценке качества взаимодействия в финансовой среде на основе измененных компонентов финансовой культуры всех субъектов финансовых отношений.

Список использованных источников и источников

1. Аджиева А. Ю. Перспективы развития экосистем на рынке финансовых услуг // Вестник Академии знаний. 2021. №4 (45). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/perspektivy-razvitiya-ekosistem-na-rynke-finansovyh-uslug> (дата обращения: 25.03.2024).

2. Маликов Р. И., Гришин К. Е. Методологические подходы к исследованию региональной экосистемы предпринимательства // Вестник УГНТУ. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика. 2018. №3 (25). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodologicheskie-podhody-k-issledovaniyu-regionalnoy-ekosistemy-predprinimatelstva> (дата обращения: 25.03.2024).

3. Черненко В. А., Воронов А. А. Экосистемы - определяющий вектор развития национальной экономики // ЭВ. 2021. №4 (27). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekosistemy-opredelyayuschiy-vektor-razvitiya-natsionalnoy-ekonomiki> (дата обращения: 25.03.2024).

4. Пашковская И.В. Децентрализованные финансы и перспективы создания двухконтурной экономики // Финансовые рынки и банки. 2023. №4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/detsentralizovannye-finansy-i-perspektivy-sozdaniya-dvuhkonturnoy-ekonomiki> (дата обращения: 25.03.2024).

УДК 330.322.3

Морская Вероника Валерьевна

3-ГД-8

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

Научный руководитель: кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории Санкт-Петербургского государственного университета промышленных технологий и дизайна, Ефимова Надежда Филипповна

РАЗВИТИЕ ЦИФРОВОГО ИСКУССТВА КАК ПРЕДМЕТА ИНВЕСТИЦИЙ

Цель статьи - исследовать растущий интерес к цифровому искусству среди инвесторов и изучить возможности инвестирования в эту область. Рассмотреть различные формы мультимедийного искусства, включая цифровое искусство, NFT-произведения, виртуальные арт-галереи и другие инновационные технологии. Рассмотреть влияние технологических инноваций на рынок искусства и возможные перспективы развития цифрового искусства как актива.

Ключевые слова: цифровое искусство, искусственный интеллект, арт-рынок, интернет-торги, невзаимозаменяемый токен (NFT), токенизация, блокчейн, крипто рынок, цифровой портфель.

Цифровое искусство (компьютерное искусство) – одно из направлений в медиаискусстве, объекты которого созданы с использованием цифровых технологий, таких как компьютерное программное обеспечение, искусственный интеллект, графические планшеты, виртуальная реальность, анимация, скрипты и многое другое. Можно выделить следующие виды цифрового искусства: цифровые рисунки, компьютерные графические работы, мультимедийные инсталляции, произведения, созданные с использованием блокчейн-технологии, например, крипто-арт.

Цифровое искусство выражает художественное видение идеи или концепции с использованием цифровых средств. Эта форма искусства быстро развивается благодаря технологическим инновациям, что позволяет художникам создавать удивительные и сложные произведения искусства, которые раньше были бы невозможны на практике.

Рынок арт-объектов - уникальная сфера, где искусство становится объектом инвестиций и коллекционирования. В последние годы этот рынок претерпел значительные изменения и развивается в ряде уникальных направлений медиаискусства. Пандемия COVID-19 сыграла большую роль в формировании цифрового искусства. Отмена выставок и аукционов вживую привела к более активной онлайн-торговле и глобальному росту интереса к цифровому искусству. Традиционно считается, что мировые шедевры искусства доступны лишь ультра богатым людям, которые искусно распоряжаются своими средствами. Это обусловлено тем, что такие произведения искусства весьма ценятся и способны приносить большую прибыль своим владельцам. Сейчас же, когда цифровизация не щадит ни одну

сферу, даже такую консервативную, как мир искусства, цифровой арт отвоевывает место под солнцем, превращая нашу реальность в цифровую арену. И, конечно же, всё это не могло не отразиться на ценах. Интернет-торги стали настоящей революцией в мире искусства. За многие годы они изменили наш подход к покупке предметов искусства и сделали его гораздо доступнее. Благодаря возможности приобретать произведения искусства в онлайн-режиме, стоимость этих предметов сократилась до уровня в пару тысяч долларов.

Токенизация (NFT) в медиаискусстве – это процесс цифровой репрезентации предмета искусства. Суть этой процедуры заключается в создании уникальных токенов, которые заменяют реальные данные актива. Токены являются цифровыми отпечатками и представляют собой записи о праве владения активом в блокчейн-реестре. Именно благодаря токенизации открываются новые возможности для инвесторов, которые теперь могут приобретать доли в искусственных объектах и создавать цифровые портфели активов [1]. Этот инновационный подход к учету и владению предметами искусства позволяет расширить границы инвестиционных возможностей и обеспечивает дополнительную защиту прав собственности. Таким образом, токенизация становится своеобразным мостом между искусством и технологиями, объединяя два мира в одном цифровом пространстве.

Хотя спрос на токены резко возрос относительно недавно, и во многом благодаря рекордной продаже цифровых произведений искусства, но NFT технология не новая. После появления биткоина возникли проекты, в которых используется внутренние цепочки блоков первой криптовалюты. Тщательно отслеживая происхождение того или иного токена, набор монет можно было раскрасить, чтобы отличить его от остальных, раскрасить в переносном смысле. Эти монеты имели особые свойства и ценность, не зависящие от номинальной стоимости биткоина. Использование этих цепочек привело к появлению токенов, которые получили название «цветные монеты» и они, появившиеся примерно в 2012—2013 годы, стали первыми в истории NFT [2].

Благодаря токенизации и возможности покупки только части арт-объекта, если не самого, то права на эту часть, теперь каждый может стать владельцем небольшой доли произведения искусства. Например, можно иметь не крупную часть одной из культовых картин Винсента ван Гога за сравнительно небольшие деньги. Растет Ван Гог - растет доля владельца токена.

В России процесс токенизации предметов искусства стал возможен только в 2022 году, с началом функционирования информационных систем, в которых выпускаются цифровые финансовые активы. По словам Елены Баракиной, доцента юридического факультета Финансового университета при Правительстве РФ, на таких площадках в виде ЦФА, в соответствии с российским законодательством, возможно, реализовать NFT. В 2022 году выпущены ЦФА на российской платформе "Атомайз" по совместному проекту крупной коммерческой компании и Эрмитажа под названием "Цифровое искусство". Обладатели данных ЦФА будут иметь цифровые права на денежное требование и пользование объектом интеллектуальной собственности [3].

По мере проникновения профессиональных технологий продюсирования

в мир изобразительного искусства на арт-рынке ожидаются следующие изменения:

- формирование открытых реестров предметов искусства отдельных «продюсируемых» художников с целью создания дополнительного комфорта инвесторам в отношении отсутствия риска аутентичности;

- использование новых информационных технологий для контроля аутентичности и местонахождения предметов искусства;

- реализация медийных проектов с пересекающимися жанрами, увязывающих маркетинг коллекций предметов изобразительного искусства с маркетингом иной медийной продукции - фильмов, музыки, книг, интернет-услуг и т.п.

Активно продюсируемые предметы изобразительного искусства сами по себе сформируют новый сегмент арт-рынка, условно называемый Пи-Арт (PaRt). Этот сегмент будет ориентирован на массовую аудиторию потребителей предметов изобразительного искусства и фактически встроен в современную медийную систему отрасли развлечений [4].

Несмотря на все достоинства цифрового искусства, следует отметить, что рынок инвестиций в него все еще развивается и подвержен определенным рискам. Оценка цифровых работ и определение их цены может быть сложной задачей, особенно с учетом отсутствия физической формы произведений. Кроме того, конкуренция на рынке цифрового искусства растет, и очевидно, успех в инвестициях требует тщательного исследования и анализа.

В целом, развитие цифрового искусства как объекта инвестиций представляет собой интересное и перспективное явление. Быстрорастущий интернет-рынок и развитие технологий открывают новые возможности для художников, энтузиазм и интерес инвесторов создают благоприятные условия для дальнейшего роста этой области. Однако, как и в любых инвестициях, рекомендуется быть осторожным и осознанным, чтобы сделать наиболее успешные решения в этой сфере. И, наконец, арт-инвесторы мотивируются и страстью к искусству. Часто вложения в искусство – это сочетание финансовой выгоды и возможности попасть в мир творчества, искусства и культуры. Арт-инвестиции позволяют людям быть ближе к процессу создания искусства, погрузиться в его атмосферу и наслаждаться красотой и эстетикой. Инвестирование в искусство дает возможность не только выгодно вложить деньги, но и принять участие в сохранении и популяризации культурного наследия человечества. Таким образом, мотивация арт-инвестора включает финансовую прибыль, возможность диверсификации рисков, создание эксклюзивной коллекции и пристрастие к искусству. Арт-инвестиции открывают уникальные возможности для людей, желающих не только получить финансовый успех, но и окунуться в прекрасный мир искусства.

Список использованных источников:

1. Годин, В. Блокчейн: философия, технология, приложения и риски / В. Годин, А.Е. Терехова // Вестник ГУУ. – 2019. – №9. – С. 54-61.
2. Скатерщиков, С. Руководство по инвестированию на рынке предметов искусства / С. Скатерщиков, В. Кориневский, О.Яковенко, К. Пихлер, Т. Цимке, Н. Хансен. – Москва: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 224 с.
3. Узбекова, А. Блокчейн делает искусство инвестиционным трендом / А. Узбекова // Российская газета – Спецвыпуск: Финансовые технологии. – 2023. URL: <https://rg.ru/2023/11/08/mesto-pod-solncem-van-goga.html> (дата обращения 10.03.2024).
4. Шлемин, А.А. NFT. Технология, которая изменит мир. Руководство для начинающих и полезная информация для знатоков / А.А. Шлемин. – Москва, 2021. – 171 с.

УДК 331.52

Московкин Павел Павлович

Бакалавр 2-го курса

Калужский филиал Финуниверситета, г. Калуга, Россия

8-965-701-40-49, moskovkin_1996@bk.ru

Научный руководитель: Губанова Елена Витальевна

к.э.н., доцент, доцент кафедры «Учет и менеджмент»

Калужский филиал Финуниверситета, г. Калуга, Россия

ЦИФРОВИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР ВИДОИЗМЕНЕНИЯ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА ТРУДА

В статье рассматривается влияние цифровизации экономики на российский рынок труда. Проанализированы структурное изменение количества актуальных IT-вакансий на 2023г. и степень государственного участия в цифровизации рынка труда. Выявлены ключевые аспекты, как результаты влияния цифровизации на трудовые отношения.

Ключевые слова: рынок труда, трудовые отношения, сотрудник, работодатель, цифровизация, IT-специалисты, цифровая экономика.

В современных условиях развития национальной экономической системы цифровизация стала ключевой и наиболее востребованной тенденцией, обеспечивающей глобальную трансформацию всех устоявшихся процессов в рамках производственных и управленческих систем, ведения хозяйственной деятельности, технологического совершенствования, распределения экономических благ и используемых ресурсов и др. Рассматривая степень влияния цифровизации на российскую экономику в целом, можно сказать, что она затрагивает все сферы жизни общества и посредством постоянного внедрения новых цифровых технологий модернизирует и видоизменяет их. Одной из областей, в которых достаточно очевидно прослеживается воздействие подобной модернизации является рынок труда и, соответственно, трудовые отношения.

Актуальность рассматриваемой тематики обуславливается тем, что переход к цифровой экономике, фактически, формирует абсолютно новые требования к современным кадрам и к показателю эффективности работы каждого отдельного специалиста. Автоматизация многих операций и действий почти полностью заменила человеческий труд, но при этом требует появления новых квалифицированных специалистов для ее настройки и дальнейшей реализации. Новые технологии, на постоянной основе внедряющиеся в различные трудовые бизнес-процессы, определяют необходимость быстрой адаптации кадров к изменениям в трудовой деятельности, а также предоставляют новые вектора для работы, заменяя ряд устаревших профессий на новые модернизированные вакансии.

Стоит отметить, что цифровизация экономики России – это не частная инициатива отдельных работодателей, а законодательно утвержденная национальная программа, включающая в себя 9 направлений проектного

развития, одним из которых является проект «Кадры для цифровой экономики». [1] Как было указано ранее, одним из факторов влияния цифровизации на рынок труда является потребность в новых работниках, в частности в области информационных технологий, т.к. ключевой упор делается именно на сферу ИТ –

ее повсеместное освоение и активное использование. В рамках данного проекта ведется подготовка молодых специалистов в российских ВУЗах, а также финансируются различные частные тематические программы обучения, образовательные проекты и курсы повышения квалификации. Обращаясь к статистике, представленной Министерством цифрового развития, с 2019 г., по нарастающему итогу, на соответствующие образовательные программы за счет средств федерального бюджета принято около 400 тысяч студентов, а на 2023г. ИТ-программы высшего образования реализовываются более, чем в 800 российских университетах, включая филиалы наиболее крупных из них. [2]

За счет подобного масштабного уклона в ИТ-сферу изменяется не только количественная и отраслевая структура кадров на рынке труда, но и запросы самих работодателей. Согласно данным крупнейшего российского интернет-рекрутмента «HeadHunter» спрос на ИТ-специалистов, хоть и имеет некоторые периодические колебания из-за нестабильной экономической и политической ситуации, растет. (рис. 1)

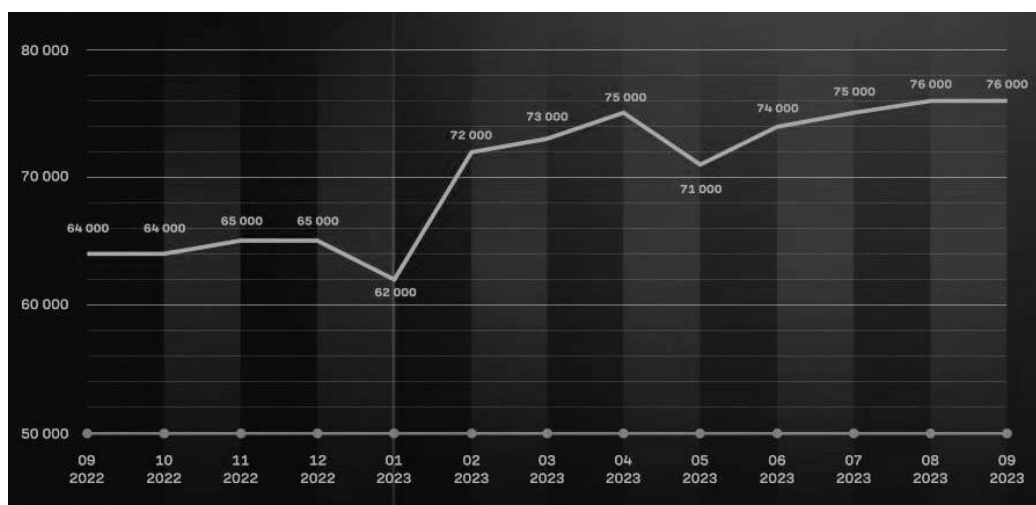


Рис.1 Динамика открытых ИТ-вакансий за период 09.2022-09.2023 [3]

Так, опираясь на статистику, представленную на рисунке выше, можно отметить, что за отчетный период количество актуальных вакансий ИТ-специалистов возросло на 18%. Среди указанных 76 000 вакансий наиболее востребованными ИТ-профессиями на сентябрь 2023 являются ИТ-специалисты по обеспечивающим производственным процессам (менеджеры продуктов, менеджеры проектов, бизнес-аналитики, системные аналитики, цифровые маркетологи и др.) и ИТ-специалисты, специализирующиеся на программировании (разработчики мобильных приложений на различные операционные системы, Frontend-разработчики, Backend-разработчики и др.).

Еще одним значительным преимуществом на модернизированном рынке

труда, появившемся благодаря цифровизации экономики, является возможность полностью и частично удаленного формата работы. Сейчас появление и развитие многочисленных цифровых технологий позволяют поддерживать эффективность рабочей деятельности сотрудников даже в дистанционной форме: возможность проведения рабочих созвонов на онлайн-сервисах; создание групповых чатов для поддержания коммуникации рабочего коллектива; реализация цифрового контроля посредством корпоративных сервисов, приложений онлайн-конференций и т.д.; возможность подписания договоров с помощью электронных подписей и печатей и др. Так, рассматривая непосредственно область рабочих отношений, цифровизация позволила перейти от привычного многим сотрудникам офисного графика к более гибким условиям, удобным как для самих работодателей, так и, конечно, для сотрудников.

Не менее важным аспектом влияния цифровизации на рынок труда, как упоминалось ранее, является колоссальная трансформация рабочих мест. Динамичные темпы цифрового развития, фактически, вынуждают работников проводить переориентацию своей профессиональной деятельности, обучаясь механизму работы с новыми технологиями. Однако, данный пункт можно рассматривать с двух точек зрения:

1. С одной стороны, переквалификация сотрудников, в любом случае, подразумевает под собой не только повышение своих профессиональных компетенций и их адаптацию под современные запросы работодателей, но и развитие личных навыков, например, коммуникабельности, обучаемости, когнитивности и др.

2. С другой стороны, многим возрастным сотрудникам, занимающим конкретную должность довольно продолжительный период времени, довольно трудно перестраиваться с уже привычного «бумажного» формата работы на информационные системы. Из-за трудности восприятия новых технологий и, в целом, человеческой привычки, существует риск снижения результативности трудовой деятельности или же, в некоторых случаях, окончательный уход сотрудника ввиду неспособности адаптироваться под новые условия работы.

Таким образом, цифровизация экономики является глобальной возможностью для совершенствования как для самого рынка труда, так и для всех его субъектов. При условии того, что государство будет активно продолжать содействовать пополнению российского рынка труда новыми квалифицированными кадрами, работодатели обеспечивать возможности для профессионального и личного развития сотрудников, а сами кадры будут готовы быстро адаптироваться под постоянно растущие и корректирующиеся условия рынка труда, современные трудовые отношения смогут выйти на новый уровень развития, в который будут интегрированы новейшие технологии современного научно-технического прогресса и комфортные для каждой из сторон условия рабочего взаимодействия.

Список использованных источников

1. Указ Президента РФ «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» №204 от 07.05.2018
2. Распоряжение Правительства РФ «Об утверждении программы «Цифровая экономика Российской Федерации» №1632-р от 28.07.2017
3. HeadHunter [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://hh.ru/employer> (Дата обращения: 28.02.2024)
4. Чагин Д.А., Губанова Е.В. Построение эффективного процесса подбора персонала для обеспечения развития компании // Человек. Социум. Общество. 2022. № 9. С. 107-111.
5. Губанова Е.В., Колесниченко Э.Л. Социальные функции бизнеса // Калужский экономический вестник. 2021. № 1. С. 25-29.

УДК 336.7

Музурова Дарина Игоревна студентка 1 курса
Института цифровых технологий и экономики
Научный руководитель: Филина Ольга Владимировна
к. э. н. ФГБОУ ВО «КГЭУ»

QR-ПЛАТЕЖИ: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ КЛИЕНТОВ И БИЗНЕСА

В статье анализируется растущий спрос на применение QR-платежей в качестве удобного, быстрого и эффективного способа оплаты за товары или услуги. Рассмотрены преимущества и недостатки использования данного вида платежа, представлены рекомендации по снижению рисков их применения.

Ключевые слова: QR-код, QR-технология, система быстрых платежей, программа лояльности, цифровая экономика.

Сегодня QR-технологии стали неотъемлемой частью цифровой экономики и используются во многих странах по всему миру. В настоящее время это один из самых популярных способов оплаты покупок, что говорит об актуальности и перспективности использования QR-платежей как современного метода оплаты.

QR-платежи - это способ оплаты товаров и услуг с помощью сканирования специального QR-кода с мобильного устройства. Данный вид платежа стал набирать популярность в 2020 году, когда во время пандемии COVID-19 весь мир перешел на бесконтактный способ оплаты без необходимости использовать наличные деньги или устройства для чтения карт.

QR-платежи появились еще в конце 20 века, когда японская компания Denso Wave, дочернее предприятие Toyota, разработала в 1994 году QR-коды для отслеживания запасов при производстве автомобилей. Затем они стали применяться и в других областях. Первые шаги к использованию QR-кодов в качестве способа оплаты были сделаны в 2002 году с появлением первого мобильного телефона SHARP J-SH09 с возможностью сканирования. Позднее появились сторонние приложения для сканирования QR-кодов, сделавшие эту технологию доступной в различных странах. Например, в Китае платежи через QR-коды стали возможны благодаря приложениям Alipay и WeChat Pay от компаний Alibaba и Tencent. Эта платежная система широко распространилась и в других азиатских странах, таких как Япония, Южная Корея, Малайзия и Тайланд. В Индии также активно используется система QR-платежей. В 2022 году в Индии была успешно внедрена цифровая рупия, что позволило покупателям быстро и легко совершать платежи, сканируя QR-коды в точках продаж. Данная система платежей также начинает набирать популярность в США и Европе, хотя и не так широко распространена, как в Азии. Так крупнейшая платежная система США PayPal давно внедрила использование QR-кодов среди других способов оплаты. На сегодняшний день в США до 40% покупок осуществляется в приложениях торговых сетей с помощью QR-кодов.

В России активное развитие цифровых технологий, введение ограничений

на фоне коронавируса и ухода из страны крупных международных платежных систем привело к значительным изменениям на российском рынке. В связи с внедрением в 2019 году Центральным банком России системы быстрых платежей (СБП), появилась новая возможность осуществления быстрых, экономичных и доступных платежей с использованием QR-кодов.

По мнению экспертов, общая стоимость транзакций по платежам, совершенным с использованием QR-кодов по всему миру к 2025 году достигнет более 3 трлн. долларов США, увеличившись на 25% по сравнению с 2022 годом [3].

Технология QR-платежей имеет многочисленные преимущества, как для предпринимателей, так и для потребителей.

Во-первых, для бизнеса это отличный способ оптимизировать платежные процессы и предоставить клиентам как можно больше удобных способов оплаты покупок. Данная технология позволяет клиентам оплачивать покупки в офлайн или онлайн-магазинах, оплачивать счета в кафе и ресторанах. Если клиент забыл банковскую карту дома или не хочет носить с собой наличные, он все равно не останется без покупки. Для того чтобы совершить покупку, достаточно зайти в мобильное приложение банка, навести сканер на QR-код и подтвердить платеж. После чего банк моментально отправит продавцу уведомление о зачислении денежных средств на расчетный счет. Это удобно и комфортно для покупателя, а для бизнеса это не только скорость прохождения платежей, но и показатель качества обслуживания.

Во-вторых, сегодня с помощью QR-кодов можно оплатить практически любой товар или услугу и делается это максимально просто и доступно. Использование данной платежной системы взаимовыгодно и для клиентов, и для предпринимателей. Работать с безналичными платежами значительно проще, не нужно носить с собой наличные или беспокоиться о сдаче, а при оплате в онлайн-магазинах можно избежать ошибок, связанных с ручным вводом данных платежа.

В-третьих, для многих продавцов и предприятий QR-платежи могут быть более выгодными, чем традиционные способы оплаты, такие как карточные терминалы. Это связано с более низкими комиссиями за проведение транзакций через QR-коды. К тому же не требуется установка какого-либо специального оборудования, что сокращает затраты для бизнеса. При этом QR-коды можно интегрировать с системами лояльности, позволяя клиентам накапливать баллы и получать скидки при сканировании кода при покупке. К примеру, можно включить его в листовки, брошюры, баннеры магазинов или отправить его клиенту по электронной почте, чтобы при сканировании кода клиенты могли получить мгновенный доступ к предложениям со скидками, акциями и подарками. Это повышает удовлетворенность клиента от покупки и побуждает их к дальнейшему взаимодействию с данным брендом, тем самым способствуя росту продаж.

Согласно исследованию, проведенному в Invesp, 83% потребителей считают, что программы лояльности повышают вероятность выбора определенного бренда, 67% клиентов заявляют, что подарки очень важны для

них, а 49% потребителей согласны с тем, что они тратят больше после присоединения к программе лояльности [2].

Несмотря на активный рост платежей с использованием QR-кодов, у пользователей все еще остаются сомнения в надежности и безопасности их использования. Важно помнить, что современные технологии, несмотря на многочисленные преимущества, могут нести риски безопасности и уязвимости. Обычно при совершении оплаты с использованием QR-кода информация о платеже зашифрована непосредственно в нем, что повышает безопасность доступа к данным. В настоящее время используют не только статистические QR-коды, которые формируются однократно, но и динамические коды, генерируемые в моменте совершения платежа, что делает невозможным их повторное использование. Тем не менее существуют риски перехвата данных, замены QR-кода, перенаправление на вредоносные сайты, что может привести к утечке личных данных и переводу денежных средств мошенникам [1]. Поэтому при использовании QR-кода важна внимательность и финансовая грамотность самого человека. Совершая покупку, необходимо проверить данные получателя и сумму платежа, включить на мобильном устройстве встроенные средства защиты, установить антивирус и программу, которая позволяет распознавать мошеннические QR-коды, избегать общественного Wi-Fi и совершать платежи только через проверенные платежные сервисы. Эти меры могут снизить риск мошенничества. Однако, риск от использования QR-кодов для оплаты не выше риска любого другого способа платежа.

Таким образом, QR-платежи стали неотъемлемой частью современного бизнеса, открывая новые возможности для оптимизации платежных процессов, привлечения клиентов и увеличения уровня сервиса. Проведение быстрых, экономичных и безопасных платежей, а также возможность интеграции с системами лояльности повышает удобство для клиентов и эффективность для предпринимателей. С учетом быстрого роста использования QR-платежей по всему миру, они являются перспективным инструментом для развития бизнеса и удовлетворения современных потребителей.

Список использованных источников:

1. Шахулов Н.Р. Безопасность QR-кода: обзор атак и проблем, связанных с надежной безопасностью. - Изд-во Ridero, 2021. – 20с.
2. Khalid Saleh. The Importance of Customer Loyalty Programs – Statistics and Trends [Electronic resours]. - URL: <https://www.invespcro.com/blog/customer-loyalty-programs/>
3. Tom Phillips. Global QR code transaction values to exceed US\$3tn by 2025 [Electronic resours]. - URL: <https://www.nfcw.com/2022/05/11/377079/global-qr-code-transaction-values-to-exceed-us3tn-by-2025/>

УДК 336.71

Мурзаханова Раушания Раушановна

Казанский национальный исследовательский технический университет им. А.Н.

Туполева—КАИ, Казань, Россия

89228731985, murzahanova-rr@mail.ru

Научный руководитель: к.э.н, доцент кафедры ЭТИУР, Мухаметшина Фарида

Анасовна

ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ ЗАЕМЩИКОВ БАНКОВСКИХ И КРЕДИТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

В статье анализируются финансовые риски заемщиков банков и кредитных учреждений и подходы к их управлению. Освещаются методы оценки кредитоспособности и минимизации рисков. Подчеркивается роль банков в разработке эффективных механизмов риск-менеджмента для обеспечения финансовой стабильности и экономического развития.

Ключевые слова: финансовые риски, заемщики, банки, кредитные учреждения, управление рисками, финансовая стабильность, экономическое развитие.

В современной экономике роль банков и кредитных учреждений в финансировании потребностей как частных лиц, так и предприятий, неоспорима. В этом процессе обе стороны кредитной деятельности сталкиваются с разнообразными финансовыми рисками, влияющими не только на их собственное финансовое благополучие, но и на экономику в целом.

Цель данной статьи заключается в анализе основных финансовых рисков для заемщиков и методов их управления. Особое внимание уделяется не только теоретическим аспектам, но и практическим подходам к минимизации рисков.

Финансовые риски в контексте кредитования относятся к вероятности потерь или невыполнения финансовых обязательств заемщиками перед банковскими и кредитными учреждениями. Эти риски возникают из-за неопределенности в экономических условиях, изменениях в процентных ставках, колебаниях валютных курсов, а также из-за потенциальной неспособности заемщика вовремя выплатить проценты по кредиту или основную сумму долга.

Цель управления финансовым риском — снижение потерь, связанных с данным риском до минимума. Потери могут быть оценены в денежном выражении, оцениваются также шаги по их предотвращению.

Основным финансовым риском в кредитовании является кредитный риск. Кредитные риски связаны с возможными неблагоприятными для организации последствиями при неисполнении (ненадлежащем исполнении) другими лицами обязательств по предоставленным им заемным средствам (в том числе в форме покупки облигаций, векселей, предоставлении отсрочки и рассрочки оплаты за проданные товары, выполненные работы или оказанные услуги). Кредитный риск может проявляться в разных формах, включая просрочку платежей, сокращение кредитного рейтинга и даже дефолт.

Другие виды финансовых рисков включают:

1. Процентный риск, связанный с изменениями процентных ставок, которые могут повлиять на стоимость кредитных продуктов и услуг.

2. Валютный риск, возникающий при кредитовании в иностранной валюте и связанный с колебаниями валютных курсов.

3. Риск ликвидности, связан с возможностями организации своевременно и в полном объеме погасить имеющиеся на отчетную дату финансовые обязательства. [1]

Управление этими рисками требует от банков и кредитных учреждений тщательного анализа кредитоспособности заемщиков, а также разработки и внедрения эффективных стратегий и инструментов риск-менеджмента для минимизации потенциальных потерь.

Финансовые риски, с которыми сталкиваются заемщики от банков и кредитных организаций, определяются через множество факторов, как внешних, так и внутренних, влияющих на их возможность удовлетворять кредитные обязательства. Вот ключевые аспекты этих факторов:

Внешние детерминанты:

1. Экономические условия: колебания экономической активности, такие как спады и периоды инфляции, влияют на финансовое благополучие заемщиков, воздействуя на их способность к погашению долгов. Общее состояние экономики напрямую влияет на уровень заработной платы и прибыльность предприятий.

2. Политические и законодательные изменения: политическая нестабильность и изменения в правовой сфере могут влиять на кредитные условия, налоговую политику и правила валютного регулирования, что отражается на рисках для заемщиков.

3. Динамика процентных ставок: изменения в процентных ставках могут повлиять на стоимость займов для заемщиков, особенно при наличии кредитов с переменной ставкой.

Внутренние детерминанты:

1. Финансовое положение заемщика: уровень доходов, общая задолженность, наличие и ликвидность активов являются критическими факторами, определяющими финансовую устойчивость заемщика и его способность к возврату кредитов.

2. История кредитования: предыдущие финансовые действия и репутация заемщика значительно влияют на оценку его кредитных рисков. Плохая кредитная история увеличивает вероятность отказа в кредите.

3. Стабильность и регулярность дохода: регулярный и стабильный доход заемщика снижает риск невыплаты кредита. Нестабильность доходов, например, связанная с сезонной работой или контрактной занятостью, повышает финансовые риски.

Понимание и анализ этих факторов финансовых рисков критически важны для кредитных институтов при оценке заявок на кредитование. Адекватное управление этими рисками позволяет минимизировать возможные убытки и способствует поддержанию финансовой стабильности как заемщиков, так и кредиторов.

Управление финансовыми рисками заемщиков требует комплексного подхода, включающего в себя оценку кредитоспособности, а также разработку и применение стратегий и инструментов для минимизации потенциальных потерь. Вот основные методы, используемые в этом процессе:

Оценка кредитоспособности и финансовой устойчивости:

1. Одним из первых шагов в оценке кредитоспособности заемщика является изучение его кредитной истории и рейтинга. Это дает представление о прошлом поведении заемщика в отношении кредитных обязательств.

2. Финансовый анализ, который включает анализ доходов, расходов, уровня задолженности и ликвидности активов заемщика.

3. Использование статистических моделей и методов прогнозирования для оценки потенциальных изменений в финансовом состоянии заемщика и рыночной среде. [2]

Эти шаги обеспечивают кредиторам глубокое понимание финансового положения заемщиков и помогают в принятии обоснованных решений о предоставлении кредитов.

Методы снижения рисков:

1. Страхование, при котором заемщики могут использовать различные виды страхования для снижения финансовых рисков, связанных с неспособностью выплатить кредит.

2. Привлечение поручителей или гарантов, которые могут взять на себя обязательства по кредиту в случае невозможности их выполнения заемщиком.

3. Залоговое обеспечение, так как использование залога в качестве обеспечения кредита снижает риск для кредитора, поскольку предоставляет возможность компенсации потерь за счет реализации заложенного имущества.

Эти меры способствуют снижению потенциальных финансовых потерь для кредиторов и поддержанию устойчивости кредитной системы.

В целом, в современной экономике банки и кредитные учреждения выполняют ключевую роль в финансировании потребностей клиентов, сталкиваясь при этом с финансовыми рисками. Эти риски требуют активного управления для обеспечения финансовой стабильности. Центральной задачей статьи являлся анализ этих рисков и изучение методов их минимизации. Эффективное управление финансовыми рисками, критично для поддержания устойчивости кредитных организаций и финансового благополучия заемщиков. Это обеспечивает фундамент для стабильной экономики, подчеркивая важность адаптации к изменениям и внедрения новых подходов в риск-менеджменте.

Список использованных источников

1. <Информация> Минфина России N ПЗ-9/2012 "О раскрытии информации о рисках хозяйственной деятельности организации в годовой бухгалтерской отчетности". [Электронный ресурс]/ Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_135436/8b98b2b50ca65fb4fe138598c6399be6307f54d0/, (дата обращения 14.03.2024)

2. Погодина Т.В. Финансовый менеджмент: учебник и практикум для среднего профессионального образования — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 259 с.

УДК 338

Мурова Анастасия Владимировна

студент,

Фурсова Елена Алексеевна

к.э.н., доцент,

Петербургский государственный университет путей сообщения Императора Александра I, Санкт-Петербург, Россия

e-mail: fursova@pgups.ru

ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ЛОГИСТИКИ ЛЮКСОВЫХ ТОВАРОВ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

В статье представлены основные результаты исследования проблем управления цепями поставок, международной логистики и внешнеэкономической деятельности в современных геополитических условиях – действия международных антироссийских экономических санкций в отношении люксовых товаров.

Ключевые слова: люксовый бренд, премиальный сегмент, внешнеэкономическая деятельность (ВЭД), международная логистика, управление цепями поставок, международные санкции.

Процесс введения международных санкций на предметы роскоши.

Исследование законодательства (пакетов антироссийских экономических санкций), официальных заявлений представителей правительственных структур западных стран (со стороны ЕС и участников G7), подтверждает жесткую позицию многих государств по отношению к России, направленную на дестабилизацию экономического положения, разрушение международных логистических каналов и разрыв внешнеторгового сотрудничества по многим группам товарного ассортимента [1-6].

Российские банки, попавшие под санкции, оказались отрезанными от международной банковской системы. Многие иностранные компании покинули российский рынок под давлением санкционных запретов или, по собственному убеждению, не желая, чтобы их бренды ассоциировались с режимом страны, ведущей специальную военную операцию (СВО). Один за другим принимались пакеты мер по дальнейшей изоляции России от мировой экономики и истощению ресурсов, используемых для финансирования СВО (по мнению присоединившихся к санкциям иностранных правительств).

Прослеживаются явные тенденции продолжения давления, чтобы российское государство и его элиты не могли использовать активы для обхода санкций, роста и передачи своего богатства. Позиция Европейского Союза (ЕС) по поводу ввоза предметов роскоши в РФ состоит в запрете экспорта любых предметов роскоши в Россию, что должно стать прямым ударом по российской элите, представители которой больше не должны иметь возможность наслаждаться своим роскошным образом жизни (рис.1). Однако изучение перечня товаров, попавших под запрет на ввоз в нашу страну, вызывает

сомнения по поводу целевого сегмента потребителей, попадающий под категорию «элита», поскольку в список попали, в том числе, достаточно дорогие, но популярные и распространенные в массовом сегменте товары из различных категорий (рис.1):

List luxury goods currently facing an export ban to Russia and Belarus			
<i>Categories</i>		<i>European Union</i>	<i>United States</i>
Horses		✓	✗
Caviar and caviar substitutes		✓	✗
Truffles and preparation thereof		✓	✗
Wine, beer, spirits and spirituous beverages		✓	✓
Tobacco		✓ <i>(only cigars and cigarillos)</i>	✓ <i>(only tobacco and tobacco products)</i>
Perfumes, toilet waters and cosmetics, including beauty and make-up products		✓	✓
Fashion items	<i>Leather, saddlery and travel goods, handbags and similar articles</i>	✓	✓
	<i>Clothing</i>	✓ <i>(Coats, or other garments, clothing accessories and shoes (regardless of their material))</i>	✓ <i>Silk articles + Fur skins and artificial furs + Fashion accessories + Designer clothing: leather apparel and clothing accessories</i>
Decorative items	<i>Carpets, rugs and tapestries, hand-made or not</i>	✓	✓
	<i>Cutlery of precious metal or plated or clad with precious metal</i>	✓	✗
	<i>Tableware</i>	✓ <i>(porcelain, china, stone- or earthenware or fine pottery)</i>	✓ <i>(porcelain or bone china)</i>
	<i>Items of lead crystal</i>	✓	✓
	<i>For domestic use of a value exceeding 750€</i>	✓	✗
Electronic items	<i>Flat-screen, plasma, or LCD panel televisions, personal digital assistants, personal digital music players, computer laptops</i>	✗	✓
	<i>Electrical/electronic or optical apparatus for recording and reproducing sound and images of a value exceeding 1 000€</i>	✓	✗
Vehicles		✓ <i>(of a value exceeding 50 000€)</i>	✓ <i>(luxury items – no value mentioned)</i>
Clocks and watches and their parts		✓	✓
Musical instruments		✓ <i>(of a value exceeding 1 500€)</i>	✓ <i>(no value mentioned)</i>
Works of art, collectors' pieces and antiques		✓	✓
Sports equipment		✓ <i>(Articles and equipment for sports, including skiing, golf, diving and water sports)</i>	✓ <i>(recreational sport equipment)</i>
Pearls, precious and semi-precious stones, articles of pearls, jewellery, gold- or silversmith articles		✓	✓
Coins and banknotes, not being legal tender		✓	✗

Рис. 1. Фрагмент санкционного перечня предметов роскоши

(Источник: https://transparency.eu/wp-content/uploads/2022/06/Luxury_Goods_Sanctions_US__EU_Table)

Руководствуясь данным перечнем об уходе с российского рынка объявили многие популярные компании и бренды премиального сегмента: от Estee Lauder (бренды MAC, Clinique, Jo Malone, Tom Ford Beauty и др.) до

концерна LVMH (владеет более чем 70 брендами, в том числе Christian Dior и Louis Vuitton).

Проведено изучение мнений аналитиков о том, как воспринимать объявленные уходы с рынка: как окончательные или временные? В каждом конкретном случае это будет решаться по-разному. Обычно об уходе с рынка компании заявляют громко, но возвращаться предпочитают «в техническом режиме». Например, в холдинге Estee Lauder сотрудникам объявили, что это не закрытие магазинов, а приостановка работы. Так что выводы об окончательной потере доступа к элитной парфюмерии или дорогим сумкам (самый большой спрос в люксовых магазинах касался именно аксессуаров) делать рано.

В индустрии гостеприимства ситуация выглядит следующим образом. Премиальная гостиничная сеть The Ritz-Carlton Hotel Company осуществила «ребрендинг» и в Москве после переименования по-прежнему располагается на Тверской улице, продолжает в настоящее время и будет работать независимо от остальной международной сети гостиниц. Проблема заключается в том, что в связи со сменой бренда сайт гостиницы временно оказался недоступен, а на электронных картах и навигаторах отель уже следует искать под новым названием.

Премиальная сеть Fairmont Hotels & Resorts отказалась от управления элитным гостинично-жилым комплексом Fairmont/Vesper, который строится рядом со станцией метро «Маяковская» в самом центре Москвы. Многие покупатели апартаментов в этом доме «клюнули» именно на бренд Fairmont. Что теперь сможет им предложить взамен застройщика – пока неизвестно. Скорее всего, если санкции будут продолжаться, международные отельные операторы будут вынуждены полностью уйти из России, как это случилось в Крыму в 2014 году. Так, принадлежащий «Сбербанку» самый дорогой отель Ялты Mriya Resort & SPA должен был работать под турецким брендом Rixos. В Алуште отель Riviera Sunrise Resort лишился вывески Radisson, а одноименный отель в Севастополе до событий был частью американской сети Best Western.

Параллельный импорт, проблемы и перспективы управления цепями поставок. В целях реагирования на антироссийские санкции, поддержания функционирования предприятий, осуществляющих международную логистическую и внешнеэкономическую деятельность, удовлетворения запросов отечественных потребителей, в 2022 году Министерство промышленности и торговли Российской Федерации (Минпромторг РФ) представило Приказ о товарах, которые могут быть ввезены в РФ путем параллельного импорта, в дальнейшем определил список товаров для ввоза в РФ по схеме параллельного импорта [6].

Следует отметить, что параллельный импорт распространяет действие только на бренды, которые официально решили уйти из России. По мнению экспертов и по фактически проанализированным данным их стоимость может вырасти минимум на 15 % по сравнению с показателем до санкций и до нескольких сотен процентов с учетом дефицита на рынке и удлинения цепи поставок.

С одной стороны, исследование выявило, что в мире растут спрос и цены

на предметы роскоши, у мирового люксового рынка большой потенциал роста. Согласно прогнозам, к 2030 году глобальный средний класс достигнет 5,5 млрд человек, в то время как в 2021 году он насчитывал 3,75 млрд человек, поэтому клиентская база предметов роскоши значительно расширится. Большая часть прироста, вероятно, будет приходиться на Азию, где к 2030 году более 1 млрд человек присоединятся к среднему классу.

С другой стороны, и на этом рынке есть свои проблемы. По мнению экспертов западных изданий, таких как Bloomberg и Forbs, рост цен, сложность и сокращение поставок порождает увеличение доли подержанных премиальных товаров (часов, драгоценностей, мехов, винтажных предметов одежды и аксессуаров). Объемы вторичных продаж элитных товаров (в некоторых товарных группах до 50%) привело к снижению их стоимости, по сути, к обесцениванию и частичному уходу из премиального сегмента.

По мнению отечественных аналитиков, в частности, экспертов российского издания «Ведомости», альтернативным вариантом в данном случае могут быть лимитированные коллекции брендов для России, в которых стоимость вещей не будет превышать санкционные объемы и суммы. При этом остается высокая вероятность и риск приобретения поддельных изделий, поскольку логистика по схеме «параллельный импорт» не всегда в полной мере прозрачна, к тому же не предусматривает гарантии производителя продукции. За что тогда потребителям платить высокую цену, если качество и оригинальность товара сомнительны?

На рынке гостиничных услуг ситуация выглядит весьма неопределенно. Уже понятно, что нашим отелям придется нелегко. Существует риск отхода (уклонения) от западных стандартов качества и сервиса в сторону внутрироссийской «оптимизации». Вместе с тем придется привлекать платежеспособных взыскательных гостей, привыкших к премиальному обслуживанию, без использования громких раскрученных люксовых названий. Очевидно, что опытный богатый путешественник с гораздо большим удовольствием выбрал бы отель с международным менеджментом и уровнем сервиса с вывеской «Hilton», чем тот же отель под российским управлением и под названием «Восход». Кроме того, с отключением гостиниц от международных систем бронирования и сайтов владельцы лишаются основных инструментов продаж и систем управления номерным фондом. Стремительно сократившееся количество иностранных туристов неизбежно приводит к падению загрузки отелей, а как следствие – вынужденному снижению цен и уровня обслуживания, и даже закрытию.

Можно предположить, что потребуется некоторое время на адаптацию к ситуации и разработку новых стратегий управления, ведения международной логистической и внешнеэкономической деятельности в сегменте люксовых товаров, после чего рынок придет в относительно равновесное положение, когда спрос не будет испытывать дефицит, а производители и посредники стабилизируют интегрированные цепи поставок премиальных брендов. Проблемы могут быть решены, в том числе, благодаря внедрению самых современных цифровых технологий, включая искусственный интеллект,

блокчейн и смарт-контракты.

Список использованных источников и источников:

1. Ксенофонтова, Т. Ю. Обзор новых маркетинговых инструментов по удержанию лидерства на рынке на примере конкретного бренда / Т. Ю. Ксенофонтова // *Инновации и инвестиции*. – 2023. – № 6. – С. 72-75. – EDN KVIGHF.
2. Лазарева, Н. А. ESG-отчетность как инструмент трансформации системы управления компанией и маркетингового продвижения корпоративного социально ответственного бренда / Н. А. Лазарева, Е. А. Фурсова, С. В. Волков // *Экономика устойчивого развития*. – 2023. – № 3(55). – С. 144-147. – DOI 10.37124/20799136_2023_3_55_144. – EDN PYBZQU.
3. Любименко, А. И. Векторы концепции устойчивого развития экономики в отраслевом сегменте промышленности / А. И. Любименко, Е. А. Фурсова // *Экономика устойчивого развития*. – 2023. – № 1(53). – С. 60-63. – DOI 10.37124/20799136_2023_1_53_60. – EDN QCATYW.
4. Любименко, А. И. Региональный брендинг как инструмент устойчивого развития территорий, бизнеса, государства / А. И. Любименко, Е. А. Фурсова // *Транспорт и логистика устойчивого развития территорий, бизнеса, государства (драйверы роста, тренды и барьеры): Материалы II Международной научно-практической конференции, Москва – Москва: Государственный университет управления, 2023. – С. 224-226. – EDN CSAOZA.*
5. Шишкин, Р. А. Методика стратегического планирования в условиях санкций и неопределенности окружения / Р. А. Шишкин, Л. М. Божко // *Экономика и управление: научно-практический журнал*. – 2023. – № 2(170). – С. 4-8. – DOI 10.34773/EU.2023.2.1. – EDN WXZPKB.
6. Официальный сайт Министерства промышленности и торговли Российской Федерации (Минпромторг РФ) // Правительство утвердило введение параллельного импорта в России – URL: https://minpromtorg.gov.ru/press-centre/news/pravitelstvo_utverdilo_vvedenie_parallelnogo_importa_v_rossii (дата обращения 02.02.2024)

UDK 338

Murova Anastasia Vladimirovna
student,

Fursova Elena Alekseevna

Ph.D. in Economic Sciences, Associate Professor

Emperor Alexander I St. Petersburg State Transport University,

Saint Petersburg, Russia,

e-mail: fursova@pgups.ru

PROBLEMS OF ORGANIZING FOREIGN ECONOMIC ACTIVITIES AND INTERNATIONAL LOGISTICS OF LUXURY PRODUCTS ON THE RUSSIAN MARKET

The article presents the main results of researching of supply chain management, international logistics and foreign economic activity problems during current geopolitical conditions – the effects of international anti-Russian economic sanctions for luxury goods.

Key words: luxury brand, premium segment, foreign economic activity (FEA), international logistics, supply chain management, international sanctions.

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Аннотация. В данной статье рассматриваются особенности налогообложения предпринимателей в Республике Казахстан. Подробно описываются различные налоговые режимы для индивидуальных предпринимателей и подчеркиваются принципы налогообложения.

Ключевые слова: налог, индивидуальный предприниматель, налогообложение, специальный налоговый режим.

Налогообложение представляет собой процесс установления и сбора налогов от лиц, признанных налогоплательщиками. Этот процесс также включает определение обязательных и факультативных составляющих налога, соответствуя налоговой стратегии государства и принципам налогообложения.

К налогам относятся: Единый налог на доходы, налог на прибыль, налог на добавленную стоимость, обязательные социальные взносы, налог на имущество, акцизы и другие специфические налоги.

В Налоговом кодексе предусмотрены специальные налоговые режимы для субъектов малого бизнеса (СНР для СМБ), которые устанавливают упрощенный порядок исчисления и уплаты отдельных видов налогов, льготные ставки и другие механизмы, направленные на уменьшение налоговой нагрузки.

Принципы налогообложения включают в себя обязательность налогообложения, четкость налоговых обязательств, справедливость налогообложения, честность налогоплательщика, единость налоговой системы и открытость налогового законодательства Республики Казахстан

Индивидуальное предпринимательство (далее - ИП) может принимать форму личного или совместного предпринимательства.

Личное предпринимательство представляет собой деятельность, осуществляемую отдельным физическим лицом, самостоятельно используя свое собственное имущество. Совместное предпринимательство, напротив, предполагает совместную предпринимательскую деятельность группы индивидуальных предпринимателей, базирующихся на общей собственности используемого имущества.

Физическое лицо, регистрирующееся в качестве индивидуально предпринимателя (далее - ИП), должно выбрать один из налоговых режимов для работы в рамках ИП. На данный момент существуют различные налоговые режимы, предлагающие льготы для ИП.

ИП, осуществляющие предпринимательскую деятельность по системе обязательного учета дохода (далее - ИП ОУР), подлежат представлению годовой Декларации по индивидуальному подоходному налогу в органы государственных доходов по месту нахождения до 31 марта года, следующего за

отчетным налоговым периодом, за исключением определенных случаев, установленных соответствующим законодательством.

Помимо этого, каждый квартал ИП ОУР обязаны представлять Декларацию по индивидуальному подоходному и социальному налогу по начисленным доходам работников и исчисленным налогам за себя и своих сотрудников. Расчет и уплата индивидуального подоходного налога осуществляются ежемесячно за работников и за самого предпринимателя.

Сумма социального налога, подлежащая уплате в бюджет, определяется как разница между исчисленным социальным налогом и суммой социальных отчислений, При превышении отчислений в Государственный фонд социального страхования над исчисленным социальным налогом, сумма социального налога считается равной нулю.

ИП, в том числе зарегистрированные как плательщики налога на добавленную стоимость (далее - НДС) обязаны представлять декларацию по НДС не позднее 15 числа второго месяца, следующего за отчетным налоговым периодом, при условии постановки на регистрационный учет по НДС.

Также предусмотрены обязательства по представлению налоговых отчетностей по налогу на имущество, земельному налогу и налогу на транспорт.

ИП, использующие объекты в предпринимательской деятельности, обязаны представлять расчет текущих платежей по земельному налогу и налогу на имущество не позднее 15 февраля налогового периода и декларацию по налогу транспортные средства, налогу на имущество и земельному налогу.

Различные налоговые режимы предоставляются для налогоплательщиков в Республике Казахстан, в зависимости от характеристик и от условий их деятельности. Налоговым кодексом предусмотрены следующие специальные налоговые режимы (далее - СНР):

СНР на основе патента. Допускается для ИП с доходом до 3 528 минимальных расчетных показателей (далее - МРП) в год, не использующих труд работников и осуществляющих деятельность в форме личного предпринимательства. Ставка индивидуального подоходного налога (далее - ИПН) составляет 1% к доходу за налоговый период. Возможность предоставления налоговой отчетности от одного месяца до года.

СНР с использованием специального мобильного приложения. Применяется для ИП с аналогичными условиями, где налоговая отчетность не представляется. Ставка ИПН также составляет 1%, и уплата осуществляется через мобильное приложение ежемесячно.

СНР на основе упрощенной декларации. Для налогоплательщиков с численностью работников до 30 человек и доходом не более 24 038 МРП. Ставка ИПН/КПН (корпоративный подоходный налог) составляет 3% от дохода. Налоговая отчетность предоставляется раз в полугодие.

СНР с использованием фиксированного вычета. Предназначен для налогоплательщиков с численностью работников до 50 человек и доходом не превышающим 144 184 МРП. Ставка ИПН/КПН составляет 10% от дохода с учетом вычетов.

СНР розничного дохода. Применяется для субъектов малого и среднего предпринимательства. Ставка составляет 6% к доходу за налоговый период. Субъекты, которые применяют данный режим, не являются плательщиками социального налога и НДС независимо от размера оборота.

СНР для крестьянских или фермерских хозяйств. Плательщики платят единый земельный налог (далее - ЕЗН). Применяется к сельскохозяйственной деятельности. Расчет ЕЗН осуществляется путем применения ставки 0,5% к доходу, полученному от сельского хозяйства.

СНР для производителей сельскохозяйственной продукции и сельскохозяйственных кооперативов предоставляет налогоплательщикам возможность использовать 70% льготу на исчисленные суммы ИПН/КПН, за исключением налогов, удерживаемых у источника выплаты, социального налога, налога на имущество и налога на транспорт. Льгота по снижению на 70% исчисленных сумм НДС заменяется альтернативным стимулирующим мероприятием в виде дополнительного зачета по НДС. Этот режим не применяется к иностранным юридическим лицам и лицам без гражданства.

МРП для исчисления пособий и иных социальных выплат, а также применения штрафных санкций, налогов и других платежей в соответствии с законодательством Республики Казахстан - 3 692 тенге [3].

Список использованных источников:

1. Налогообложение. Большая российская энциклопедия [электронный ресурс] <https://bigenc.ru/c/nalogooblozhenie-62fd87>
2. Кодекс Республики Казахстан О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс) https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=1037946&pos=5;-108#pos=5;-108
3. Комитет государственных доходов Министерства финансов Республики Казахстан [электронный ресурс] <https://www.gov.kz/memleket/entities/kgd/press/news/details/203018?lang=ru>

УДК 336.7

Нефедова Ольга Алексеевна

студент

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»,
Россия, Москва

Научный руководитель:

Кирсанов Иван Андреевич

старший преподаватель кафедры финансов и кредита

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Ярославский государственный университет им. П.Г.
Демидова», Ярославль, Россия

ТОКЕНИЗАЦИЯ АКТИВОВ: ПРИЧИНЫ И СОСТОЯНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье проанализировано состояние мирового финансового рынка, обоснован вывод о переизбытке средств и необходимости поиска новых инструментов инвестирования. Рассмотрен тренд на токенизацию реальных активов, приведен пример токенизации Казначейских облигаций США. Дана оценка состоянию законодательства в части токенизации активов в РФ.

Ключевые слова: цифровые финансовые активы, токенизация, рынок ценных бумаг, токенизация, блокчейн

В современных международных финансах существует целый ряд проблем: нарастающая проблема мирового долга; неравномерная инфляция и необходимость стимулирования экономического роста; возможный пузырь на фондовом рынке США, на строительном и ипотечном рынке Китая; политические и социальные противоречия, которые переросли в вооруженные конфликты; политика санкций и изоляции и др. Все эти факторы ведут к росту неопределенности.

ЦБ стран мира влили в экономику США, ЕС и Японии по разным оценкам от 10 до 15 трлн. долларов в рамках политики количественного смягчения. Лишь малая доля этих средств пошла на помощь бизнесу и развитие экономик стран. Большая же часть пошла через банки на фондовый рынок, что привело к росту стоимости большей части американских бумаг. Индекс S&P500 вырос в период с марта 2009 года по март 2024 года (15 лет) с 750 пунктов до 5130 (рост в 6,84 раза) и продолжает бить исторические максимумы.

Невозможность прогнозирования экономической и политической ситуации с одной стороны и значительные финансовые ресурсы, накопленные после международного финансового кризиса инвесторами из развитых стран и Китая с другой стороны приводят в совокупности к повышенному спросу на новые инструменты размещения средств.

Одним из таких инструментов стали цифровые активы – цифровые валюты и криптовалюты. Однако, в силу регуляторных проблем, высокой волатильности курсов, технологического несовершенства такие активы не могут быть надежным вариантом инвестиций. Этот тезис подтверждает по-

прежнему относительно низкая капитализация рынка криптовалют в 2,6 трлн. долларов. Тогда как капитализация американского фондового рынка превышает 40 трлн. долларов, а мирового – 110 трлн [1, 3].

Поэтому, инвесторы пошли дальше и обратили внимание на связь цифровых активов и реальности сектора – цифровые финансовые активы. Это запустило процесс токенизации активов реальной экономики.

Токенизация — это процесс переноса активов реального сектора в цифровое пространство с закреплением права собственности на них с помощью технологии блокчейн. Этот процесс может относиться как к материальным активам (например, драгоценные металлы, недвижимость, искусство), так и к нематериальным (например, право голоса, собственности, лицензии на контент).

Практически любой актив, который обладает самостоятельной ценностью можно токенизировать. Этот процесс включает 3 компонента: исходный актив (валюта, акции, недвижимость и прочее); инфраструктура для «оцифровки» (блокчейн и операторы данных); цифровая версия актива (это токен или же по-иному смарт-контракт, который фиксирует набор прав владельца).

Токенизированные активы обладают несколькими важными преимуществами:

- Они могут позволить «разблокировать» стоимость неликвидных активов (прежде всего, речь о предметах искусства).
- Записи в блокчейне обеспечивают полную безопасность для владельцев активов от взломов, краж или иных действий злоумышленников.
- Сделки с токенизированными активами проходят намного быстрее и проще – просто изменением записи в смарт-контракте или же блокчейне.
- Смарт-контракты позволяют создавать финансовые стратегии управления токенизированным активом.

Процесс токенизации может проходить по-разному: «сверху», когда органы власти создают законодательное поле для перевода активов в цифровое пространство; «снизу» – когда компании создают механизмы токенизации – это тренд на развитие RWA (real world assets).

Примером очень удачного и востребованного продукта стали токенизированные облигации Казначейства США и вложения в денежный рынок от компании ONDO Finance. Это не единственная компания, которая работает в этом направлении, то одна из первых, которой удалось сделать абсолютно легальный механизм перемещения средств между криптовалютной сферой и реальными активами. Все операции проходят под контролем SEC (Американской комиссии по ценным бумагам) с помощью биржи Coinbase, а оператором на фондовом рынке стала известная компания BlackRock. Совокупный объем токенизированных компанией активов превысил 2 млрд. долларов [2].

С точки зрения реализации токенизации «сверху» на общем фоне стран выделяется Российская Федерация передовыми идеями и возможностями, заложенными в ФЗ № 259-ФЗ «О цифровых финансовых активах...». Многие страны ведут работы над собственными цифровыми валютами или

инфраструктурой проведения электронных платежей. Но у нашей страны получилось заложить фундамент широкой токенизации традиционных активов реального сектора.

Федеральный закон устанавливает понятие «цифровые финансовые активы» (ЦФА), основные положения их выпуска и обращения. Самым важным является то, что цифровые финансовые активы отнесены к виду цифрового права, которое является видом имущественного права. Это не создает ясности относительно экономической природы активов, зато закладывает основу для создания активов с сложным регулированием в рамках права. Кроме этого, закон устанавливает, что ЦФА могут удостоверяют денежные требования, права по эмиссионным бумагам, права участия в капитале, права требования передачи эмиссионных бумаг и все это будет фиксироваться в блокчейне. Иными словами, ФЗ переносит уже имеющийся в гражданском обороте инструментарий в отношении ценных бумаг в цифровое пространство [4].

Подводя итог, можно сказать, что токенизация активов – логичный тренд в развитии современной экономики. Потенциальный инструментарий, заложенный в ФЗ позволит токенизировать доли в уставном капитале компаний, акции, права требования продукции или иных ценностей. Это значительный шаг вперед в рамках тренда на токенизацию реальных активов.

Список использованных источников и источников

1. Информационный портал CoinMarketCap. URL: <https://coinmarketcap.com/ru/charts/> (дата обращения 05.03.2024)
2. Официальный сайт компании ONDO Finance. URL: <https://ondo.finance/> (дата обращения 05.03.2024)
3. Погудин С. Что такое фондовый рынок США и как он работает? Информационный портал Финам. URL: <https://www.finam.ru/publications/item/chto-takoe-fondovyy-rynok-ssha-i-kak-on-rabotaet-20231127-2111/> (дата обращения 05.03.2024)
4. Федеральный закон "О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" от 31.07.2020 N 259-ФЗ. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_358753/ (дата обращения 05.03.2024)

УДК 336.22

Павлычева Алена Сергеевна, магистрант

Научный руководитель: Неуструева Анастасия Сергеевна, старший

преподаватель кафедры экономики и финансов

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

ПРОБЛЕМА ИНФОРМИРОВАННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ О НАЛОГАХ, НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТАХ И ПРОЦЕДУРАХ ИХ ОФОРМЛЕНИЯ

С момента возникновения государства необходимым и значимым звеном экономических отношений стали налоги. Несмотря на развитие современного общества, существует проблема недостаточной информированности населения о налогах, налоговых льготах и процедурах их оформления. В статье проанализированы основные причины и предложены пути решения данной проблемы.

Ключевые слова: налоги, экономическое развитие, налогоплательщики, налоговая культура, информирование граждан.

В настоящее время главным инструментом, с помощью которого в государстве происходит регулирование рыночных отношений, являются налоги. Налоговые поступления являются основным источником пополнения бюджета Российской Федерации и расходуются на содержание: школ, больниц и поликлиник, детских садов, а также идут на охрану окружающей среды и самое главное, на безопасность страны.

Вышеизложенное подтверждается статьей 8 налогового кодекса, где под налогом понимается обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований [1].

Таким образом, налоги и налогообложение были и остаются важной частью экономической культуры, которыми обязан овладеть каждый человек, поскольку все граждане прямо или косвенно чувствуют воздействие системы налогообложения на повседневную жизнь. От количества полученных налогов зависит существование и развитие государства, возможность исполнения им важнейших обязательств перед населением страны.

Актуальной проблемой на данный момент можно назвать отсутствие у населения финансовой и налоговой грамотности. Низкий уровень знаний о базовых налоговых понятиях снижает возможности граждан в финансовой сфере и обеспечения стабильности жизни.

Одной из главных характеристик развитого государства можно назвать эффективную налоговую систему. Для обеспечения эффективности налоговой системы необходимо решение ряда проблем, однако, основным вопросом выделяется низкий уровень добровольного исполнения налоговой обязанности в полном объеме и в установленные сроки. Так, чтобы в соответствующие

бюджеты поступали средства от уплаты налогов и сборов, государству необходимо работать с налогоплательщиками и применять различные средства воздействия к ним, как к субъектам налоговых правоотношений. Для эффективной работы с налогоплательщиками необходимо их информирование, так как основной интерес для самих налогоплательщиков – это получение достоверной и подробной информации.

В современных условиях происходящей информационной революции, для большинства органов государственной власти информационная работа становится новшеством и в то же время политико-правовым инструментом взаимодействия со своей внешней средой [2]. Следовательно, все налогоплательщики и иные участники налоговых правоотношений могут и должны быть проинформированы, в соответствии с инновационной задачей Федеральной налоговой службы.

В настоящее время степень развития налоговой культуры (налоговая культура – это часть общенациональной культуры страны, имеющая тесную взаимосвязь с взаимодействием между государством и гражданами в налоговой системе [3]) пребывает на достаточно низком уровне, это объясняется отсутствием у граждан достаточных знаний и неосведомленностью о своих правах, например, большинство налогоплательщиков не владеют информацией о возможности получения социальных и имущественных налоговых вычетов, или имеют право на льготы и выплаты.

Налоговой службе необходимо постоянно улучшать и развивать свои инструменты по повышению налоговой грамотности среди населения, из расчета того, что им важно и нужно регулярно создавать современные и удобные методы коммуникации с налогоплательщиками. В зависимости от того, насколько само общество, в лице налогоплательщиков, заинтересованно и вовлечено в процессы роста и становления налоговой культуры, обуславливается благополучие, как экономическое, так и социальное состояние региона, в котором проживают граждане.

Таким образом, налоговая служба проводит различные информационные мероприятия (семинары, «круглые столы», дебаты, создание и распространение листовок, буклетов и плакатов) для граждан, где они могут больше узнать о своих обязанностях по уплате налогов, а также о правах по вопросам, предусмотренным налоговым законодательством льготам и вычетах.

Так снижение уклонений от уплаты налоговых обязательств в бюджет возможно за счет проведения работ по информированию населения налоговыми органами. Просвещение граждан в данном вопросе является одной из первостепенных задач ФНС направленных на разработку и формирование системы оказания населению информационных услуг.

Тезис «налоги – это не потерянные деньги, а залог существования государства и обеспечения населения социальными гарантиями (безопасность, образование, здравоохранение)» должен распространяться и разъясняться налоговыми органами в рамках работы с населением и в информационной сфере для укрепления понимания сущности данного явления, что повлияет на поднятие уровня налоговой культуры и снижения правового нигилизма.

Способом повысить информированность граждан может стать введение возможности самостоятельного выбора налогоплательщиком извещений о предоставлении налоговых услуг и льгот и отказе от них, что поможет сделать удобным взаимодействие с государственным органом. Однако необходимо проводить работу не только с взрослым населением страны, но и проводить больше мероприятий по повышению налоговой культуры и финансовой грамотности среди школьников и студентов, которые на сегодняшний день имеют низкую осведомленность и понимание о положении налогового законодательства РФ.

По словам участников рабочей группы ФНС, одним из важных направлений в решении этого вопроса являются занятия с детьми и подростками. Именно для данной категории следует прививать интерес к налогам. Следует понятным и доступным языком донести, что налоговые платежи, поступающие в бюджет, и качественно функционирующая налоговая система позволяют государству исполнять свои обязанности перед гражданами в различных областях, таких как: здравоохранение, наука, образование.

Налогоплательщики воздействуют на общую налоговую политику в стране, поэтому должны понимать свои обязанности и функции в сфере уплаты налогов и соблюдении налоговой дисциплины. Законодатели же в свою очередь должны чувствовать ответственность перед страной и обществом и понимать последствия за конечные результаты применения принимаемых ими законов.

Список использованных источников

1. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 19.12.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.03.2024). НК РФ Статья 8. Понятие налога, сбора, страховых взносов
2. Новикова, Т. П. Публичное информирование налогоплательщиков как направление деятельности Федеральной налоговой службы и ее территориальных органов в рамках электронного правительства / Т. П. Новикова // Ученые труды Российской академии адвокатуры и нотариата. – 2015. – № 4(39). – С. 122-125.
3. Авдеева Виктория Александровна Повышение налоговой грамотности и культуры участников налоговых правоотношений // Интерактивная наука. 2017. №14. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/povyshenie-nalogovoy-gramotnosti-i-kultury-uchastnikov-nalogovyh-pravootnosheni> (дата обращения: 22.03.2024).
4. Повышение налоговой и финансовой грамотности населения – приоритетное направление в работе налоговых органов [Электронный ресурс] // Официальный сайт ФНС России. URL: https://www.nalog.gov.ru/rn53/news/activities_fts/8777718/

РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОГО СТРАХОВОГО РЫНКА В ЭПОХУ ЦИФРОВИЗАЦИИ

На сегодняшний день страховой рынок играет огромную роль в экономической системе. Страхование способствует снижению рисков, улучшению финансовой устойчивости и обеспечивает защиту от непредвиденных финансовых потерь. В эпоху цифровизации российский страховой рынок стал сталкиваться с новыми вызовами и возможностями, которые открываются благодаря развитию современных технологий. В данной статье рассмотрены функции страхового рынка; проанализированы ключевые показатели развития страхового рынка: количество страховых организаций, размер страховых премий и выплат, виды страхований, структура страховых премий по каналам продаж.

Ключевые слова: цифровизация, страховой рынок, страховые организации, структура страховых премий, каналы продаж страховых продуктов.

Рыночная сфера страхования представляет собой систему экономических взаимоотношений, возникающих в процессе купли-продажи определенного товара, так называемого, «страхового покрытия», направленного на удовлетворение потребностей общества в сфере защиты от рисков. Данный процесс функционирует при участии различных страховых компаний, а также дифференцируется по масштабам, секторам, видам и т.д. Все страховые организации проходят обязательную процедуру лицензирования, а также подвергаются строгому контролю для обеспечения их финансовой стабильности. В настоящий момент контроль за субъектами страхового рынка осуществляется Центральным банком Российской Федерации.

Страховой рынок обладает рядом функций:

1. Компенсационная функция выражается в обеспечении защиты интересов физических и юридических лиц путем возмещения ущерба в случае возникновения рисков, подлежащих страхованию.

2. Распределительная функция предполагает формирование и целевое использование страхового фонда.

3. Накопительная функция выполняется посредством страхования жизни, а также предоставляет возможность накопления денежных средств в счет заключенного страхового договора заранее оговоренную сумму.

4. Инвестиционная функция реализуется за счет размещения излишков денежных средств в недвижимость, ценные бумаги и прочие активы.

5. Предупредительная функция направлена на предупреждение случая страхования и сокращение ущерба [1].

Рынок страхования Российской Федерации в большей степени приходится на долю крупных организаций. Количество страховых компаний с каждым годом

становится все меньше, если в 2009 г. их число составляло 693 ед. [2], в 2018 г. – 199 ед., то на конец 2023 г. пришлось 132 ед. – рис. 1 [3].



Рис. 1. Динамика количества страховых организаций [3]

В период 2018-2023 гг. число страховых компаний в России сократилось на 33,69% (-67 ед.). Обусловлено это тем, что в 2018 г. в Закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» были внесены изменения, касающиеся повышения минимального размера уставного капитала страховщиков в три этапа к началу 2020 г., 2021 г. и 2022 г. [4]. По этой причине, большинство малых и средних страховых организаций были ликвидированы. Стоит также отметить, что в период пандемии коронавирусной инфекции COVID-19 Всероссийский союз страховщиков (ВСС) получил в конце 2020 г. отсрочку сроком на 12 месяцев в связи с недостаточным объемом капитала у 50 организаций.

Как считают эксперты, ежегодное постепенное сокращение числа страховых организаций отразилось на рынке положительно, поскольку с него ушли компании, несущие высокую степень риска и не представляющие ценности с точки зрения сервисов и продуктов.

Согласно открытым статистическим данным, в совокупности доля десяти крупнейших страховых организаций за три квартала 2023 г. в общих сборах составила 70,8%, а в выплатах 65,5%. В целом, в отчетном году объем страховых премий относительно аналогичного периода 2022 г. возрос на 25,76% с 1817 млрд. руб. до 2285 млрд. руб. С 2018 г. по 2023 г. величина страховых премий возросла на 805 млрд. руб. (+54,39%). В первую очередь, существенное значение на положительную динамику анализируемого рынка оказало воздействие развития ИТ-технологий, цифровизации экономики, а также влияние макроэкономических факторов. Помимо прочего, благоприятно отразился на величине премий эффект низкой базы 2022 г. Страховые выплаты в 2023 г. составили 1044 млрд. руб., что на 151 млрд. руб. и 522 млрд. руб. больше 2022 г. и 2018 г. соответственно.

Движущими силами роста рынка страхования в отчетном году стали все виды страхования жизни. В отчетном году величина сборов в сфере некредитного страхования жизни достигла 560,3 млрд. руб., что в 1,5 раза больше предыдущего года. Увеличение сборов по накопительному и

инвестиционному страхованию жизни было связано с повышенным спросом среди населения на данные программы, ожиданиями высокой степени доходности от них, а также увеличением располагаемых доходов граждан Российской Федерации. Удельный вес обязательного и добровольного страхования в 2022 г. и 2023 г. остался практически неизменным. Структура страхового рынка по видам страхования представлена на рис. 2.

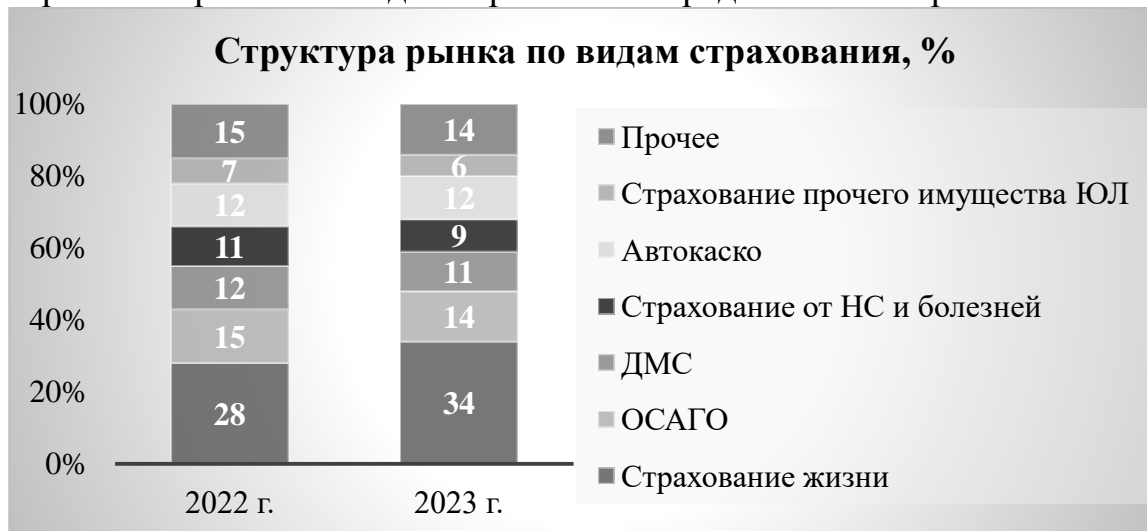


Рис. 2. Структура страхового рынка по видам страхования [3]

Первоначально, следует обратить внимание на стремление компаний к привлечению и удержанию высококвалифицированных сотрудников посредством предоставления добровольного медицинского страхования (ДМС), его доля в 2022 г. и 2023 г. составила 12% и 11% соответственно, а объем сборов увеличился на 18,69% до 253,5 млрд. руб. ДМС выступает одним из составляющих корпоративного пакета благосостояния, который демонстрирует заботу работодателя о здоровье и благополучии своих сотрудников, что, в свою очередь, способствует повышению привлекательности компании на рынке труда. Также стоит упомянуть о том, что в 2023 г. взносы по страхованию жизни с учетом страхования от несчастных случаев и болезней вернулись к показателям 2022 г. в связи с повышенным спросом на кредитование физических лиц. Количество договоров, заключенных по кредитному страхованию жизни в 2022 г. и 2023 г. осталось неизменным на уровне 4 млн. ед., а число договоров страхования от несчастных случаев и болезней составило 60 млн. ед. и 87 млн. ед. соответственно.

Положительная тенденция была заметна и в сфере автострахования. Инфляция, изменение курсов валют и западные санкции оказали сильное давление на стоимость комплектующих для автомобилей и, соответственно, привели к повышению стоимости восстановительных работ. Кроме того, все современные автомобили оснащены «умными» технологиями, которые делают их более дорогостоящими в обслуживании и ремонте. Объем взносов в 2023 г. в автостраховании составил 324,4 млрд. руб., а среднегодовая страховая премия – 7,9 тыс. руб.

Величина премий в сфере имущества юридических лиц составила 133,9

млрд. руб., причем максимальный прирост на данную сферу страхования оказало влияние страхования строительно-монтажных рисков. Из-за участившихся случаев крупных возгораний, например, пожар на складе Wildberries, среди юридических лиц начали пользоваться популярностью договоры страхования товаров на складе, которое впоследствии привело к значительному увеличению средней стоимости полиса в данном сегменте страхования.

В завершение, был проведен анализ структуры каналов продаж страховых продуктов. Безусловно, основным каналом продаж является прямая продажа страховых продуктов через собственные офисы или филиалы страховых компаний, подразумевающая прямой контакт с потенциальными клиентами. Наибольшая популярность оформления страховых договоров при помощи внешних каналов продаж приходится на кредитные организации – 28% и физические лица (в т.ч. ИП) – 16%.

В эпоху цифровизации и развития ИТ-технологий немаловажную роль играют виртуальные платформы и Интернет-ресурсы страховых компаний, предоставляющие своим клиентам возможность ознакомиться с продуктами и услугами, сравнить цены и условия, а также приобрести услугу страхования онлайн, что делает процесс выбора и покупки более удобным и доступным. В 2022 г. в совокупности электронной формой воспользовались 14%, а годом позже 19%.

Резюмируя все вышесказанное, определено, что страховой рынок является одним из важных секторов экономики, цель которого заключается в обеспечении финансовой стабильности и защите интересов физических и юридических лиц. Его значимость раскрывается посредством сглаживания рисков, стимулирования развития экономики России и содействия социальной справедливости.

Список использованных источников

1. Сударикова Е. Страховой рынок / Информационная платформа Banki.ru [сайт]. – URL: https://www.banki.ru/wikibank/_strahovoy_ryinok/ (Дата обращения: 23.03.2024).
2. Показатели деятельности страховых организаций / Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [сайт]. – URL: https://rosstat.gov.ru/bgd/regl/b12_51/IssWWW.exe/Stg/06-16.htm (Дата обращения: 23.03.2024).
3. Обзор ключевых показателей деятельности страховщиков / Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [сайт]. – URL: https://cbr.ru/analytics/insurance/overview_insurers/ (Дата обращения: 23.03.2024).
4. Закон РФ "Об организации страхового дела в Российской Федерации" от 27.11.1992 N 4015-1 (последняя редакция)

УДК 338.33

Первеева Елизавета Сергеевна

Магистрант

Российский университет дружбы народов им. Патриса Лумумбы Москва, Россия

Тел. (980)-547-86-10, эл.почта Liza.perveeva.01@mail.ru

Научный руководитель:

Лебедева Дарья Владимировна

К.э.н., доцент, доцент кафедры финансы и кредита экономического факультета РУДН им. Патриса Лумумбы

ИНВЕСТИРОВАНИЕ В ИНФОРМАЦИОННУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ОДИН ИЗ МЕТОДОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье анализируется необходимость обеспечения информационной безопасности на предприятии в условиях современного мира. Любая компания, нацеленная на успех и развитие, должна позаботиться о сохранности главного на сегодняшний день ресурса – информации. Помимо всего прочего обеспечение информационной безопасности позволит сформировать и сохранить финансовую устойчивость предприятия, путем достижения его конкурентоспособности и платежеспособности.

Ключевые слова: информация, информационная безопасность, защита бизнеса, инвестиции.

В настоящее время, когда большая часть компаний уже оцифровала большинство бизнес-процессов и продолжает внедрять цифровизацию, когда большинство коммуникаций между стейкхолдерами проходит в информационном пространстве, очень важно следить за сохранностью информации, обеспечивая ее безопасность. В современном мире информация может быть представлена в значительно расширенном перечне форм: набор цифр и символов, слов и изображений. Имея в распоряжении достоверную и нужную информацию, компании имеют все шансы на успех, который зависит от того насколько правильно они ей распорядятся. Однако, не заботясь о ее сохранности, они рискуют потерять все: прибыль, репутацию, конкурентоспособность.

Согласно Петренко С.А., обеспечение информационной безопасности компании представляет собой совокупность мер, направленных на защиту критическо-важной информации, необходимой для повышения эффективности и конкурентоспособности бизнеса [3]. Ввиду того, что в современном мире, информационные технологии являются самым доступным и действенным механизмом обеспечения конкурентоспособности компаний, его применение становится одним из ключевых элементов бизнеса. Несмотря на это, огромное количество компаний в лице руководства не считают нужным должным образом заботиться о сохранности данной информации. Свою позицию они аргументируют тем, что потратив огромные средства на создание и содержание

отдела/департамента информационной безопасности, они не получают никакой выгоды взамен. Однако, так ли это?

Известно, что инвестиции – это вложение средств с перспективой их преумножения, сопровождающееся соответствующим уровнем риска. Инвестиции в информационную безопасность также могут стать механизмом увеличения выручки компании в разы [2]. Сохранность персональных данных бизнеса позволяет исключить риск потери репутации, снижения прибыли и др. Вышеупомянутый вид инвестиций может стать одним из самых окупаемых на предприятии, несмотря на то, что подсчет экономического эффекта от их внедрения требует особенного подхода. Помимо всего прочего, информационная безопасность является элементом финансовой устойчивости предприятия [5]. Обеспечение информационной безопасности неразрывно связано с поддержанием конкурентоспособности и платёжеспособности компании.

В современном мире все больше и больше компаний становятся жертвами кибератак, фишинговых скандалов и других видов деятельности хакеров, что можно было избежать, повысив уровень информационной безопасности на предприятии. Ежегодно происходит около 8000 киберпреступлений, в то время как хакерская атака осуществляется в среднем каждый 39 секунд, утверждает Рэйчел Сэдлер [1]. Данные отчета Mimescast говорят о том, что угроза киберинцидентов является одним из самых распространенных рисков для бизнеса в современном мире [1].

Может показаться, что атакам в большей степени подвергаются некрупные компании со слабыми отделами по информационной безопасности. Несомненно, у них больше шансов стать жертвами хакеров и потерять данные, однако крупные корпорации также находятся под угрозой. По данным Forbs, за 2023 год экспертами было зафиксировано 246 случаев утечки информации, в том числе приходящихся на большие корпорации [4].

Хакеры могут преследовать различные цели при реализации кибератак. Некоторыми руководит идея получения исключительной инновационной информации, имеющую большую ценность в условиях жесткой конкурентной борьбы. Согласно отчету InfoWatch, доля утечек коммерческой тайны, ноу-хау и секретов производства значительно выросла в 2023 году [1].

В настоящее время одной их распространённых предпосылок к проведению незаконных действий является политическая приверженность. По данным отчета Forbs по итогам 2023 года рост числа политически мотивированных атак составил 116% [4]. Современные геополитические условия являются своего рода почвой для новых атак. Основным мотивом политически активных хакеров является нанесение ущерба российским компаниям во всех отраслях российской экономики.

Рассмотренные статистики и мнения экспертов, говорят о том, что профилактика – лучшая защита. Компаниям следует инвестировать в обеспечение информационной безопасности, в том числе повышать уровень осведомленности сотрудников в области кибербезопасности. Комплексный

подход в установлении безопасности данных позволит компании максимизировать прибыль и повысить конкурентоспособность.

Список использованных источников

1. Rachel Sadle Live company data breaches and stats for 2024 / Independent Advisor - 2023. URL: <https://www.independent.co.uk/advisor/vpn/live-data-breaches-and-stats> (дата обращения 10.03.2024)
2. Николаева М. О. Информационная безопасность: современная картина проблемы информационной безопасности и защиты информации / М. О. Николаева // Мониторинг. Образование. Безопасность. – 2023. – Т. 1, № 1. – С. 51-57.
3. Петренко С. А. Управление информационными рисками. Экономически оправданная безопасность / С. А. Петренко, С. В. Симонов. – М. : Академия АйТи : ДМК Пресс, 2004 – 384 с.
4. Рожков Р. Разведение угроз: с какими кибератаками столкнулись российские компании в 2023 году // Forbs. 2024. URL: <https://www.forbes.ru/tekhnologii/506712-razvedenie-ugroz-s-kakimi-kiberatakami-stolknulis-rossijskie-kompanii-v-2023-godu> (дата обращения 10.03.2024)
5. Яковлева Ю. В Взаимосвязь информационной безопасности и информационной культуры // "Вестник Науки". 2022 Г. №1. С. 77-81.

УДК 336.76

Поспелова Александра Сергеевна

студент Высшей инженерно-экономической школы
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, Санкт-Петербург, Россия

Сабирова Чулпан Айнуровна

студент Высшей инженерно-экономической школы
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, Санкт-Петербург, Россия

Старкова Валерия Константиновна

студент Высшей инженерно-экономической школы
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, Санкт-Петербург, Россия

Научный руководитель:

Дмитриев Николай Дмитриевич

к.э.н., старший преподаватель Высшей инженерно-экономической школы
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, Санкт-Петербург, Россия

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ АКЦИИ В КОНТЕКСТЕ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ

В статье проводится анализ финансовых показателей. Анализ направлен на оценку параметров акции с целью выработки инвестиционных решений. В качестве объекта анализа выбраны акции компании «Сбер». Рассмотрены следующие финансовые показатели: доходность, стандартное отклонение, коэффициент бета и Шарпа, максимальная просадка, ожидаемая доходность и VaR. Результаты анализа помогут лучше понять риски и потенциальную доходность инвестирования при формировании эффективной инвестиционной стратегии.

Ключевые слова: анализ финансовых показателей, инвестиционная стратегия, доходность акции, риск, Value at Risk, бета-коэффициент, коэффициент Шарпа.

В условиях переустройства социально-экономических систем с учетом институционального аспекта экономической безопасности появляется потребность в построении эффективных прогнозов для формирования действенных стратегий. Данные аспекты затрагивают и инвестиционную деятельность, которая в связи с переформатированием российского фондового рынка под усилением эскалации санкционного давления должна учитывать полный спектр факторов при построении стратегий [2; 4]. В таком контексте вызывает интерес использование инструментов, направленных на обоснование формирования инвестиционных стратегий.

Возможности информационных систем на современном этапе цифровизации позволяют проводить рационализацию инвестиционной деятельности. Активное применение цифровых технологий в процессе принятия инвестиционных решений способствует оптимизации управления инвестиционными портфелями. При этом

анализ цифрового информационного фона предоставляет комплекс данных для определения влияния изменений в информационной среде на цену акций и рыночную оценку компаний [1; 3]. В таком контексте появляется возможность оценить акции различных секторов национальной экономики на основе анализа данных, которые возможно собрать с помощью использования специальных цифровых систем.

Для построения исследования были рассмотрены методы, представленные в работах [5; 6]. В частности, произведение, написанное Бенджамином Грэмом и Дэвидом Доддом, посвящено анализу ценных бумаг и оценке их инвестиционной привлекательности, представлены методы оценки акций, принципы инвестирования и стратегии формирования инвестиционного портфеля. В работе Руэй Цая представлены методы анализа и прогнозирования финансовых данных.

В качестве объекта исследования выбраны акции компании «Сбер», так как данный субъект является одним из ключевых объектов интереса для инвесторов на российском фондовом рынке. Для анализа акций были рассмотрены финансовые показатели, включая доходность, стандартное отклонение, бета-коэффициент, коэффициент Шарпа, максимальную просадку, ожидаемую доходность и VaR (Value at Risk). Результаты анализа представлены в таблице 1.

Таблица 1. Результаты анализа акций компании «Сбер» за 2023 год

Компания:	«Сбер»	Матожидание:	-0,0027	
Доходность годовая:	103,11%	Квантиль:	-3,69%	
Стандартное отклонение:	1,47%	Свр+1:	267,55	
Коэффициент Beta:	-0,20	Свр+5:	254,88	
Коэффициент Шарпа:	61,86		ед. ст.	%
САРМ:	5,53%	VaR(Свр+1):	-10,26	-3,69%
Максимальная просадка (%):	-53,09%	VaR(Свр+1):	-22,93	-8,26%

Доходность годовая акций составила 103,11%, что свидетельствует о высокой доходности инвестиций в ценные бумаги за последний год. Следует отметить, что стандартное отклонение составило 1,47%, что говорит о наличии волатильности в цене акции. Бета-коэффициент равен -0,20, что указывает на небольшую обратную зависимость динамики цены акции от рыночных изменений. Коэффициент бета $-0,2 < 1$ означает, что динамика цены акции (ее чувствительность) немного противоположна динамике движения рынка.

Коэффициент Шарпа, который оценивает доходность акции на каждую единицу риска, составил 61,86, что говорит о высокой эффективности инвестиций. Максимальная просадка за год составила 53,09%, что свидетельствует о потенциальном риске инвестирования. Коэффициент Шарпа показывает, что доходность на каждую единицу риска выше доходности безрискового актива. Максимальная просадка за год составила 53%. При этом ожидаемая доходность акции Сбер по САРМ составляет всего 5,53%.

Анализ Value at Risk показывает, что однодневный VaR составляет -10,26 рубля, а за 5 дней -22,93 рубля. Эти показатели представляют ожидаемые потери в результате инвестиций в акции компании. Однодневный VaR с отрицательным

значением -10,26 рубля будет означать, что убытки по данной акции не превысят -10,26 рубля в день, а за 5 дней -22,93 рубля.

Результаты анализа могут быть полезны для инвесторов при принятии обоснованных решений относительно инвестирования в акции «Сбер». Исходя из анализа финансовых показателей акций, инвесторам рекомендуется тщательно оценить инвестиционный портфель и учесть потенциальные риски и доходности. Следует принимать обоснованные решения и следить за динамикой рынка для достижения желаемых финансовых целей.

Список использованных источников:

1. Грахов В.П., Абашева О.В., Поздеев Д.А., Файзуллин Р.В. Цифровая модель рационализации инвестиционной деятельности // Вестник Академии знаний. 2023. № 6. С. 141-146.
2. Дмитриев Н.Д., Зайцев А.А., Сорокожердьев В.В., Гаджиев М.М. Переустройство социально-экономических систем: институциональный аспект экономической безопасности в контексте устойчивого развития // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2023. № 9. С. 44-53.
3. Илалтинова А.И., Конников Е.А., Родионов Д.Г. Влияние направленного цифрового информационного фона на стоимость акций ТНК // Информационные системы и технологии. 2021. № 2. С. 23-31.
4. Чирков М.А., Шаповалова А.В., Чистяков М.С. Российский фондовый рынок в условиях специальной военной операции и эскалации санкционного давления англосаксонской коалиции // Экономика и предпринимательство. 2023. № 6 (155). С. 176-187.
5. Graham B., Dodd D. Security Analysis // McGraw Hill, 2008. 700 p.
6. Tsay R.S. Analysis of Financial Time Series. John Wiley & Sons, 2010. 720 p.

Pospelova Alexandra Sergeevna

student

Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University, St. Petersburg, Russia

Sabirova Chulpan Raynurovna

student

Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University, St. Petersburg, Russia

Starkova Valeria Konstantinovna

student

Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University, St. Petersburg, Russia

Scientific supervisor:

Dmitriev Nikolay Dmitrievich

PhD in Economics, Senior Lecture

Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University, St. Petersburg, Russia

ANALYSIS OF THE FINANCIAL PERFORMANCE OF THE STOCK IN THE CONTEXT OF THE FORMATION OF AN INVESTMENT STRATEGY

The article analyzes financial indicators. The analysis is aimed at evaluating the parameters of the stock in order to develop investment decisions. Shares of the company "Sber" were selected as the object of analysis. The following financial indicators are considered: profitability, standard deviation, beta and Sharp coefficient, maximum drawdown, expected profitability and VaR. The results of the analysis will help to better understand the risks and potential profitability of investing in the formation of an effective investment strategy.

Keywords: analysis of financial indicators, investment strategy, stock return, risk, Value at Risk, beta coefficient, Sharpe coefficient.

УДК: 338.001.36

Прокопьева Ариана Евгеньевна

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

+79105707980

email: eprokorjeva@mail.ru

Научный руководитель: доцент кафедры экономической теории, кандидат экономических наук Ефимова Надежда Филипповна

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ ДИЗАЙНА: АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ВИЗУАЛЬНОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ НА ФИНАНСОВЫЙ УСПЕХ БРЕНДОВ

Суть исследования заключается в тщательном анализе роли, которую играет дизайн в формировании восприятия потребителей и, следовательно, в достижении финансового успеха. На примере крупных компаний будет рассмотрено, как хорошая визуальная идентичность бренда может способствовать поднятию продаж и лояльности клиентов.

Ключевые слова: дизайн, бренд, визуальная идентичность, финансовый успех бренда.

В современном мире, где конкуренция в бизнесе становится все более интенсивной, вопрос о визуальной идентичности бренда привлекает повышенное внимание исследователей и предпринимателей. Дизайн не только оформляет продукты и услуги, но и создает визуальную подпись, которая может оказать значительное влияние на финансовый успех компании. В данном исследовании будет предпринята попытка систематизировать и проанализировать связь между визуальной идентичностью бренда и его финансовым положением.

Дизайн в бизнесе охватывает не только внешний облик продуктов или услуг, но и аспекты корпоративной идентичности, логотипов, упаковки, веб-дизайна и даже пользовательского опыта. Качественно разработанный и продуманный дизайн способен привлекать внимание, создавать положительные эмоции у потребителей и устанавливать прочные связи с целевой аудиторией.

В маркетинге дизайн является средством коммуникации, переносящим ценности бренда и его уникальное предложение на рынке. Эффективный дизайн взаимодействует с потребителями на уровне визуального восприятия, подчеркивая уникальность продукции и создавая запоминающиеся образы. Кроме того, дизайн может стать средством дифференциации, выделяя бренд среди конкурентов и укрепляя его позицию на рынке.

Потребители каждый день знакомятся с новыми брендами через социальные сети, которые создали возможность выбора товара из множества вариантов, найти лучший, но это усложняет ситуацию для предприятий. В связи с этим необходимо инвестировать в создание сильного бренда, который будет привлекать и удерживать внимание людей. Без уникальной идентичности бренда нет никаких шансов получить контроль над тем, как люди воспринимают бизнес, контент, который целевая аудитория может запомнить,

поэтому не стоит упускать это из виду [1, с. 169–171]. Рассмотрим на примерах российских компаний, как правильно продуманный дизайн сыграл важную роль в маркетинговой стратегии, привлекая внимание и создавая стойкое впечатление у потребителей.

Компания «Яндекс» – это не только поисковая система, но и целая экосистема онлайн-сервисов, предоставляющих пользователю широкий спектр услуг: от поиска информации и навигации до электронной почты и облачного хранения. Является самой дорогой компанией Рунета. По данным «Mediascope» в октябре 2024 года аудитория «Яндекса» в России достигла 99.78 млн пользователей в месяц. Это на 3.41% больше чем годом ранее. «Яндекс» занимает 1-е место среди самых популярных интернет-площадок России [2]. Безусловно, компания преуспела во многих факторах развития бизнеса, но рассмотрим визуальную идентичность компании, которая также повлияла на успех бренда.

Сервисы «Яндекса», такие как «Яндекс.Такси», «Яндекс.Маркет», «Яндекс.Еда», «Яндекс.Афиша», «Яндекс.Видео» и «Яндекс.Музыка», имеют схожий дизайн и визуальную идентичность, что способствует узнаваемости бренда и созданию единого стиля. Дизайн сервисов «Яндекса» отличается лаконичностью и интуитивной понятностью, что делает их доступными для широкой аудитории и способствует привлечению новых пользователей. Общий стиль и дизайнерская консистентность всех сервисов создают единый брендовый облик, который вызывает приятные ассоциации. Использование сочетания желтого и черного цветов создает узнаваемый образ, а простые визуальные элементы на логотипах каждого из сервисов делают их отличными друг от друга, но в то же время подчеркивает общую стилистику компании. Кроме того, стоит отметить дизайн физических носителей бренда. Упаковки, экипировка доставщиков, дизайн автомобилей и офисов компании так же являются немаловажными аспектами использования фирменного стиля, повышают узнаваемость и лояльность клиентов. В целом, стабильная цветовая палитра и графика в дизайне сервисов «Яндекса» является ключевым элементом их узнаваемости и ассоциируется с качеством, надежностью и современностью. Этот дизайн подчеркивает корпоративный стиль бренда и способствует формированию позитивного впечатления у пользователей, позволяет компании держать облик, выделяет среди конкурентов.

Не так давно «Яндекс» впервые за тринадцать лет сменил логотип. Дизайнер-директор «Яндекс.Поиска» Геннадий Лохтин заявил, что «новая айдентика отражает суть современного «Яндекса» и хорошо выглядит на самых разных поверхностях, от экрана смартфона до пакета с продуктами из Лавки». После создания последней на данный момент версии логотипа «Яндекс» стал «первой компанией в России, чей логотип склоняется по правилам русского языка не только на слух, но и графически», указывает студия [3]. Это пример того, как основательно компания подходит к ребрендингу и как учитывает культурные особенности целевой аудитории, создавая хороший дизайн.

Рассмотрим еще один успешный дизайн, положительно повлиявший на облик и успех компании. Конкретно об изменениях логотипа компании сотовой

связи «МТС» в марте 2023 года. «МТС» отказались от яйца, которое ранее было визитной карточкой. Логотипом стал квадрат красного цвета с буквами «М», «Т», «С» по периметру. Он обратил внимание на тренд сокращения названия или очень сдержанный логотип. Это отражение динамичности и скорости, которые сейчас требуются от мобильных операторов. «Изменение бренда — это ещё способ привлечения к себе внимания и создание мощного информационного повода. Компании борются за потребителя, что отражается в таких простых вещах, на взгляд обычного человека, как логотип», — считает эксперт Илья Самойленко [4]. В цифровых каналах было запущено онлайн-голосование на поводу нового логотипа, где каждый мог проголосовать за обновление бренда — 71% участников поддержали новый бренд, 29% высказались в поддержку яйца. Всего в соцсетях было зафиксировано более 10 000 постов с обсуждением ребрендинга и проанализирован почти один миллион реакций пользователей. По итогам голосования и реакции клиентов компания приняла решение запустить глобальный ребрендинг [5]. Данная ситуация иллюстрирует, как такой шаг, как изменение в дизайне компании может дать мощный инфоповод, привлекая внимание пользователей, поднимая интерес к бренду. В соответствии с финансовыми результатами по МСФО за IV квартал 2023 года выручка компании увеличилась на 18% год к году (г/г), до 168 млрд руб. [6]. Таким образом, ребрендинг компании не только создал повод для привлечения внимания к бренду, но и сыграл роль в улучшении финансовых показателей данного сотового оператора.

Создание эффективной визуальной идентичности бренда представляет собой сложный процесс, сталкивающийся с различными препятствиями и вызовами. Рассмотрим основные аспекты, которые могут повлиять на успешность этого процесса. Одним из ключевых факторов, влияющих на формирование визуальной идентичности бренда, являются культурные особенности. Разнообразие культурных контекстов в мировом масштабе требует тщательного изучения и учета в дизайне. Непонимание или недооценка культурных аспектов может привести к неудачам в коммуникации с целевой аудиторией, вызвав негативные реакции и снизив эффективность визуальной стратегии бренда. Во-вторых, развитие технологий постоянно предоставляет новые возможности для визуального представления бренда, однако сопровождается и вызовами. С учетом разнообразия устройств и платформ, на которых представлен бренд, дизайнерам приходится аккуратно балансировать между сохранением целостности и адаптацией к различным технологическим требованиям. Наконец, в процессе создания визуальной идентичности неминуемы ошибки, и их последствия могут быть значительными. Недостаточное тестирование, неправильное восприятие целевой аудитории или непродуманный выбор дизайнерских элементов могут сказаться на восприятии бренда. Исследование и предварительное обсуждение позволяют предотвратить ошибки и минимизировать их влияние. Данные препятствия и вызовы подчеркивают важность осмотрительного и глубокого подхода к процессу создания визуальной идентичности бренда, обеспечивая тем самым успешное взаимодействие с целевой аудиторией и долгосрочный финансовый успех.

Подводя итог, роль дизайна в маркетинге оказывается неотъемлемой частью успешной бизнес-стратегии, и его влияние на финансовые показатели бренда трудно переоценить. Таким образом, четко выстроенная визуальная идентичность способствует узнаваемости, доверию потребителей и, в конечном итоге, формированию положительного восприятия бренда. Рассмотренные примеры из практики крупных компаний позволяют оценить, как подход к дизайну может стать одним из ключевых факторов в финансовом успехе бренда. Каждый дизайнерский элемент, начиная от логотипа и упаковки продукта, заканчивая рекламными материалами, играет свою роль в формировании визуальной идентичности, которая в свою очередь содействует конкурентоспособности бренда на рынке. Эффективное использование дизайна становится не только стратегическим решением, но и инвестицией в долгосрочное благосостояние компании. Надежные и привлекательные дизайнерские решения в современном бизнесе — это неотъемлемая часть стратегии успешных брендов.

Список использованных источников:

1. Карпыкбаева А.Б. Идентичность бренда – что это? // Евразийское научное объединение. 2019. No 8-3(54). С. 169–171.
2. Статистика Яндекса в 2024 году / Инклиент. [Электронный ресурс] — URL: <https://inclient.ru/yandex-stats/#:~:text=Источник%3A%20Wikipedia.-,Аудитория%20Яндекса%20в%202024%20году,самых%20популярных%20интернет%20площадок%20России.> (дата обращения 25.02.2024).
3. «Яндекс» сменил логотип впервые за 13 лет / Forbes. [Электронный ресурс] — URL: <https://www.forbes.ru/newsroom/biznes/424979-yandeks-smenil-logotip-vpervye-za-13-let> (дата обращения 10.03.2024).
4. Символизм в квадрате: зачем в МТС сменили лого и кто обновит бренд следующим / Деловой Петербург. [Электронный ресурс] — URL: https://www.dp.ru/a/2023/03/31/Simvolizm_v_kvadrate (дата обращения 08.03.2024).
5. Пользователи МТС одобрили новый логотип компании / МТС. [Электронный ресурс] — URL: <https://moskva.mts.ru/about/mts-dlya-obshhestva/novosti-i-otcheti/novosti/2023-04-11/polzovateli-mts-odobrili-novyy-logotip-kompanii> (дата обращения 10.03.2024).
6. Отчет МТС. Сильный рост выручки / БКС Экспресс. [Электронный ресурс] — URL: <https://bcs-express.ru/novosti-i-analitika/mts-otchitalas-za-iv-kvartal#:~:text=Ключевые%20показатели%202023&text=Чистая%20прибыль%3A%2054%2C6%20млрд,против%201%2C7х%20годом%20ранее.> (дата обращения 10.03.2024).

УДК 004.656.7

Рассказова Ксения Владимировна, магистрант

Научный руководитель: Тропынина Наталья Евгеньевна

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

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

ЭЛЕКТРОННЫЙ ДОКУМЕНТООБОРОТ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ: ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ И СТАНДАРТИЗАЦИЯ УСПЕШНОЙ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

Аннотация: В современном мире внедрение электронного документооборота на предприятиях является важной частью цифровой трансформации, направленной на оптимизацию рабочих процедур. Электронный документооборот позволяет повысить эффективность работы, улучшить прозрачность процессов, снизить временные затраты и обеспечить безопасность информации. Рассмотрены различные виды документооборота, такие как бумажный, электронный, автоматизированный, цифровой и облачный, каждый со своими особенностями. Однако, внедрение электронного документооборота в России сталкивается с проблемами языкового барьера и стандартизации. Решение этих проблем требует согласованных усилий органов власти, бизнес-сообщества и разработчиков программного обеспечения. Стандартизация языковой поддержки и обмена документами поможет справиться с текущими проблемами и способствует развитию цифровой экономики в России.

Ключевые слова: электронный документооборот, цифровая трансформация, эффективность, автоматизация, безопасность, облачный документооборот, стандартизация, языковой барьер.

Сегодня в современном мире внедрение системы электронного документооборота на предприятиях становится неотъемлемой частью процесса цифровой трансформации и оптимизации рабочих процедур. Реализация электронного документооборота на предприятии представляет собой глубокое изменение рабочих процессов с целью повышения эффективности, улучшения прозрачности и сокращения временных затрат на обработку документов. Традиционные бумажные системы хранения и обработки документов все чаще оказываются непрактичными и устаревшими в современном информационном обществе, что толкает предприятия к переходу на электронный формат документооборота.

Электронный документооборот представляет собой процесс обработки, передачи и хранения документов в электронном виде, что позволяет эффективно организовать работу с документами, используя информационные технологии [1].

Значение электронного документооборота для организации заключается в повышении эффективности работы, сокращении времени на выполнение процессов обработки документов, снижении затрат на их хранение и улучшении контроля за передачей и обработкой информации. Кроме того, электронный документооборот способствует увеличению прозрачности и надежности документационных процессов, а также улучшению качества и

оперативности принятия управленческих решений [1]. Электронный документооборот также позволяет сократить риски потери и искажения информации, обеспечивая ее целостность и конфиденциальность.

Важным аспектом является возможность автоматизации процессов архивирования и управления доступом к документам, что повышает эффективность работы с архивами и обеспечивает быстрый доступ к необходимой информации. Электронный документооборот обладает уникальной способностью автоматизировать процессы архивирования и управления доступом к документам, что значительно улучшает эффективность работы с архивами и гарантирует моментальный доступ к необходимой информации.

Одним из ключевых преимуществ электронного документооборота является его способность интегрироваться в другие информационные системы организации, что обеспечивает единый информационный пространственный доступ к документам и данным различных подразделений. Это способствует улучшению координации работы между отделами и повышению общей эффективности бизнес-процессов. Уникальность данного инструмента заключается в его возможности взаимодействовать с различными информационными системами предприятия, что позволяет создать целостное информационное пространство для доступа к документам и данным разных отделов. Это способствует улучшению согласованности работы между различными областями и повышению общей эффективности бизнес-процессов [2].

Существует несколько основных видов документооборота, которые могут быть применены в организациях в зависимости от их специфики и потребностей. Ниже приведены некоторые из них (Рис 1).



Рис. 1. Виды документооборота

Бумажный документооборот – это классический тип документооборота, при котором документы создаются, обрабатываются и хранятся на бумажных носителях. Этот вид документооборота является традиционным, но неэффективным с точки зрения затрат на хранение, обработку и передачу информации [2].

Электронный документооборот – это замена бумажного документооборота на электронные технологии для создания, обработки и передачи документов. Он позволяет уменьшить издержки, повысить скорость

передачи информации, улучшить доступность документов, а также обеспечить целостность и безопасность информации [3].

Автоматизированный документооборот – основан на использовании специализированных программных продуктов для автоматизации процессов обработки и передачи документов. Это позволяет сократить время на выполнение операций, уменьшить вероятность ошибок и повысить эффективность работы организации.

Цифровой документооборот – более современный вид документооборота, который включает в себя использование цифровых технологий, таких как электронные подписи, шифрование данных и электронные удостоверения личности. Это обеспечивает повышенный уровень безопасности и подлинности документов [4].

Облачный документооборот – предполагает хранение и обработку документов в облачных хранилищах с доступом из любой точки мира. Этот вид документооборота позволяет улучшить мобильность сотрудников, обеспечить резервное копирование данных и повысить общую гибкость и доступность информации. Это лишь некоторые примеры видов документооборота, которые могут быть использованы организациями для оптимизации процессов работы с документами. Каждый вид имеет свои особенности и преимущества, и выбор конкретного зависит от специфики компании, ее задач и потребностей [5].

Таким образом, электронный документооборот играет важную роль в современном управлении организацией, обеспечивая эффективность, надежность и безопасность обработки и передачи документов, сокращение временных и материальных затрат, а также улучшение управленческих решений и контроля за документационными процессами. Поэтому внедрение электронного документооборота становится необходимым шагом для современных предприятий, стремящихся к повышению эффективности и конкурентоспособности.

Внедрение электронного документооборота в Российской Федерации сталкивается с двумя значительными проблемами.

Первая из них – это языковой барьер, вызванный тем, что многие программы и системы, используемые в международном документообороте, написаны на английском языке. Это приводит к тому, что эти системы не всегда корректно обрабатывают информацию на русском языке, что может привести к блокировке некоторых функций.

Вторая проблема связана с организацией деловой переписки. На сегодняшний день существует ограниченное количество шаблонов электронных документов, и часто пользователи составляют их на свое усмотрение. Это приводит к необходимости стандартизировать электронную деловую переписку для обеспечения её эффективности и удобства использования.

Например, если организация использует иностранную систему электронного документооборота, которая не поддерживает кириллицу или русский язык, возникают сложности с обработкой русскоязычных документов. Это может привести к ошибкам при распознавании текста, некорректному

отображению символов и другим проблемам, что затрудняет эффективное взаимодействие сотрудников и партнеров.

Стандартизация языковой поддержки и обмена документами помогает избежать подобных несоответствий и обеспечить более гладкую работу системы электронного документооборота [7].

Вышеизложенное позволяет заключить, что решение представленных проблем внедрения электронного документооборота в России требует не только технических усовершенствований, но и согласованных усилий со стороны органов власти, бизнес-сообщества и разработчиков программного обеспечения.

Совместные усилия по созданию единой системы стандартов и поддержке многоязычности в электронном документообороте помогут эффективно справиться с текущими проблемами и создадут благоприятную основу для развития цифровой экономики в России.

В заключении отметим, что электронный документооборот при должной подготовке и реализации является эффективным инструментом оптимизации бизнес-процессов и обеспечения успешного функционирования организации.

Список использованных источников

1. Жильников А.Ю., Михайлова О.С., Электронный документооборот / Жильников А.Ю., Михайлова О.С. // Территория науки. Воронежский экономико-правовой институт – 2017. – № 2 (116) – С. 117-120 – Режим доступа: <file:///C:/Users/Acer/Downloads/elektronnyy-dokumentoborot.pdf> – Текст: электронный.
2. Ефремова Л.И., Колекина А.О., Выбор системы электронного документооборота для предприятия/ Ефремова Л.И., Колекина А.О., // Вестник Волжского университета имени В.Н. Татищева – 2019 – № 1, том 2, – Режим доступа: <file:///C:/Users/Acer/Downloads/vybor-sistemy-elektronnogo-dokumentoborota-dlya-predpriyatiya.pdf> – Текст: электронный.
3. Мирошниченко А. А., Обоснование эффективности внедрения систем электронного документооборота и поддержки принятия решений в условиях цифровых трансформаций / Мирошниченко А. А. // Вестник Академии знаний – 2020. – № 40(5) – С. 286-291 – Режим доступа: <file:///C:/Users/Acer/Downloads/obosnovanie-effektivnosti-vnedreniya-sistem-elektronnogo-dokumentoborota-i-podderzhki-prinyatiya-resheniy-v-usloviyah-tsifrovyyh-transformatsiy.pdf> – Текст: электронный.
4. Петухов Д.Б., роль информационных технологий в современном управлении и их влияние на процессы принятия решений / Петухов Д.Б., // Международный научный журнал «Символ науки» – 2023– №12 (2) –С.115-117 – Режим доступа: <file:///C:/Users/Acer/Downloads/rol-informatsionnyh-tehnologiy-v-sovremennom-upravlenii-i-ih-vliyanie-na-protsessy-prinyatiya-resheniy.pdf> – Текст: электронный.
5. Голиков Р. В., Чистилина Е. В., влияние информационных технологий на эффективность управленческой деятельности / Голиков Р. В., Чистилина Е. В. // Сборник научных статей Международной научно-практической конференции. В 3-х томах. Том 1. – 2019 – № 9 – С. 148-152– Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=38550005> – Текст: электронный.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КОНЦЕПЦИИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ НАСЕЛЕНИЕМ ОТНОСИТЕЛЬНО ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ

В статье проводится анализ унитарной (неоклассическая модель распределения) и неунитарной (модель переговоров) концепции принятия решений населением относительно финансовой грамотности, а также концепции А.Сена и гендерного концептуального подхода, что способствует развитию более устойчивых и сбалансированных практик управления личными и семейными финансами.

Ключевые слова: финансовая грамотность, концепция, подход, гендер, анализ

Повышение уровня финграмотности в обществе является существенным фактором, способствующим улучшению личного благосостояния, поддержанию социальной стабильности и стимулированию экономического развития. Исследования в данной сфере направлены на выявление эффективных стратегий и методов развития финграмотности среди населения. Увеличивающаяся сложность финансовых продуктов и услуг требует от граждан более глубокого понимания финансовых процессов. Проведение исследований в данном направлении может способствовать совершенствованию программ финансового образования, что позволит лучше подготовить население к принятию финансовых решений в условиях современной экономической среды. Анализ экономических концепций и их влияние на процесс принятия финансовых решений может способствовать формированию новых методов обучения, инновационных стратегий повышения финграмотности и развитию оптимальных образовательных инструментов [3, с.112]. Таким образом, исследование экономических аспектов принятия решений в ракурсе финграмотности населения играет важную практическую роль в обществе, способствуя более осознанному и результативному управлению личными финансами, а также способствуя экономической устойчивости и прогрессу.

Вопросами развития финансовой грамотности населения России посвящены работы таких ученых, как Н.В. Аликперова, С.В. Бойко, О.В. Кузнецова, Н.А. Поветкина, М.П. Скалабан, Г.Э. Шахназаряна и др. Несмотря на их весомые наработки, до сих пор нерешенной остается проблема низкой финансовой грамотности большинства российских граждан.

Экономику часто формулируют как исследование распределения ограниченных ресурсов. Несмотря на это довольно широкое определение, распределение ресурсов внутри некоторых институтов в основном остается за рамками экономического анализа; население должно принимать решение об использовании своих ресурсов, но процессы принятия решений практически не изучаются в экономике.

Проведем анализ теоретических концепций, представляющих разнообразные методологические подходы к анализу финансовых решений, принимаемых населением с учетом уровня их финграмотности. Эти концепции отражают множество различных факторов, которые оказывают влияние на финансовое поведение индивидов и процесс принятия ими решений в сфере личных финансов.

1. Неоклассические модели распределения - унитарная концепция

До недавнего времени экономисты исследовали домохозяйства с точки зрения представления их участников как единой группы совпадающих интересов, предполагая совместную функцию полезности для всех членов домохозяйства. Традиционные модели семейного поведения в экономике оперируют представлением, что члены семьи принимают решения, максимизируя общую функцию полезности, и в основном игнорируют возможное неравенство в распределении власти и ресурсов. Модель консенсуса Самуэльсона, представленная в 1956 г., ставит в основу своих предположений идею о том, что все члены домохозяйства имеют одинаковую функцию полезности, которую они стремятся максимизировать [4, с. 269].

Впоследствии Беккер в 1981 г. разработал модель семейного хозяйства, которая стала стандартной в анализе внутреннего распределения семейного бюджета для экономистов. В рамках модели Беккера «альтруистичный» глава семьи, будь то муж, отец или патриарх, объединяет предпочтения каждого члена семьи в одну общую функцию полезности и стремится к ее максимизации [2, с. 241].

В результате обе модели обладают двумя важными сходствами: они не учитывают возможное разнообразие индивидуальных предпочтений и автономного контроля над доходом в рамках семейных структур.

2. Модели переговоров (власти) - неунитарная концепция

Из названия видно, что модели переговоров рассматривают внутридомовое распределение ресурсов как результат переговорных процессов между членами домохозяйства; в таких моделях отдельные члены домохозяйства рассматриваются как индивидуальные агенты с собственными предпочтениями и функциями полезности. Подход через призму переговоров разграничивает владение товарами и услугами, которое закреплено социальными конвенциями или привычками, определенных через споры и переговоры. Различные модели переговорного процесса исходят из разных предпосылок о субъектах переговорной силы, но все они подчеркивают значение доступа к экономическим ресурсам, таким как заработок или богатство, как ключевого фактора переговорной силы. Первоначальные идеи о неоднородной переговорной силе внутри семей впервые были представлены в экономических моделях Мансера и Брауна (1980 г.) и Макэлроя и Хорни (1981 г.) [1, с. 78].

Модель строится так, что кооперативные решения предпочтительнее развода или некооперативных стратегий внутри брака, поскольку они гарантируют оптимальное по Парето равновесие в распределении. Для избежания неэффективных результатов некооперативного брака каждый член

семьи добровольно является поставщиком общественных благ, учитывая действия партнера и предполагая, что каждый партнер максимизирует свою полезность.

Преимущество подхода через модель переговорной силы заключается в возможности анализа влияния гендерного аспекта на принятие решений и создает основу для понимания воздействия государственной политики на результаты внутри домохозяйств. Следовательно, государственная политика, такая как налоги или трансферты, не является нейтральной по отношению к распределению внутри семьи. Например, изменения в пособиях по уходу за детьми, предоставляемых только матерям-одиночкам, могут повлиять на ожидаемую полезность этих женщин и привести к перераспределению ресурсов в пользу товаров и услуг, которые ценятся женщинами.

Эти модели нацелены на анализ социальных норм и способствуют пониманию того, как изменения в нормах воздействуют на распределение микроэкономических ресурсов и как распределение ресурсов внутри домохозяйства - и стратегическое взаимодействие, определяющее его, - укрепляет или оспаривает доминирующие социальные нормы.

3. Концепция Амартии Сена (1990 г.)

Теории переговоров стремятся анализировать факторы внутридомового неравенства, сосредотачиваясь главным образом на материальных основаниях переговорной силы, в то время как подход А. Сена [5, с. 120] к возможностям фокусируется на так называемых «возможностях оценки». Автор выделяет два ключевых фактора, формирующих переговорную силу индивида: во-первых, его наделенность (включая все его имущество, такие как активы, трудовые ресурсы или доход), схожий с моделями переговоров; во-вторых, его права на обмен, которые описывают возможности обмена через процессы производства и торговли, определяя тем самым набор доступных ресурсов для потребления с учетом наделенности. Помимо этого, его теория включает понятие «направленных характеристик», включающих уровни благополучия в точках распада, воспринимаемые интересы и воспринимаемый вклад.

Понятие благополучия в точках распада определяет уязвимость или силу индивида в процессе переговоров, а воспринимаемые интересы отражают значение, которое индивид придает своему собственному благополучию. Автор указывает на то, что женщинам может не хватать понимания своего личного благосостояния из-за связанности их идентичности с интересами домашнего хозяйства и семьи; следовательно, совпадение личных и семейных интересов поддерживает внутридомовое неравенство. Помимо этого, систематическое недооценка вклада женщин в семейное хозяйство, экономику и общество в целом усиливает гендерную дискриминацию; поскольку вклад женщин в семейное хозяйство считается менее ценным, они получают меньше, чем мужчины. Вследствие этих взглядов на переговорную силу женщин вне сферы семьи, их оплата труда становится ниже преимущественно за счет восприятия их менее высокой производительности как женщин. В результате это снижает переговорную силу женщин внутри семьи, что приводит к недооценке их потребностей, вклада в семейное хозяйство и экономику.

4. Гендерный концептуальный подход

Вопреки достижениям в понимании внутрисемейных процессов принятия решений и ответственности за последние десятилетия, домохозяйство продолжает оставаться своего рода «черным ящиком» в контексте индивидуальных предпочтений и механизмов принятия решений, в силу трудности доступа к этой информации. Исследователи часто исходят из предположения, что партнеры в домохозяйстве соединяют свои доходы или делят равным образом блага, предполагая отсутствие неравенства внутри семейного бюджета. Неравенство внутри семьи часто игнорируется из-за мнения о частной природе функционирования семейных отношений, не являющихся предметом государственного вмешательства. Признание сложности, свойственной домохозяйству, как единице производства, потребления, инвестиций, воспроизводства, а также месту с различными предпочтениями, интересами и способностями осуществления этих интересов, позволяет глубже понять роль семейного хозяйства для отдельных индивидов и их благосостояния, а также его экономическую значимость. Такой подход в рамках внутрисемейной экономики предполагает рассмотрение членов семьи с учетом их гендерной принадлежности, а не просто как отдельных личностей. Соответственно, некоторые экономисты поддерживают идею о том, что мужественность и женственность формируют способы принятия решений и ресурсного распределения. Этот подход позволяет разъяснить, как изменение норм влияет на распределение микроэкономических ресурсов и как само распределение внутри семейного хозяйства, а также стратегическое взаимодействие, укрепляют и вызывают сомнения в доминирующих социальных нормах, особенно в отношении гендерных ролей. Социальные установки часто определяют поведение членов семьи, учитывая факторы пола, возраста, семейного статуса и другие социокультурные аспекты. Следовательно, культурные представления о поведении мужчин и женщин влияют на механизмы финансовых решений внутри семьи. Переговорная сила с позиции гендера включает в себя широкий спектр факторов, часть которых можно измерить количественно, такие как индивидуальные экономические ресурсы, и другие, менее очевидные, которые измеряются качественными показателями, включая общественную поддержку, социальные нормы и институты, а также восприятие вклада и потребностей.

Проведенные исследования представляют существенное практическое значение в современной среде. Достижение полного понимания эффективного применения унитарных моделей распределения на практике содействует разработке стратегий развития финансовой грамотности на уровне индивидов и домохозяйств. Это способствует оптимизации распределения доходов и ресурсов для достижения оптимальных результатов. Изучение неунитарных моделей переговоров и распределения власти внутри домохозяйств проецирует свет на механизмы принятия решений, где инициатива и контроль могут быть распределены неравномерно, и позволяет выявить скрытые дисбалансы, способствуя более справедливому распределению ресурсов. Согласно теории Амартии Сена, исследование «возможностей оценки» и основополагающих

факторов, влияющих на способности принятия решений в области финансов, способствует созданию индивидуальных подходов к финансовой грамотности, учитывая уникальные функции полезности и ресурсы. Анализ гендерного подхода к переговорной силе внутри домохозяйств позволяет понять влияние пола на принятие решений и распределение ресурсов, что позволяет выявить и исправить социокультурные и структурные неравенства, повышая финансовую грамотность с учетом гендерных особенностей.

Исследования направлены на практический результат в выработке индивидуальных и коллективных стратегий по увеличению финансовой грамотности и эффективности принятия финансовых решений населением. Понимание различных моделей и подходов к принятию решений в области финансовой грамотности способствует развитию более устойчивых и сбалансированных практик управления личными и семейными финансами.

Список использованных источников:

1. Савинова, И. А. Модель согласования ценностей личности и организации с опорой на соответствие / И. А. Савинова // Мир психологии. – 2021. – № 4(107). – С. 76-87. – DOI 10.51944/2073-8528_2021_4_76.
2. Саламова, А. С. Социально-экономические факторы борьбы с бедностью и голодом в современном мире: научный подход Амартии Кумара Сена / А. С. Саламова // Наука о человеке: гуманитарные исследования. – 2023. – Т. 17, № 1. – С. 237-245. – DOI 10.57015/issn1998-5320.2023.17.1.25.
3. Семашко, А. В. Исследование практических подходов к оценке финансовой грамотности населения / А. В. Семашко // Наука и бизнес: пути развития. – 2023. – № 11(149). – С. 110-113.
4. Фенин, К. В. Эволюция классических и неоклассических теорий территориального разделения труда и международной торговли / К. В. Фенин // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право. – 2018. – Т. 18, № 3. – С. 267-274. – DOI 10.18500/1994-2540-2018-18-3-267-274.
5. Хасбулатов, Р. И. Иррационализм чрезмерного влияния фактора политики на экономику: общемировые тенденции (часть I) / Р. И. Хасбулатов // Федерализм. – 2018. – № 2(90). – С. 112-128.

УДК 338

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

РАЗВИТИЕ КОНЦЕПЦИИ ЦИФРОВЫХ ДВОЙНИКОВ

Статья посвящена основным аспектам развития новой производственной технологии – цифровые двойники. Цифровизация процессов, происходящих в экономике и обществе в целом, стремительно развивается во всех направлениях использования, ставя новые задачи и предлагая инновационные методы их решения. В статье рассматривается вопрос сущности, преимуществ и недостатков, классификации цифровых двойников, сферы их применения, а также стандартизации в современных условиях перехода к цифровой экономике в Российской Федерации.

Ключевые слова: цифровизация, бизнес-процессы, сквозные технологии, новые производственные технологии, цифровые двойники, национальный стандарт, дорожная карта.

Новые реалии расчищают рынок для современных технологий. Умение делать то же самое меньшими силами за меньшее время – вопрос не только текущей эффективности компании, но в перспективе и ее выживания. Эффективность компании складывается из эффективности отдельных бизнес-процессов ее деятельности, которые сегодня находятся под внушительным влиянием стремительно меняющейся технологической инфраструктуры экономики и бизнеса в сторону глобальной цифровизации.

В октябре 2019 года Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации опубликовало Дорожную карту развития «сквозной» цифровой технологии «Новые производственные технологии», в которой определило их как «совокупность новых, с высоким потенциалом, демонстрирующих де-факто стремительное развитие, но имеющих пока по сравнению с традиционными технологиями относительно небольшое распространение, новых подходов, материалов, методов и процессов, которые используются для проектирования и производства глобально конкурентоспособных и востребованных на мировом рынке продуктов или изделий (машин, конструкций, агрегатов, приборов, установок и т. д.)» [2].

В упомянутой Дорожной карте особо выделяется технология «цифровой двойник» (Digital Twin, DT), которая обозначается технологией-интегратором практически всех «сквозных» цифровых технологий и субтехнологий. Отмечается, что она выступает технологией-драйвером, которая позволяет высокотехнологичным компаниям переходить на новый уровень технологического и устойчивого развития на пути к промышленному лидерству на глобальных рынках, реализуя триаду «технологический прорыв –

технологический отрыв – технологическое лидерство / превосходство». Как следует из документа «В сравнении с традиционными подходами, разработка изделий и продукции на основе технологии «цифрового двойника» может обеспечивать снижение временных, финансовых и иных ресурсных затрат до 10 раз и более» [2].

В нашей стране в 2021 году появился новый национальный стандарт серии «Численное моделирование» – ГОСТ Р 57700.37–2021 «Компьютерные модели и моделирование. Цифровые двойники изделий. Общие положения». Этот первый технический документ, регламентирующий каким образом должна осуществляться разработка технологии цифровых двойников, утвержден Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 16.09.2021 № 979-ст и введен в действие с января 2022 года. Рассматриваемый стандарт представляет собой полностью отечественную разработку, в которой впервые в мировой практике устанавливается единое определение цифрового двойника изделия – «система, состоящая из цифровой модели изделия и двусторонних информационных связей с изделием (при наличии изделия) и (или) его составными частями». [1].

Основоположник концепции цифровых двойников профессор Мичиганского университета Майкл Гривс (M. Grieves) определяет цифровой двойник как «набор виртуальных информационных конструкций, которые полностью описывают потенциальный или фактически произведенный физический продукт от микроатомного до макрогео-метрического уровня» [6].

Цифровые двойники – по сути, это виртуальные копии объектов, симуляторы, позволяющие проектировать, тестировать, анализировать работу реальных физических устройств.

Основными подходами к применению цифровых двойников сегодня можно назвать следующие [5]:

1) как экспериментальная площадка, позволяющая не только провести исследовательскую работу, но также оценить успешность испытаний, обеспечив экономию ресурсов на проведение такого же испытания в реальных условиях;

2) как инструмент управления и анализа производства.

Инновационная концепция цифровых двойников позволяет бизнесу нивелировать свои риски и повышать экономическую эффективность, а также стратегическую конкурентоспособность. Например, компания GE Digital, занимающаяся разработкой программного обеспечения, внедрив цифровых двойников в бизнес, снизила расходы на техническое обслуживание на 40 %, а незапланированные простои на 20 % [7]. Действительно, цифровые двойники решают многие производственные и технологические задачи, однако далеко не все предприятия могут внедрить эту инновационную технологию в свою жизнедеятельность в силу ее сложности, определенных требований и ограничений (таблица 1).

Таблица 1. Основные преимущества и недостатки цифровых двойников

Преимущества	Недостатки
Высокая скорость и точность при работе с данными	Высокая стоимость внедрения технологии
Возможность мониторинга эксплуатации в режиме реального времени	Трудоемкость и сложность внедрения технологии
Апробация и тестирование без реального риска ошибок	Большой объем необходимой для создания двойника информации
Возможность прогнозирования с высокой степенью достоверности	Ограниченный функционал, зависящий от точности данных
Повышенный контроль	Технические ограничения вычислительной мощности
Усиление безопасности	Повышенный уровень киберугроз
Улучшение сервисов	Проблемы совместимости в использовании разных форм и стандартов данных
Повышение адаптивности	Непредсказуемость, неспособность учесть неожиданные ситуации и переменные
Сокращение финансовых издержек	Необходимость модернизации
Повышение экономической эффективности	Длительность внедрения технологии

Как видно из таблицы 1, значительное число преимуществ технологии цифровых двойников уравновешивается не меньшим числом ее недостатков. Затраты и сроки внедрения зависят от многих факторов: конкретного вида деятельности, состояния отрасли и рынка, масштаба предприятия, уровня автоматизации бизнес-процессов, квалификации персонала, инновационности организации, ее стратегического видения, а также уровня цифровой зрелости. Практикующие эксперты отмечают, что сроки внедрения рассматриваемой технологии начинаются от полугода (от года для крупных проектов), стоимость разработки составляет от двух до нескольких десятков миллионов рублей, и цифровой двойник в среднем окупается за 6 лет [8]. Также следует отметить, что на сроки и стоимость влияет и непосредственный вид цифрового двойника, классификация которых представлена в таблице 2.

Таблица 2. Классификация цифровых двойников [6], [7].

Классификационный признак	Вид цифрового двойника	Характеристика вида
Назначение	Информационный (пассивного мониторинга)	Синхронизация с прототипом и передача данных об объекте в реальном времени; нужны для диагностики текущего состояния объекта.
	Предиктивный	Прогнозирование работы объекта во время эксплуатации и в разных ситуациях.
	Операционный (интерактивный)	Моделирование бизнес-процессов и решение управленческих задач; сюда относятся и виртуальные офисы.
Оцифрованный объект	Продукта	Виртуализация товаров, прочность или эффективность которых нужно смоделировать.
	Процесса	В большинстве случаев связаны с производством, показывают скорость износа

		оборудования или расход энергии на его работу.
	Системы	Виртуальная копия отдельной системы, например, цеха.
	Предприятия	Интегрируется в электронную структуру организации и взаимодействует с фирмой в целом.
Уровень зрелости	Доцифровой	Виртуальная модель с акцентом на технологию/снижение технических рисков.
	Цифровой	Виртуальная модель физического объекта.
	Адаптивный цифровой	Виртуальная модель физического объекта с адаптивным интерфейсом.
	Умный цифровой	Виртуальная модель физического объекта с адаптивным интерфейсом и обучением.
По Майклу Гривсу	Прототип	Полное определение физического объекта, достаточное для его создания, которое содержит: полностью аннотированные 3D-модели, спецификации, описание технологии производства и информацию по эксплуатации и обслуживанию.
	Экземпляр	Цифровой двойник конкретного экземпляра продукта после его изготовления, с которым он остается связанным на протяжении всего жизненного цикла изделия; содержится информация о сервисных операциях и испытаниях, а также геометрических допусках и параметрах конкретного изделия; эта информация, а также актуальные данные, поступающие с датчиков, накапливаются и могут использоваться для предсказания будущего поведения данного экземпляра.
	Агрегатор	Объединение всех остальных двойников.

Основные сферы и направления применения цифровых двойников представлены ниже [3], [5]-[8].

Современное производство – виртуальное моделирование всей цепочки производства продукта от поставщика сырья до конечного покупателя или части ее. Например, компания Danone разработала цифрового двойника цепочки поставок, что помогло оптимизировать и непосредственно заводскую структуру, и структуру затрат. Госкорпорация «Росатом» в проекте «Прорыв» с помощью цифрового двойника уменьшила объем строительства специализированных помещений более чем в 2 раза, значительно увеличив производительность выпуска специализированной продукции в уменьшенном пространстве. ПАО «Газпром нефть» создала цифровой двойник процесса подъема жидкости из скважин, позволяющий подбирать оптимальные режимы работы и давать превентивную оценку работы системы, заранее идентифицировав нештатную ситуацию.

Строительство – цифровое проектирование не только моделей отдельных зданий, но и целых городов, дающее возможность более эффективного

последующего управления ими. Например, цифровой двойник создан для города-государства Сингапур, он помогает управлять любыми строительными инициативами, снижая риск ошибок и экономя ресурсы.

Коммунальное хозяйство – расчет нагрузок на системы жизнеобеспечения района или города в экстренных ситуациях.

Ритейл – прогнозирование загрузки торговых площадей, оптимального освещения и температуры, логистика потоков покупателей, тестирование выкладки товаров.

Сельское хозяйство – прогнозирование плодородности почвы и урожайности посевов при помощи «умных» моделей сельхозугодий, анализирующих данные о состоянии почво-грунта, растений и климатических условий. Например, греческая компания BeeZon, занимающаяся проблемами пчеловодства, разработав цифровые двойники пчелиных семей и виртуальную систему мониторинга на основе GPS, позволяет пчеловодам контролировать пасеки, отслеживать болезни, вредителей и воздействие пестицидов на пчел.

Медицина – создание виртуальных копий людей с точным повторением всех органов, с помощью которых можно спрогнозировать течение болезни и реакцию организма на лечение; сканирование жизненно-важных показателей пациентов в режиме реального времени во время операции. Например, проект Philips Heart Model создал цифровой двойник сердца, который можно дополнять характеристиками разных пациентов.

Темпы глобального внедрения цифровизации ускорились, в том числе, из-за пандемии COVID-19, породившей необходимость быстрой перестройки на дистанционные форматы и новые модели взаимодействия. Эксперты отмечают [4], что около 20 % ведущих мировых промышленных предприятий в настоящее время уже используют цифровые двойники в своем бизнесе и технологических процессах.

По данным аналитиков [3], объем рынка цифровых двойников в 2024 году составляет 19,09 млрд долларов США. К 2029 году прогнозируется рост до 91,92 млрд долларов США. При этом ожидается, что среднегодовой темп роста составит 36,94 % в течение прогнозируемого периода. Ключевые позиции на рынке занимают ведущие компании в области разработки решения цифрового моделирования и проектирования. Географически большинство таких компаний находится в США (General Electric, Oracle, IBM, Microsoft) и Германии (Siemens, SAP, Software AG, Robert Bosch GmbH и др.), во Франции находится компания Dassault Systèmes, в Японии – компания Hitachi. Рынок цифровых двойников сегодня фрагментирован такими крупными игроками, как ANSYS Inc., Cal-Tek SRL, Cityzenith Inc., General Electric Company и IBM Corporation [3].

Более 250 российских предприятий планировали внедрить технологии цифрового двойника к 2024 году [5]. К сожалению, оценить степень реализации этих планов пока не представляется возможным, но в целом наблюдается особый спрос на научно-практические исследования и разработки в области цифровых двойников, а сама технология выходит в топ-5 наиболее приоритетных для достижения технологического лидерства. Масштабная

трансформация экономики, интегрирующая реальную и виртуальную сферы жизнедеятельности общества, определяет цифровые двойники одним из главных технологических трендов во всем мире.

Список использованных источников:

1. ГОСТ Р 57700.37–2021 «Компьютерные модели и моделирование. Цифровые двойники изделий. Общие положения» от 16.09.2021 № 979-ст.
2. Дорожная карта развития «сквозной» цифровой технологии «Новые производственные технологии» // Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации. – М. 2019. – URL: <https://digital.gov.ru/ru/documents/6662/> (дата обращения 01.03.2024).
3. Анализ размера и доли рынка цифровых двойников – тенденции роста и прогнозы (2024–2029 гг.) – URL: <https://www.mordorintelligence.com/ru/industry-reports/digital-twin-market> (дата обращения 05.05.2024).
4. Гостева О.В. Особенности применения цифровых двойников на Российских промышленных предприятиях / О.В. Гостева, О.В. Пацук // Международный научно-исследовательский журнал. — 2023. — №8 (134). — URL: <https://research-journal.org/archive/8-134-2023-august/10.23670/IRJ.2023.134.14> (дата обращения 22.02.2024).
5. Меньшаева, А. А. Развитие цифровых двойников в российской промышленности / А. А. Меньшаева. — Текст: непосредственный // Молодой ученый. — 2021. — № 11 (353). — С. 25-27. — URL: <https://moluch.ru/archive/353/79138/> (дата обращения: 02.03.2024).
6. Царев М. В., Андреев Ю. С. Цифровые двойники в промышленности: история развития, классификация, технологии, сценарии использования // Изв. вузов. Приборостроение. 2021. Т. 64, № 7. С. 517—531.
7. Цифровой двойник: что это такое, виды, технология. — URL: <https://www.ramax.ru/press-center/articles/tsifrovoy-dvoynik-cto-eto-takoe-vidy-tekhnologiya/?ysclid=ly1sxy2xdp911533774> (дата обращения 14.03.2024).
8. Что такое цифровые двойники и где их используют // Бизнес-секреты. – URL: <https://secrets.tinkoff.ru/razvitie/digital-twin/?ysclid=ly1j7h3e2929859169> (дата обращения: 02.03.2024).

УДК 336.226

Сергеева Любовь Петровна

к.э.н., доцент кафедры менеджмента

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

ЦИФРОВЫЕ ПЛАТФОРМЫ В ВИДЕ МОБИЛЬНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ В СФЕРЕ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ

Аннотация: статья посвящена изучению деятельности налоговых органов с использованием цифровых ресурсов. Изучены ККТ и мобильные приложения «Чеки онлайн» и «Проверка чеков ФНС России». Был проведён анализ зарубежных приложений по осуществлению гражданского контроля за применением ККТ.

Ключевые слова: ККТ, гражданский контроль, цифровые ресурсы.

Для современного этапа развития российской экономики характерно активное развитие цифровизации разнообразных бизнес-процессов. Кроме того, цифровые технологии внедряются также с целью управления финансами населения. Например, ФНС России разработаны мобильные приложения, которые позволяют осуществлять гражданский контроль за правильностью использования контрольно-кассовой техники (далее - ККТ). Таким образом, цифровые платформы дают возможность в процесс контроля вовлечь население страны. Поэтому проблемы качества разработанных мобильных приложений ФНС России, а также осведомлённость населения о данных ресурсах является актуальной темой для исследования.

Обратимся к Федеральному закону "О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении расчетов в Российской Федерации" от 22.05.2003 N 54-ФЗ (последняя редакция): «контрольно-кассовая техника - электронные вычислительные машины, иные компьютерные устройства и их комплексы, обеспечивающие запись и хранение фискальных данных в фискальных накопителях, формирующие фискальные документы, обеспечивающие передачу фискальных документов в налоговые органы через оператора фискальных данных и печать фискальных документов на бумажных носителях в соответствии с правилами, установленными законодательством Российской Федерации о применении контрольно-кассовой техники. [1]». Другими словами, контрольно-кассовая техника (ККТ) — это кассовые аппараты, которые осуществляют кассовые операции и передают данные по ним в налоговые органы через оператора фискальных данных (ОФД). За счет своей функции, передачи фискальных документов в режиме онлайн, контрольно-кассовую технику стали называть онлайн-кассами [2].

В Российской Федерации цифровые ресурсы могут быть использованы как один из методов гражданского контроля. Осуществляющие контроль за применением контрольно-кассовой техники: мобильные приложения ФНС России «Проверка чеков ФНС России» и «Мои чеки онлайн», в которых

граждане могут проверить кассовый чек, в случае установления нарушения подать жалобу в один клик.

Приложение «Мои чеки онлайн» - это единый сервис с электронными чеками для физических лиц. Чеки попадают в сервис только с разрешения пользователя. Для этого пользователю нужно сообщить о своем желании получить электронный чек кассиру при покупке, дать свое согласие на получение электронного чека в программе лояльности торговой сети или отсканировать QR-код на чеке в мобильном приложении "Проверка чеков". А при онлайн-покупках для получения электронных чеков нужно сообщить продавцу свой номер мобильного телефона или адрес электронной почты. И самое главное, ФНС России обеспечивает конфиденциальность полученной информации. Данные о покупках принадлежат покупателю, и он вправе распоряжаться ими по своему усмотрению.

Приложение «Проверка чеков ФНС России» позволяет проверять легальность чека, получать и хранить кассовые чеки в электронном виде, сообщать о нарушениях и получать бонусы от партнёров. Получив кассовый чек, покупатель может проверить передан ли чек в ФНС России. Для этого необходимо отсканировать QR-код из кассового чека или ввести данные чека вручную и отправить запрос на проверку в ФНС России. Результат проверки отобразится на экране мобильного приложения. В случае некорректности чека или если чек не был выдан, пользователь может сообщить в ФНС России о нарушении.

Для дальнейшего сравнительного анализа необходимо уделить внимание не только решениям в данной сфере в РФ, но и решениям по использованию гражданского контроля за применением ККТ в других странах мира.

Так, *греческий налоговый орган* запустил приложение для проверки квитанций для мобильных телефонов, которое позволяет потребителям выявлять поддельные кассовые чеки.

Новое приложение «Appodixi» (что в переводе с греческого означает "квитанция") позволяет потребителям проверять законность квитанций, которые они получают при совершении операций в стране [3].

К настоящему времени более тридцати тысяч граждан загрузили новое приложение, что было вызвано, по крайней мере, частично, щедрым денежным поощрением для тех, кто обнаружил и готов сообщить о незадекларированных или неточных транзакциях [4]. Впоследствии было подано более трех тысяч жалоб. Более половины жалоб были поданы анонимно. В случае подтверждения того, что в жалобе пользователя был обнаружен поддельный чек, заявителю будет присвоен денежный приз, эквивалентный многократному размеру стоимости поддельного чека. По данным греческой общественной телерадиокомпании ERT, эта сумма не превысит двух тысяч евро.

Финансовое управление Словакии с 2019 года реализует проект по онлайн-подключению всех кассовых аппаратов под названием «eKasa», который является частью различных мер по борьбе с налоговым мошенничеством в Словакии. Целью внедрения проекта «eKasa» является борьба с уклонением от уплаты налогов путем обхода обязательной регистрации продаж в кассовом

аппарате, например, путем использования несанкционированных кассовых аппаратов, корректировки чеков или манипуляций с хранилищами данных кассовых аппаратов [5].

Финансовое управление Словакии считает, что с помощью проекта удастся сократить разрыв НДС в HORECA (гостиницы, рестораны, кафе), розничной торговле и сфере услуг. На сайте предполагается снижение разрыва НДС для этих секторов оценивается в 15%. Подчеркивается, что внедрение проекта «eKasa» в Словакии было сильно вдохновлено системой EET (Electronic Sales Records), которая была запущена в Чешской Республике в 2017 году.

С 2016 года Финансовое управление Чешской Республики последовательно вводит систему электронного учета наличных продаж товаров и услуг. «E-tržbu» (на английском языке: e-sales, чешская аббревиатура: EET) - это современный способ оперативной связи между предпринимателями и Финансовым управлением Чешской Республики [6].

Уже в момент оплаты каждый кассовый чек будет регистрироваться через интернет в центральном хранилище данных Финансовой администрации. Уникальный код для подтверждения будет немедленно отправлен обратно и указан на счете. Объектом учета будут все наличные платежи, включая средства, которые де-факто представляют собой деньги (жетоны, ваучеры), платежи с помощью карт или других электронных средств, а также платежи с помощью талонов на питание или чеков. Платежи по безналичному расчету или путем дебетования не будут подлежать учету.

Электронные записи продаж сделают возможные мошеннические действия легко распознаваемыми для финансовой администрации и клиентов. Система электронных продаж (EET) повысит эффективность проверок, которые будут направлены только на предприятия с несоответствиями в бухгалтерском учете, не докучая добросовестным предпринимателям ненужными проверками.

Финансовое управление Чешской Республики считает важным предотвратить негативные последствия уклонения от уплаты налогов для добросовестных предпринимателей и, соответственно, всех граждан, которые исправно платят свои налоги. В целом, к настоящему времени поставленные Финансовым управлением задачи успешно выполняются, и внедрение данной системы электронного учета наличных продаж товаров и услуг себя оправдывает [7].

Таким образом, цифровые платформы в виде мобильных приложений играют важную роль в сфере налоговой системы, обеспечивая удобство, доступность и эффективность для налогоплательщиков и налоговых служб в разных странах мира. Они упрощают процессы уплаты налогов, предоставляют информацию о налогообложении, официальные документы и инструменты для учета и уплаты налогов. Важно отметить, что цифровые платформы способствуют повышению прозрачности и снижению возможности ошибок в уплате налогов, что в свою очередь способствует снижению налоговых задолженностей и улучшению качества налогового учета.

Список использованных источников

1. Федеральный закон "О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении расчетов в Российской Федерации" от 22.05.2003 N 54-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс]: // Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_42359/ (Дата обращения: 12.03.2023 г.)
2. Сайт «Litebox» [Электронный ресурс]. URL: <https://litebox.ru/blog/business/kontrolno-kassovaya-tehnika-kkt/> (Дата обращения: 12.03.2023 г.)
3. <https://greekreporter.com/2022/09/25/greek-tax-authority-receipt-app-appodixi/>
4. <https://en.rua.gr/2022/09/22/appodixi-consumers-scan-fake-receipts-and-get-financial-incentives/>
5. <https://china-cee.eu/wp-content/uploads/2019/05/2019e0466%EF%BC%886Slovakia.pdf>
6. <https://www.financnisprava.cz/en/financial-administration/electronic-records-of-sales>
7. <https://www.etrzby.cz/>

УДК 336

Сиротина Лидия Константиновна

Д.т.н., доцент, профессор кафедры менеджмента

Санкт-Петербургский государственный университет промышленных

технологий и дизайна, Санкт-Петербург, Россия

+7(812) 310-35-66, kafedramen@mail.ru

ЦИФРОВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ХОББИСТА

В статье рассматривается механизм использования современных финансовых инструментов получения дохода в условиях деятельности, не относящейся к основной трудовой профессиональной, а относящейся к досуговой компетентной, приносящей моральное удовлетворение от самого процесса и достигнутого результата.

Ключевые слова: хобби, уважение, жалость, финансовая выгода, кэшбэк, денежные средства, кредитная карта, процентный доход, мотивация.

Общепризнано, что русское слово «хобби» имеет английское происхождение не прямой эволюционной филологической траектории развития. Изначально значение слова «hobby» указывает на маленькую, но выносливую рабочую лошадь, которой люди труда посвящали большую часть своего времени. Интерпретация этого слова в виде «сесть на свой конек» и определило к середине XX века значение слова «hobby», которое также вошло в русский язык, и используется, как категория развлечения [1].

Так в середине прошлого века толковом словаре авторитетного лингвиста доктора филологических наук профессора Ожегова С. И. появляется несклоняемое слово «хобби» среднего рода, означающее «увлечение, любимое занятие для себя, на досуге» [2]. И с тех пор хобби относится к виду нетрудовой деятельности, к досуговому занятию в свободное от работы время. К 60-м годам прошлого века появляется слово «хоббист», как тот, у кого есть хобби. По результатам исследований материалов прессы и литературы 60-х годов XX века, проведенных в Институте русского языка Академии наук СССР, слово «хоббист» отнесено к новой категории, формирующей эмоциональную сферу человеческих отношений [3].

Среди ключевых эмоций, определяющих сложное отношение к хоббистам, выделены уважение, так как это много знающие люди, неприязнь, потому что хобби зачастую не относится к общественно полезной и тем более благотворительной деятельности. По мнению исследователей жалость является третьей составляющей отношения к хоббистам. Вокруг них активно развивается определенная среда из «любителей поживиться на их страсти» и за их счет [3]. Однако в современном мире чувство жалости к хоббисту может быть предопределено его попыткой заменить неинтересную профессиональную деятельность на увлекательное хобби. Остается открытым вопрос о «хлебе насущном». Именно решение данной проблемы и выдвигает устойчивые требования к получению финансовых выгод и пользы от страсти и увлечения любимым занятием. Управление коллекцией предмета хобби, который должен иметь, таким образом, не только духовную, но и материальную ценность резко

ограничивает их круг, выводя за его пределы истинные интересы хоббиста. А он, руководствуясь принципом получения выгоды от продажи материальной ценности и теряя её, заслуживает жалости при расставании с ней. Потеря страсти превращает хобби в рутинные процессы обогащения для компенсации недостатка вознаграждения за одну неинтересную работу другой.

Однако отношение к хоббисту, как к вынужденному заложнику необходимости получения выгоды от обладания и управления не только материальной, но и духовной, прежде всего для него самого ценностью, может быть соткано, все-таки, из чувства уважения, если его знания и умения преумножаются страстью к любимому занятию.

Использование доступных финансовых инструментов в поиске совмещения «приятного с полезным» при условии наличия истинного интереса хоббиста к ним, как к предмету увлечения, и средству получения материальных выгод, одновременно, является на сегодняшний день одним из основных направлений развития хоббизма в современном мире. Уважительное отношение к хоббисту формируется на основе его знаний, умений и навыков, демонстрирующих его финансовую грамотность. Цифровизация финансового рынка позволяет обеспечивать наиболее короткие пути в получении удовлетворения от занятия любимым делом, что особенно актуально в условиях ограничения времени досуга человека труда. Являясь рычагом доходности, фактор времени должен обеспечить её в наиболее короткие сроки. Актуальности и оперативности грамотных решений хоббиста и служит цифровизация среды его увлечений и досуга. При этом сама возможность использования результатов цифровизации зачастую становится предметом азартного увлечения.

Первичным источником финансирования хобби, как правило, являются доходы, полученные от трудовой деятельности. Их возобновляемость, окупаемость и прирост обеспечивают рост дохода хоббиста и интенсивное развитие хобби при заданной экстенсивности основной трудовой деятельности, а порой и ее сокращения. И теперь это снова любимая лошадка, но все-таки рабочая, приносящая основной трудовой доход ее обладателю.

Алгоритм трансформации финансовых инструментов в доход хоббиста может быть описан схемой, представленной на рисунке. Основная идея представленной схемы состоит в получении кэшбэка, как возврата денежных средств от покупок товаров и услуг, и процентного дохода от размещения кредитных денежных средств. Схема может быть описана тремя последовательными этапами. К ним относятся следующие:



Рисунок. Схема получения дохода хоббистом

1) формирование инструментов извлечения дополнительного дохода (серый и оранжевый блок) в последовательности шагов:

1.1) под имеющийся доход от трудовой и иной деятельности в банке оформление кредитной карты первого типа с наилучшими условиями (максимальный срок погашения, минимальная стоимость обслуживания, широкий охват операций с кэшбэком), по которой нет возможности обналичить кредитный лимит, для осуществления с ее помощью покупок товаров и услуг в магазинах и у иных поставщиков;

1.2) дополнительно получение кредитной карты второго типа с возможностью вывода с нее всего или частично кредитного лимита для его размещения под проценты. Карта должна иметь максимальный срок погашения и минимальную стоимость обслуживания.

Особым мастерством считается получение кредитных карт с суммарным лимитом, превосходящим доход от трудовой деятельности или вовсе без него. Необходимо создать такую схему, чтобы кредитные карты в совокупности с получаемым дополнительным доходом последовательно погашали друг друга по принципу «карусели» или «пирамиды» без уплаты процентов и комиссий с минимальным отвлечением для этого дохода от трудовой деятельности. Это необходимо для, чтобы еще и получать доход, не относящийся к «хоббизму»;

1.3) параллельное накопление и использование информации о различных акциях банков, магазинов и прочих субъектов рынка для получения дополнительного дохода;

2) получение дополнительного дохода от «хоббизма» (зеленый блок) в последовательности шагов:

2.1) по карте первого типа получение кэшбэка (бонусов, баллов) от покупок, который монетизируется и направляется обратно на карту для продолжения совершения покупок;

2.2) по карте второго типа часть кредитного лимита выводится на депозит под больший процент с целью максимизации дохода, с размещением части средств на накопительном счете с целью оперативного использования при погашении кассовых разрывов и получения процентного дохода при отсутствии такой цели;

2.3) средства на депозитах и накопительных счетах с учетом накопленного процентного дохода необходимо использовать в качестве источника погашения кредитных карт;

2.4) в результате активного участия в акциях банков, магазинов и иных субъектов следует получать:

2.4.1) прямые денежные призы, которые можно использовать для осуществления покупок, размещения на накопительных счетах и депозитах, а также погашения долга по кредитным картам;

2.4.2) скидки и промокоды, для получения дополнительного дохода от их использования при покупках и от размещения средств;

2.4.3) материальные призы, подлежащие перепродаже с целью их монетизации или имеющие ценность от владения хоббистом.

Таким образом, основной целью «хоббиста» является создание такого инструментария средств, которые позволят получать максимальный доход от каждой финансовой или акционной операции без привлечения, по возможности, дополнительного возмездного финансирования. Это обеспечит рост мотивации и максимизацию вовлеченности хоббиста в поисках морального удовлетворения от занятия интересным делом.

Список использованных источников

1. Официальный сайт «Ярмарка мастеров». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.livemaster.ru/topic/76091-hobbi-menyayuschee-zhizn?ysclid=m5nsq0f2392282108> (дата обращения 06.09.2024).

2. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. – 4-е издание, дополненное. – Москва: А ТЕМП, 2010. – 944 с.

3. Новые слова и значения. Словарь-справочник по материалам прессы и литературы 60-х годов; под редакцией Н.З. Котеловой, Ю.С. Сорокина. М.: Изд-во «Советская энциклопедия», 1971. – 546 с.

УДК 336.76

Сыропятова Диана Николаевна

студент Высшей инженерно-экономической школы
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, Санкт-Петербург, Россия

Клепикова Екатерина Евгеньевна

студент Высшей инженерно-экономической школы
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, Санкт-Петербург, Россия

Научный руководитель:

Дмитриев Николай Дмитриевич

к.э.н., старший преподаватель Высшей инженерно-экономической школы
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, Санкт-Петербург, Россия

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ: ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ОБОСНОВАНИЯ ДИВЕРСИФИКАЦИИ

В статье представлен анализ инвестиционного портфеля, составленного из акций компаний различных отраслей экономики. Основной фокус анализа – оценка финансовых показателей компаний с целью обоснования диверсификации портфеля. В результате выявлены положительные тенденции каждой компании, что позволяет обосновать диверсификацию портфеля.

Ключевые слова: инвестиционный портфель, диверсификация, доходность, акции, риск.

Инвестиционный портфель – один из ключевых инструментов для достижения финансовых целей. При этом грамотная диверсификация необходима для уменьшения рисков и повышения потенциальной доходности. В рамках данной статьи предлагается провести анализ финансовых показателей компаний, входящих в портфель, что позволяет обосновать решения о диверсификации портфеля.

Обращаясь к анализу инвестиционных активов, следует обратиться к работам [5; 6], в которых представлены фундаментальные принципы анализа ценных бумаг, а также ключевые аспекты инвестирования и распределения активов. Также можно выделить работы [2; 3; 4], в которых отмечается высокий потенциал применения цифровых технологий и инновационных способов для повышения эффективности и проведения оптимизации инвестиционной деятельности. В таком контексте имеются возможности для построения прогнозов и моделирования изменений на финансовых рынках, что является необходимым условием для формирования обоснованных стратегий инвестиционного поведения в условиях неопределённости [1; 7].

Комплекс данных исследований позволяет проводить анализ рынка с целью обоснования инвестиционных решений и своевременно реагировать на рыночные изменения.

Непосредственно для проведения анализа были отобраны акции компаний: МТС, Самолет, Магнит, ИК Русс-Инвест, Роснефть. Данные о ценах акций были собраны с Московской биржи за период с 1 февраля 2023 г. по 16 ноября 2023 г., что позволило провести анализ доходности активов. Для каждой компании проводится анализ финансовых показателей. Результаты анализа представлены в таблице 1.

Таблица 1. Показатели исследуемых ценных бумаг

	МТС	Самолет	Магнит	ИК Русс-Инвест	Роснефть
Доходность акции	15,96%	52,33%	17,74%	218,13%	67,23%
Коэффициент Beta	0,6185	0,9565	0,9499	0,7505	0,8598
Стандартное отклонение	0,92%	1,26%	1,20%	2,31%	1,00%
Коэффициент Шарпа	4,2741	31,9461	4,7526	89,3524	55,0307
САРМ	31,72%	42,49%	42,28%	35,93%	39,41%

* Безрисковая ставка составляет 12,03% (государственные облигации)

Можно заметить сильный рост доходности акции в диапазоне от 16.11.2022 – 16.11.2023 от 17% у Магнита до 218% у ИК Русс-Инвест. Коэффициент бета у всех акций в портфеле ниже единицы, что говорит о пониженном риске. Стандартное отклонение отображает волатильность в 0,96–2,31% цен активов, что также говорит о низком риске активов. Коэффициент Шарпа показывает, что доходность приносят все активы на каждую единицу риска. При этом по модели САРМ у всех акций в портфеле высокая ожидаемая доходность. Стратегия такого портфеля является консервативной, так как инвестиционный портфель составлен из ценных бумаг компаний разных секторов экономики, а волатильность акций достаточно низкая.

Выбор компаний из различных отраслей экономики способствует диверсификации инвестиционного портфеля. Анализ мультипликаторов позволяет оценить степень переоценки или недооценки акций и принять решения о распределении инвестиций между компаниями (таблица 2). Показатели P/E, P/BV, P/S, EV/EBITDA предоставляют информацию об оценке рыночной цены акций по сравнению с финансовыми показателями компаний. Значения мультипликаторов сравниваются со средними значениями по отрасли для выявления тенденций и оценки справедливой стоимости акций.

Таблица 2. Анализ основных финансовых мультипликаторов

	МТС	Самолет	Магнит	ИК Русс-Инвест	Роснефть
P/E	12,1	16,9	15,1	41,3	5,97
Средний по отрасли	6,38	-24,24	-0,2443	7,02	13,94
P/BV	-2,91	-143,6	3,8	1,4265	0,83
Средний по отрасли	0,4564	-22,25	-1,2629	1,0386	1,5805
P/S	0,91	1,18	0,25	-17,81	0,8
Средний по отрасли	1,1384	10,41	0,6443	1,765	2,78
EV EBITDA	4,11	5,11	3,78	-9,45	2,09
Средний по отрасли	4,08	-36,64	9,97	-0,493	6,05

Анализ инвестиционного портфеля и оценка финансовых показателей компаний являются важными шагами для принятия обоснованных инвестиционных решений. Диверсификация портфеля позволяет снизить риски и повысить потенциальную доходность. Инвесторам следует регулярно проводить анализ своего портфеля и рынка в целом, чтобы адаптировать свою стратегию к изменяющимся условиям и максимизировать свои инвестиционные результаты.

Список использованных источников:

1. Арбатская Д.Е., Родионов Д.Г., Унгвари Л., Конников Е.А. Сравнительный анализ подходов к моделированию изменений на финансовых рынках технологического сектора экономики // Мягкие измерения и вычисления. 2024. № 1. С. 71-82.

2. Будагов А.С., Трофимова Н.Н. Цифровой бизнес: инновационные решения и вызовы в современной экономике // Экономика и управление: проблемы, решения. 2023. № 6. С. 194-200.

3. Грахов В.П., Абашева О.В., Поздеев Д.А., Файзуллин Р.В. Цифровая модель рационализации инвестиционной деятельности // Вестник Академии знаний. 2023. № 6. С. 141-146.

4. Суковатова О.П., Чернобродова Л.А., Сорокожердьев В.В. Повышение эффективности управления на основе использования цифровых технологий // Проблемы глобального переустройства в контексте социально-экономического развития стран, регионов и сельских территорий: сборник конференции. 2021. С. 117-120.

5. Graham B., Dodd D. Security Analysis // McGraw Hill Professional, 2008. 700 p.

6. Naik V., Devarajan M., Nowobilski A., Page S., Pedersen N. Factor Investing and Asset Allocation: A Business Cycle Perspective // CFA Institute Research Foundation, 2016. 190 p.

7. Zaytsev A., Dmitriev N., Fayzullin R., Mihel E. Formation of investment behavior strategy using the game-theoretic method // TEM Journal. 2021. № 2. pp. 673-681.

Syropyatova Diana Nikolaevna

student

Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University, St. Petersburg, Russia

Klepikova Ekaterina Evgenievna

student

Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University, St. Petersburg, Russia

Scientific supervisor:

Dmitriev Nikolay Dmitrievich

PhD in Economics, Senior Lecture

Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University, St. Petersburg, Russia

INVESTMENT PORTFOLIO ANALYSIS: ASSESSMENT OF FINANCIAL INDICATORS TO JUSTIFY DIVERSIFICATION

The article presents an analysis of an investment portfolio made up of shares of companies in various sectors of the economy. The main focus of the analysis is to assess the financial performance of companies in order to justify portfolio diversification. As a result, positive trends of each company have been identified, which makes it possible to justify the diversification of the portfolio.

Keywords: investment portfolio, diversification, profitability, stocks, risk.

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

РЫНОК ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Статья посвящена исследованию состояния и тенденций развития рынка электронной коммерции. На основе анализа статистических данных выявлены основные направления развития, как мирового, так и российского рынка. При этом установлено, что российский рынок электронной коммерции все еще находится в стадии становления. В заключении авторами отмечено, что на сегодняшний день современные компании не ограничиваются созданием электронных каталогов и интернет-магазинов, а стремятся к развитию сложных цифровых экосистем.

Ключевые слова: рынок, электронная торговля, маркетплейсы, торговые и технологические процессы, цифровизация.

В последние годы мировой рынок электронной коммерции демонстрирует устойчивый рост. Мониторинг рынка является неотъемлемой частью анализа бизнес-процессов в сфере торговли, а выявленные тенденции позволяют предприятиям своевременно реагировать на изменения и учитывать их в своей деятельности, а также успешно адаптироваться к изменяющимся условиям внешней среды. Динамика рынка электронной коммерции за период 2014-2023 гг. представлена на рисунке 1 показывает, что за исследуемый период его объем увеличился более чем в четыре раза с 1336 млрд.долл. в 2014 году до 5784 млрд.долл. в 2023г. Наибольший рост наблюдался в 2020 году (27%), когда рынок офлайн торговли был парализован из-за ограничений, связанных с глобальной эпидемией короновирусной инфекции.

Именно в этот период, во всем мире, как для рядовых потребителей, так и для предприятий, единственным возможным способом покупки/продажи товаров стала электронная торговля, осуществляемая через интернет-магазины и электронные торговые площадки.

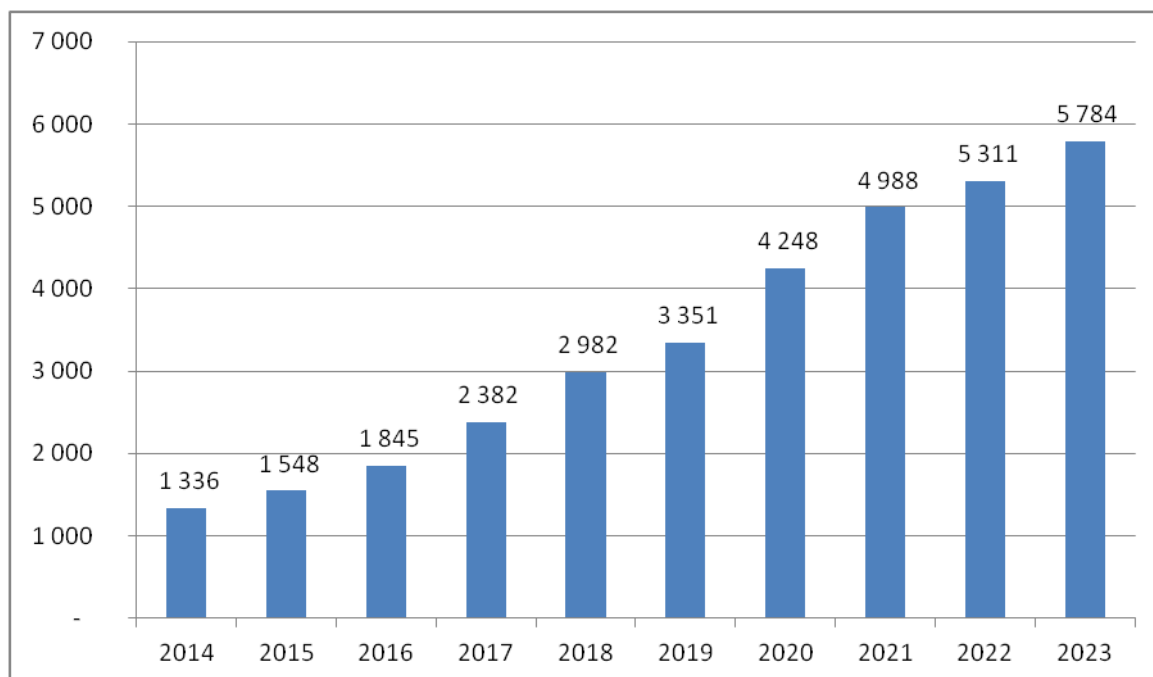


Рис. 1. Динамика объема мирового рынка электронной торговли за период 2014-2023 гг., млрд.долл.

Обеспечение доступности высокоскоростного Интернет-соединения, инвестиции в развитие цифровых технологий, поддержка цифровой трансформации бизнес-процессов на государственном уровне - все это способствует стремительному росту рынка электронной коммерции. Согласно прогнозам аналитического агентства eMarketer мировой рынок электронной торговли в 2024 году продолжит уверенно расти и достигнет 6,3 трилл. долл. США.

Лидерство на мировом рынке электронной торговли прочно закрепилось за Китаем. По статистическим данным за 2023 год его доля в общем объеме рынка электронной коммерции составила 52,1%. При этом в пятерку стран-лидеров также вошли США (20,1%), Великобритания (3,4%) Япония (3,3%), Южная Корея (2,5%)

Состав пятерки стран-лидеров по объемам мировой электронной торговли остается неизменным начиная с 2018 года. [2]

Следует отметить, что Российский рынок электронной коммерции находится на этапе своего становления. Несмотря на его стремительное развитие (рис 2.), доля продаж через Интернет в общем объеме оборота розничной торговли по данным за 2022 год составила всего 5,97%.

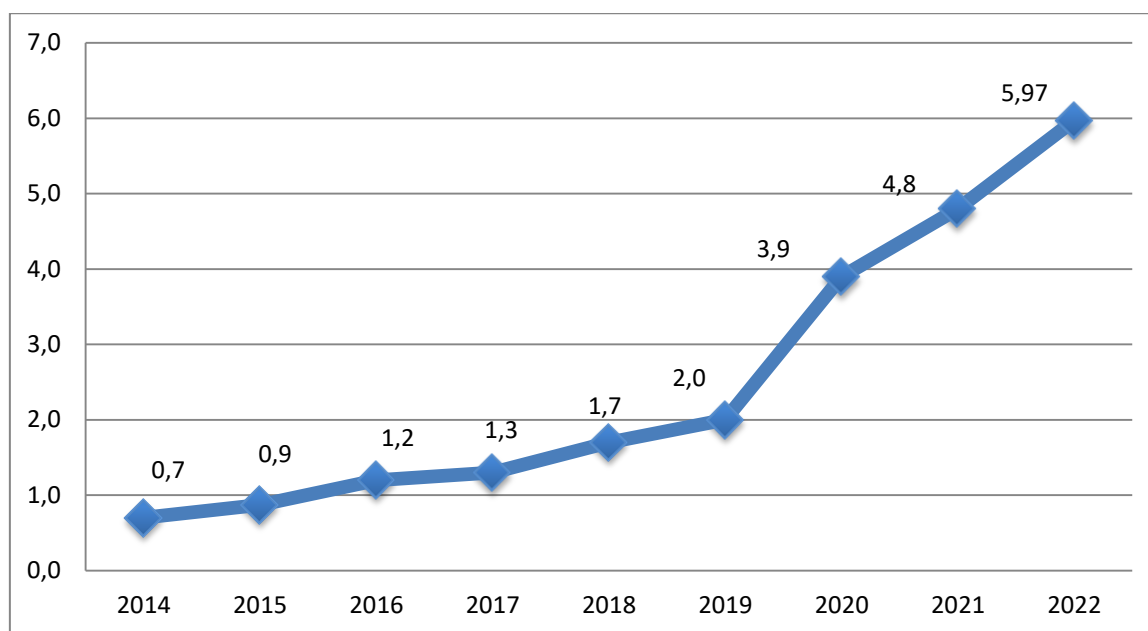


Рис. 2. Динамика развития российского рынка электронной коммерции за период 2014 - 2022 гг., %

К основным тенденциям развития российского рынка электронной торговли в 2023 году можно отнести:

- снижение средней стоимости покупки;
- сокращение количества импульсивных покупок и покупок в премиальном сегменте;
- переход потребителей от покупок в интернет-магазинах к покупкам на электронных торговых площадках (маркетплейсах, агрегаторах и т.д.)
- увеличение затрат известных ритейлеров на продвижение посредством электронных торговых платформ;
- невозможность совершать и оплачивать покупки на иностранных торговых площадках (e-bay, Amazon и т.д.) привело к перераспределению покупательских потоков и увеличению спроса на приобретение товаров через отечественные электронные площадки;
- эволюция электронной коммерции до уровня экосистем (Сбермаркет, Яндекс и т.д.);
- стагнация интернет магазинов;
- оптимизация торговых процессов за счет использования современных цифровых технологий, в том числе на базе искусственного интеллекта;
- переход на оплату по системе быстрых платежей (СБП).

Таким образом, развитие цифровых технологий привело к трансформации всех бизнес-процессов, в том числе и в сфере торговле, превратив ее в неотъемлемую часть мировой торговой системы. В настоящее время компании не ограничиваются созданием электронных каталогов и интернет-магазинов, а стремятся к созданию сложных цифровых экосистем, которые позволяют оптимизировать торговые и технологические процессы, принимать

эффективные, управленческие решения.

Список использованных источников:

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики URL: <http://www.gks.ru>
2. Статистический портал URL: <https://www.statista.com>.
3. Официальный сайт исследовательского агентства M.A.Research URL: <https://ma-research.ru/>
4. Официальный сайт аналитической компании Data Insight URL: <https://datainsight.ru/>
5. Официальный сайт аналитической компании E-Marketer. URL: <https://www.emarketer.com>
6. Суворова, С. Д. Розничная торговля Российской Федерации: современное состояние, проблемы и направления развития / С. Д. Суворова, А. П. Мозговая // Фундаментальные и прикладные исследования в области управления, экономики и торговли : Сборник трудов Всероссийской научно-практической и учебно-методической конференции. В 8-ми частях, Санкт-Петербург, 15–19 мая 2023 года. Том Часть 4. – Санкт-Петербург: ПОЛИТЕХ-ПРЕСС, 2023. – С. 318-327. – EDN XNCSYA.

УДК: 366.636

Туленков Даниил Вадимович, магистрант

Научный руководитель: 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

СОЦИАЛЬНАЯ ИНЖЕНЕРИЯ И ЕЕ ЗНАЧЕНИЕ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

В эпоху цифровой трансформации экономики особенно важными становятся вопросы обеспечения информационной безопасности на всех уровнях. В настоящее время киберпреступники все чаще используют технологии социальной инженерии для совершения мошеннических действий. В статье рассмотрены виды социальной инженерии и меры, которые необходимо соблюдать для обеспечения безопасности своих данных, защиты и предотвращения мошеннических действий.

Ключевые слова: Социальная инженерия, фишинг, вишинг, смс-фишинг, цифровизация, безопасность.

Социальная инженерия – это метод манипулирования людьми с целью получения доступа к конфиденциальной информации или выполнения определенных действий [1]. Этот термин часто используется при описании технологий совершения преступлений в сфере цифровых финансовых операций, когда мошенники применяют различные манипулятивные техники с целью получения доступа к информации и данным пользователей.

Актуальность исследования вопросов применения технологий социальной инженерии обусловлена частотой их использования для совершения мошеннических операций, постоянном развитии методов атак и серьезных последствий для безопасности информации и личности. Изучение данной проблемы позволяет глубже понять механизмы манипулирования и разработать эффективные стратегии защиты. Важным является изучение новых тенденций и технологий, используемых злоумышленниками, а также анализ эффективности существующих методов предотвращения и реагирования на атаки с применением технологий социальной инженерии.

В условиях цифровизации экономики социальная инженерия может принимать различные формы и использовать различные техники манипулирования для достижения киберпреступниками своих целей. Рассмотрим некоторые наиболее часто применяемые в настоящее время методы социальной инженерии.

1. Фишинг – один из наиболее распространенных методов социальной инженерии, при котором преступники рассылают поддельные электронные письма, создают сайты и сервисы имитируя известные организаций, чтобы завладеть конфиденциальными данными пользователя такими как пароли, данные банковских карт и т.д.

2. Вишинг – этот вид социальной инженерии предполагает манипулирование людьми с помощью телефонных звонков. Преступники могут

выдавать себя за сотрудников банков, пенсионного фонда правоохранительных органов или других доверенных лиц, чтобы получить доступ к личным данным или убедить выполнить какие-либо действия, например, перевести деньги.

3. Смс-фишинг – этот метод похож на фишинг, но вместо электронных писем используются текстовые сообщения. Мошенники могут отправлять SMS-сообщения с просьбой предоставить личную информацию или ссылку на фальшивый сайт.

4. СИ в социальных медиа – предполагает использование социальных сетей, таких как "ВКонтакте", для сбора информации о потенциальных жертвах и создания персонализированных атак, например, рассылая фишинговые сообщения от имени друзей или коллег.

5. Физическая социальная инженерия – этот метод основан на манипулировании людьми непосредственно при физическом контакте, например, путем обмана (использование поддельных документов) или угроз преступник получает доступ к защищенным зонам внутри здания организации где хранится конфиденциальная информация.

Это лишь основные из известных на сегодняшний день видов социальной инженерии, однако, методы, используемые киберпреступниками, постоянно совершенствуются по мере изменения технологий и поведения пользователей. Разберем основные методы и приемы борьбы с технологиями социальной инженерии, которые необходимо соблюдать для обеспечения безопасности своих данных, защиты и предотвращения мошеннических действий:

1. Будьте бдительны – остерегайтесь неожиданных запросов личной информации или сомнительных действий.

2. Проверяйте подлинность – прежде чем предоставлять личную информацию, проверьте подлинность источника, связавшись с организацией или лицом напрямую по официальным каналам связи.

3. Не раскрывайте личные данные – старайтесь не передавать свои персональные данные (пароли, логины, данные банковских карт, паспортные данные и т.д) по телефону или электронной почте.

4. Установите многофакторную аутентификацию – активируйте механизмы двухфакторной аутентификации для важных аккаунтов, чтобы повысить уровень их защиты от несанкционированного доступа.

5. Проявляйте осторожность в социальных сетях – установите ограничение на доступ к личной информации и будьте предусмотрительны и осторожны при общении незнакомыми пользователями.

6. Сообщайте о подозрительной активности – если вы считаете, что стали жертвой атаки мошенников, немедленно сообщите об этом в соответствующие органы безопасности.

7. Обновляйте знания – поддерживайте свои знания в области обеспечения информационной безопасности, изучайте новые методы и приемы, используемые киберпреступниками чтобы предотвратить атаки с применением технологий социальной инженерии.

Соблюдение данных мер поможет повысить безопасность личных данных и защититься от атак киберпреступников

Борьба с применением мошенниками технологий социальной инженерией для совершения киберпреступлений чрезвычайно важна в современной цифровой среде. Эта проблема касается не только вопросов обеспечения безопасности информационно-цифровых систем и баз данных, но и личной безопасности людей, конфиденциальности данных, а также репутации организаций. Информирование, обучение пользователей и персонала, разработка строгих правил обеспечения безопасности, использование технических средств защиты и постоянное обновление методов профилактики – важные составляющие в борьбе с технологиями социальной инженерией необходимые для предотвращения финансового мошенничества, кражи персональных данных, утраты конфиденциальной информации и для сохранения доверия общества к цифровым технологиям.

Список использованных источников

1. Официальный сайт ИТ-компании EFSOL URL: <https://efsol.ru/articles/social-engineering.html>
2. Тропынина, Н. Е. Обеспечение кибербезопасности как основная проблема цифровой трансформации бизнес-процессов / Н. Е. Тропынина // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2022. – № 6(64). – С. 73-77. – EDN OOXOMM.
3. Hi-Tech Crime Trends 2023/2024. (Отчет о тенденциях высокотехнологичных преступлений). "Group-IB". [Электронный ресурс]. URL.: <https://www.group-ib.com/landing/hi-tech-crime-trends-2023-2024>

УДК 334

Фефелова Маргарита Владимировна

Студентка 5 курса

Новосибирский государственный университет экономики и управления,

Новосибирск Россия

8 951 570 2446

femavlada@mail.ru

Научный руководитель: Ломоносов Александр Викторович

К.э.н., Доцент кафедры ФРиФи

ОПТИМИЗАЦИЯ КАМПУСНОГО ПРОЕКТА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

В настоящее время почти 86% российских вузов уже сотрудничают с банками и осуществляют кампусные проекты. Детальное исследование и оптимизация работы с существующими пользователями кампусных карт поможет не только улучшить пользовательский опыт, но и снизить расходы, связанные с привлечением новых клиентов, а также повысить общий доход банка.

Ключевые слова: Кампусная карта, студенты, банк, высшее учебное заведение.

Кампусная карта представляет собой многофункциональную пластиковую карту, с помощью которой можно идентифицировать студентов, контролировать доступ в кампус университета, оплачивать товары и услуги в кампусе и вне его, вместе с тем данная карта может хранить в себе данные об успеваемости студентов.

Студенты являются основными пользователями кампусных карт, они представляют собой важный сегмент текущей реализации банковских продуктов и потенциальных клиентов для долгосрочного периода. [1] Если детально исследовать работу с существующими пользователями кампусных карт, то можно будет снизить расходы банка-партнера на привлечение новых клиентов и снизить вероятность оттока клиентов. Для этого необходимо разработать авторский методический подход к оптимизации кампусного проекта коммерческого банка.

Авторский методический подход к оптимизации кампусного проекта коммерческого банка:

Этап 1. Определение целей

Этап 2. Опрос студентов по текущей ситуации по использованию кампусных карт и выявление слабых мест в кампусном проекте

Этап 3. Разработка комплекса мер по совершенствованию кампусного проекта

Этап 4. Анализ прибыльности разработанного комплекса мер по совершенствованию кампусного проекта

Этап 5. Апробация разработанного комплекса мер по совершенствованию кампусного проекта и рекомендации по увеличению количества пользователей кампусных карт

Основной целью разрабатываемого проекта является сопровождения

студентов высшего учебного заведения во время и после завершения обучения с целью увеличения клиентского капитала коммерческого банка можно выделить две ключевые цели проекта:

1) увеличение процента пользователей кампусными картами как дебетовыми;

2) удержание пользователей кампусных карт после окончания университета.

Вторым этапом авторского методического подход был проведен социологический опрос, в ходе которого стало ясно, что наиболее привлекательными для студентов и преподавателей с точки зрения стимулирования использования кампусных карт как дебетовыми стали такие услуги как получение скидок у партнеров и система развитого кешбэка. По вопросу системы удержания пользователей после окончания вуза были выявлены наиболее привлекательные услуги, такие как: выгодные условия кредитования и зарплатный проект.

После проведения опроса, согласно авторскому методическому подходу, следует предложить комплекс мер по увеличению процента пользователей и удержанию пользователей кампусных карт после окончания университета. Основными направлениями совершенствования являются: разработка системы скидок, разработка системы кешбека, разработка кредитных программ для выпускников на основе кампусных карт и разработка зарплатного проекта для выпускников.

Для реализации данных целей необходимо определить прибыльность их осуществления для банка, что и является следующим шагом методики. Анализ прибыльности в данной методике базируется на общенаучном понимании концепции экономической эффективности, при котором сумма затрат на реализацию подцели должна быть ниже, чем сумма дополнительной выручки, которую принесет ее реализация.

Был проведен расчет затрат на внедрение системы скидок в коммерческих организациях-партнерах университета и банка. Проводились следующие работы: затраты на переговоры с организациями-партнерами, затраты руководителя на подписание договоров, отчисления в социальные фонды, затраты на компенсацию организациям-партнерам и прочие затраты.

Из расчета 6-ти рабочих часов специалиста менеджера по работе с корпоративными клиентами. Месячный оклад менеджера по работе с корпоративными клиентами составляет 48 тыс. руб., стоимость одного человеко-часа составляет 272,73 руб. Полученная сумма равна 1,7 тыс. руб. Затраты рабочего времени руководителя финансовой службы составляют 2 рабочих часа. Месячный оклад руководителя составляет 180 тысяч руб. Стоимость одного человеко-часа составляет 1 022,73 руб. Полученная сумма равна 2,1 тыс. руб. Отчисления в социальные фонды составляют 30,2%, то есть 1,1 тыс.руб. Средний оборот пользователя кампусной карты (по данным руководителя финансовой службы ВТБ) составляет 8 415 руб./мес. С учетом данных опроса (46% пользователей кампусных карт как дебетовых) –14 025 руб./мес. Планируется, что из данного оборота около 30% составят товары и

услуги, предоставляемые по разработанной системе скидок, тогда средний чек по системе скидок составит 4 207,5 руб./мес. Предполагается, что банк будет компенсировать партнерам 2% скидки - 84,15 руб./чел. в месяц. Исходя из числа пользователей карт 17 534,34 тыс.руб. Прочие затраты принимаются как 10% от материальных затрат – 1753,43 тыс.руб.

Таким образом, затраты на внедрение системы скидок в коммерческих организациях-партнерах НГУЭУ и ВТБ составляют 19292,67 тыс. руб./год, большая часть которых приходится на затраты на компенсацию скидок организациям-партнерам.

Расчет остальных направлений совершенствования проводились аналогично расчетам затрат на внедрение скидок в коммерческих организациях-партнерах.

Затраты на внедрение системы кэшбэка составят 25 719,83 тыс. руб./год

Затраты на реализацию зарплатного проекта по кампусным картам составят 692,24 тыс. руб./год.

Затраты на разработку кредитных программ для студентов-выпускников на основе кампусных карт составят 48,9 тыс. руб./год.

Экономический эффект положительный, экономическая эффективность больше единицы, это говорит о том, что проект эффективный и целесообразный для внедрения.

Далее, согласно авторской методике, следует дать некоторые рекомендации по увеличению количества пользователей кампусных карт.

Регулярное проведение опросов аудитории по поводу эффективности предложенных мер с целью корректировки методики в случае необходимости. Внедрение инструментов проектного менеджмента (СДР, календарное планирование, диаграмма Ганта) в процесс апробации рекомендаций для усиления контроля и уточнения финансовых показателей методики. Построение и внедрение математической модели предлагаемых изменений с целью экспресс-тестирования их доходности.

Список использованных источников

1. Самарина Е.А., Сандакова Е.Л. Кампусная карта как инструмент эффективного взаимодействия всех участников проекта // Евразийский научный журнал. 2016. №10. Режим доступа: <https://journalpro.ru/articles/kampusnaya-karta-kak-instrument-effektivnogo-vzaimodeystviya-vsekh-uchastnikov-proekta-iz-opyta-skb/>
2. Факты и цифры. Режим доступа: <https://nsuem.ru/university/facts-and-figures/>

УДК 338

Гайдукова Анастасия Юрьевна

студент,

Фурсова Елена Алексеевна

к.э.н., доцент,

Петербургский государственный университет путей сообщения Императора Александра, Санкт-Петербург, Россия

e-mail: fursova@pgups.ru

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК МОДНЫХ БРЕНДОВ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ЛОГИСТИКЕ И ВЭД

В статье представлены основные результаты исследования трансформации отраслевого рынка (индустрии моды) с учетом проблем в управлении поставками, международной логистике и внешнеэкономической деятельности в современных геополитических условиях (действия международных антироссийских экономических санкций) на примере модного бренда одежды.

Ключевые слова: международный бренд, индустрия моды, внешнеэкономическая деятельность (ВЭД), международная логистика, управление цепями поставок, экономические санкции.

Концепция управления. Современная индустрия моды, являясь частью мировой экономики, вовлечена не только в решение творческих задач с использованием всего потенциала компетенций креативной отрасли, но и вынуждена решать актуальные проблемы управления интегрированными цепями поставок с учетом текущей геополитической ситуации [1-7]. Это связано с тем фактом, что данная индустрия включает в себя целый комплекс взаимосвязанных сфер деятельности и циклов работ (от приобретения сырья, материалов, производства самих потребительских товаров, до дистрибуции, продаж и логистического сервиса). Условно можно представлять наглядно три основных направления управления цепями поставок в индустрии моды (рис.1):

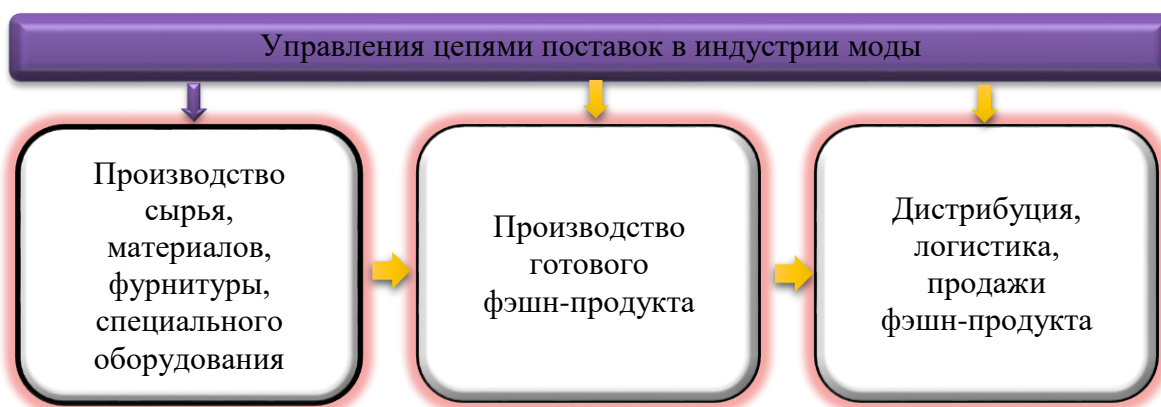


Рис. 1. Основные направления управления цепями поставок в индустрии моды

Поэтому рассмотрение трансформации отраслевого рынка (индустрии моды) в текущей ситуации действия международных антироссийских

экономических санкций целесообразно рассматривать в контексте проблем международной логистики и внешнеэкономической деятельности, что обуславливает научную новизну и практическую значимость работы.

Исследование проведено на примере популярного у большого сегмента потребителей модного японского бренда одежды Uniqlo, которому отдают предпочтение, в том числе, модные блогеры-инфлюенсеры, профайлеры, стилисты и современная урбанизированная молодежь со средним уровнем дохода. Название пришло от словосочетания, который можно считать дивизом – «Unique Clothing Warehouse» – «Дом уникальной одежды». Сеть магазинов представлена по всему миру, в России – с 2008 года, сначала только в Москве, затем в Санкт-Петербурге и после ошеломительного успеха с 2015 года произошла экспансия в регионы страны. Таким образом, история пребывания на российском рынке насчитывает около 10 лет, что характеризует бренд как довольно молодой и прогрессивно развивающийся в России и имевший все возможности для дальнейшего роста за счет привлекательности концепции LifeWear, ориентированной на поклонников практичной, качественной одежды для активной повседневной жизни.

Большинство потребителей, включая известных личностей, отметили, что для них этот бренд оказался фактически универсальным решением, поскольку в нем они нашли именно то, что любят: минимализм, качество, уровень цен, общий дизайн и стиль одежды. Uniqlo в городе Санкт-Петербург был представлен 6 магазинами, и при каждом походе в них находилось для себя что-то новое и комфортное. Потребители, выступившие в роли экспертов (фокус-группа исследования) отметили, что огромное множество вещей от этого бренда, которые были приобретены 3-5 лет назад, все еще находятся в прекрасном состоянии и действительно стоят своих денег. Изучение мнений показало, что у покупателей даже есть любимая вещь ассортиментной линейке бренда – это джинсы, которым они даже не могут найти альтернативу. Главное преимущество этой вещи – мягкий и эластичный деним.

С точки зрения оценки управления цепью поставок в отраслевом сегменте на этапе производственной логистики (включая приобретение сырья и производство готовой продукции) можно отметить, что Япония традиционно является одним из лучших производителей денима. Поэтому в коллекциях «Uniqlo» обязательно присутствуют джинсы, изготовленные на родине бренда. Работе с поставщиками и качеству обработки сырья уделяется особое внимание, благодаря эффективной организации внешнеэкономического и международного логистического сотрудничества тщательно отбираются производители текстиля со всего мира и в дальнейшем привлекаются лучшие специалисты по отделке, чтобы создать максимально комфортный, но износостойкий материал и вместе с тем – привлекательную и модную форму изделия.

Уход с Российского рынка. К большому сожалению, японская компания Fast Retailing, владеющая брендом Uniqlo, объявила о приостановке деятельности в России 10 марта 2022 г. из-за «возникших трудностей». На сегодняшний день японская компания расторгла договоры об аренде с

несколькими российскими торговыми центрами, и на полное прекращение бизнеса в России может уйти до нескольких месяцев. Почему сеть Uniqlo ушла? Можно выделить две основные причины:

- 1) острые политические аспекты;
- 2) возникшие логистические проблемы;

Проблемы с логистикой в условиях санкций вполне очевидны и объяснимы, поскольку доставка товара становится очень дорогой, также вероятно возникают сложности со сменой торговых посредников. Политические аспекты напрямую связаны с началом СВО, после чего многие зарубежные бренды начали бойкотировать Россию и уходить с российского рынка.

Найти альтернативу большинству из этих брендов возможно и сейчас – на рынок выходят магазины с похожей продукцией. Но, к сожалению, маловероятно, что можно найти полную замену любимым товарам от ставших уже привычными брендов, таких как Uniqlo. Есть уже опубликованные мнения экспертов модной индустрии, касающиеся альтернативных вариантов с учетом сравнения характеристик товаров, перспектив «параллельного импорта» и полного импортозамещения. Все предложенные варианты требуют дальнейшего изучения на практике в динамике с учетом оценок участников всех уровней цепей поставок.

В заключении можно констатировать тот факт, что Uniqlo – это популярный бренд, востребованный по всему миру по сей день, но, к сожалению, уже непредставленный в России наряду с другими ушедшими по причине сложной геополитической обстановки. Остатки товаров (именно остатки, поскольку бренды завершили свои поставки в Россию) из имевшихся запасов магазинов можно приобрести на онлайн-платформах (через оффлайн-магазины уже невозможно). Однако постоянные покупатели и знатоки брендов уже выявили проблему, что встречаются вещи, на которых, очевидно, перешили бирку, невозможно определить подлинность продукции, нет соответствия оригиналу, а вещи с распродажи или заказанные онлайн и доставленные по схеме «параллельного импорта» не оправдывают ожидания.

Возвращение брендов также очень маловероятно (по заявлению самих компаний-представителей брендов). Бойкотирование российского рынка и введение новых пакетов санкций, вероятно, будет продолжаться еще долгое время, и вряд ли после мирного урегулирования всех внешних политических вопросов все ушедшие бренды изъявят желание и смогут в короткие сроки восстановить утраченные внешнеторговые связи и разорванные цепи поставок.

Список использованных источников и источников:

1. Ксенофонтова, Т. Ю. Обзор новых маркетинговых инструментов по удержанию лидерства на рынке на примере конкретного бренда / Т. Ю. Ксенофонтова // Инновации и инвестиции. – 2023. – № 6. – С. 72-75. – EDN KVIGHF.

2. Лазарева, Н. А. ESG-отчетность как инструмент трансформации системы управления компанией и маркетингового продвижения корпоративного социально ответственного бренда / Н. А. Лазарева, Е. А. Фурсова, С. В. Волков // Экономика устойчивого развития. – 2023. – № 3(55). – С. 144-147. – DOI 10.37124/20799136_2023_3_55_144. – EDN PYBZQU.

3. Любименко, А. И. Векторы концепции устойчивого развития экономики в отраслевом сегменте промышленности / А. И. Любименко, Е. А. Фурсова // Экономика устойчивого развития. – 2023. – № 1(53). – С. 60-63. – DOI 10.37124/20799136_2023_1_53_60. – EDN QCATYW.

4. Любименко, А. И. Региональный брендинг как инструмент устойчивого развития территорий, бизнеса, государства / А. И. Любименко, Е. А. Фурсова // Транспорт и логистика устойчивого развития территорий, бизнеса, государства (драйверы роста, тренды и барьеры): Материалы II Международной научно-практической конференции, Москва – Москва: Государственный университет управления, 2023. – С. 224-226. – EDN CSAOZA.

5. Проблемы экономики и управления предприятиями, отраслями, комплексами / А. А. Баранников, Ю. К. Беляев, Л. М. Божко [и др.]. Том Книга 22. – Новосибирск: Изд-во Сибпринт, 2013. – 253 с. – EDN RBDPNF.

6. Шишкин, Р. А. Методика стратегического планирования в условиях санкций и неопределенности окружения / Р. А. Шишкин, Л. М. Божко // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2023. – № 2(170). – С. 4-8. – DOI 10.34773/EU.2023.2.1. – EDN WXZPKB.

7. Юдникова, Е. С. К вопросу о развитии логистических стратегий в условиях формирования интегрированных цепей поставок для производственного предприятия // Анализ и прогнозирование систем управления в промышленности и на транспорте: Труды XIX Международной научно-практической конференции молодых учёных, студентов и аспирантов, –СПб.: ЮПИ, 2019. – С. 207-216. – EDN LYVSGI.

UDK 338

Gaidukova Anastasia Yurievna
student,

Fursova Elena Alekseevna

Ph.D. in Economic Sciences, Associate Professor

Emperor Alexander I St. Petersburg State Transport University,

Saint Petersburg, Russia,

e-mail: fursova@pgups.ru

PROBLEMS OF SUPPLY CHAIN MANAGEMENT OF FASHION BRANDS IN INTERNATIONAL LOGISTICS AND FOREIGN TRADE

In the article there are some results of researching of the industry market transformation (fashion industry), taking into account problems in supply management, international logistics and foreign economic activity in present geopolitical conditions (international anti-Russian economic sanctions) using the example of a fashion clothing brand.

Keywords: international brand, fashion industry, foreign economic activity (FEA), international logistics, supply chain management, economic sanctions.

УДК 658

Храбрых Никита Владимирович

Аспирант

Научный руководитель:

Сиротина Лидия Константиновна

Д.т.н., профессор кафедры менеджмента

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

ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ ИИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ПРОИЗВОДСТВА НАУКОЕМКОЙ ПРОДУКЦИИ

Аннотация: в статье рассмотрены перспективы применения искусственного интеллекта (ИИ) в организациях производства наукоемкой продукции. Описаны основные способы применения ИИ в наукоемком производстве. Сформулированы общие этапы и принципы оптимизации производства с помощью ИИ.

Ключевые слова: организация производства, наукоемкое производство, наукоемкая продукция, искусственный интеллект.

Наукоемким считается производство с высокими затратами на научные исследования и опытно-конструкторские разработки [1]. Отличительной особенностью наукоемкого производства является то, что в большинстве случаев такие организации занимаются уникальным проектом, используют комплексный подход, позволяющий решать все проблемы создания изделия (оборудования) от научных исследований и опытно-конструкторских работ до штучного или мелкосерийного производства (реже серийного). Наукоемкое производство характеризуется использованием инновационных технологий и подходов, а также значительными инвестициями в исследования и разработку новых продуктов. Это позволяет создавать товары с высокой добавленной стоимостью, которые могут успешно конкурировать на мировом рынке.

Производство наукоемкой продукции способно обеспечить высокую добавленную стоимость и обеспечить конкурентоспособность на мировом рынке. Важным инструментом в этом процессе является внедрение искусственного интеллекта (ИИ), который способен существенно повысить эффективность работы предприятий и оптимизировать производственные процессы [2].

Использование искусственного интеллекта в наукоемком производстве может значительно увеличить эффективность, снизить издержки и повысить качество продукции. Следует выделить и классифицировать основные способы использования ИИ в наукоемком производстве. К ним относятся:

1) прогнозирование и оптимизация производства: ИИ может анализировать исторические данные о производственных процессах, материалах и ресурсах, чтобы прогнозировать будущие потребности и оптимизировать производственные операции. Это помогает управлять запасами, сокращать издержки и улучшать эффективность;

2) качество контроля: ИИ может использоваться для непрерывного мониторинга и контроля качества продукции. Системы машинного зрения могут автоматически обнаруживать дефекты и аномалии, что помогает предотвратить производство брака;

3) оптимизация процессов и оборудования: ИИ может анализировать данные о работе оборудования и предупреждать от потенциальных сбоев или поломок, что позволяет улучшить надежность и продолжительность службы оборудования;

4) прогнозирование сроков службы и техническое обслуживание: ИИ может анализировать данные о работе оборудования, чтобы предсказать, когда необходимо провести техническое обслуживание или замену деталей. Это снижает риск простоев и сбоев в производстве;

5) управление энергопотреблением: ИИ может оптимизировать энергопотребление в производстве, следя за потреблением электроэнергии, газа и других ресурсов. Это позволяет снизить экологическую нагрузку и сэкономить средства;

6) автоматизация и роботизация: ИИ может использоваться для управления роботизированными системами, которые могут выполнять сложные задачи, такие как сборка, пайка, сварка и обработка материалов;

7) оптимизация логистики и поставок: ИИ может помочь в управлении логистическими операциями, оптимизируя маршруты доставки, управляя запасами и прогнозируя потребности в сырье и компонентах;

8) инновации в дизайне продукции: ИИ может помочь в разработке новых продуктов и улучшении существующих, анализируя данные о требованиях рынка и производственных возможностях;

9) анализ больших данных: ИИ может анализировать огромные объемы данных, чтобы выявлять тенденции, паттерны и возможности для оптимизации производства;

10) обучение персонала: ИИ может использоваться для обучения персонала, предоставляя средства для симуляции и тренировки на виртуальных моделях производственных систем.

Оптимизация производства наукоемкой продукции с использованием искусственного интеллекта (ИИ) включает в себя множество шагов и методов, и основной алгоритм может варьироваться в зависимости от конкретной отрасли и задач. Однако, можно выделить общие этапы и принципы оптимизации производства с применением ИИ:

1) сбор и предварительная обработка данных: Для начала, собираются данные с различных источников в своем производственном окружении. Эти данные могут включать информацию о работе оборудования, сырье и компонентах, качестве продукции, энергопотреблении, температурных условиях и других параметрах, которые важны для оптимизации процессов. Собранные данные могут быть как структурированными, так и неструктурированными. Для сбора данных в реальном времени могут быть использованы датчики и устройства Internet of Things (IoT) на оборудовании и в производственных линиях. Эти устройства автоматически записывают

информацию и передают ее в системы хранения данных. Перед тем как данные станут полезными для анализа, они подвергаются предварительной обработке. Это включает в себя удаление дубликатов, коррекцию ошибок, фильтрацию и нормализацию данных, чтобы обеспечить их однородность и чистоту;

2) хранение и обработка данных: Хранение данных - это фундамент для дальнейшего анализа, оптимизации и принятия решений в производстве с применением ИИ. Правильно организованное и безопасное хранилище данных обеспечивает надежную основу для улучшения эффективности и качества производства наукоемкой продукции. Для эффективной работы с данными в производстве, компании часто используют централизованные хранилища данных. Это могут быть корпоративные серверы или облачные платформы, где информация хранится в удобном и доступном месте. Централизованное хранилище обеспечивает единый источник данных для анализа и принятия решений. В производстве собираются разные типы данных, включая структурированные данные (например, данные о производственных заказах), неструктурированные данные (например, текстовые отчеты или изображения продукции) и временные ряды (например, данные о датчиках и мониторинге оборудования). Хранилище данных должно быть способным обрабатывать и хранить разнообразные форматы данных. Для структурированных данных часто используются реляционные базы данных, такие как SQL. Для неструктурированных данных, особенно в контексте машинного обучения и анализа текста, могут применяться базы данных NoSQL. Решения для хранения данных могут включать в себя разные архитектурные подходы. Например, для больших объемов данных могут использоваться распределенные хранилища данных, такие как Hadoop HDFS. Для временных рядов и аналитики данных может применяться технология временных рядов, например, InfluxDB. Не следует забывать и о защите хранилища данных, что является критически важным.

Хранилище данных должно быть интегрировано с другими системами производства, такими как системы управления производством (MES), системы управления качеством и системы мониторинга. Это обеспечивает согласованность данных и улучшает процессы. Важным аспектом хранения данных является резервное копирование и восстановление. Регулярное создание резервных копий и проверка процедур восстановления помогают избежать потери данных в случае сбоя или аварий.

Обработка данных в процессе оптимизации производства наукоемкой продукции с помощью искусственного интеллекта (ИИ) включает в себя несколько важных шагов для обеспечения точности и удобства данных с целью анализа и принятия решений. Сначала необходима предварительная очистка данных, включая удаление или коррекцию ошибок, аномалий и дубликатов. Фильтрация данных определяет критерии и условия для исключения ненужных данных. Некоторые данные могут быть исключены из анализа на основе заданных условий. Например, данные о производственных процессах, которые не соответствуют стандартам качества. Затем происходит нормализация, где данные приводятся к общему формату и масштабу для согласованности и

сравнимости. В случае, если данные собираются из разных источников, требуется их интеграция и сопоставление. Далее происходит преобразование данных, которое включает в себя агрегацию или усреднение данных для более удобного анализа. Для анализа и принятия решений, данные могут быть агрегированы по различным критериям. Например, данные о производственных заказах могут быть агрегированы по дням, неделям или месяцам для анализа долгосрочных тенденций. Корректная и аккуратная обработка данных позволяет извлекать ценную информацию и улучшать производственные процессы;

3) прогнозирование: Алгоритмы ИИ способны анализировать разнообразные данные, включая исторические заказы, паттерны потребления и сезонные факторы, для того чтобы точно предсказать будущие потребности в сырье, материалах и ресурсах. Анализ рыночных данных и заказов позволяет компаниям не только успешно прогнозировать будущий спрос на их продукцию, но и грамотно планировать производственные процессы. Искусственный интеллект также способен предсказывать, сколько времени потребуется для выполнения заказов и какие затраты будут связаны с производством. В итоге, это помогает компаниям управлять ресурсами более эффективно, избегать нехватки или избытка запасов;

4) оптимизация производства: Оптимизация включает в себя использование ИИ для нахождения оптимальных решений и параметров производственных процессов. Алгоритмы ИИ могут настраивать производственные операции, учитывая различные параметры, такие как скорость, температура производства и технологические настройки оборудования. Так же алгоритмы ИИ могут производить оптимизацию распределения ресурсов рабочей силы, сырья и энергии. ИИ может автоматически создавать оптимальные графики производства, учитывая ресурсы, сроки выполнения заказов и другие ограничения при производстве.

Прогнозирование и оптимизация обеспечивают информацией для принятия решений. Алгоритмы ИИ предоставляют рекомендации и оптимальные варианты действий, но окончательное решение всегда принимает человек. Решения могут быть автоматически реализованы ИИ, или они могут служить рекомендациями для руководителей и инженеров.

5) непрерывное улучшение: Прогнозирование и оптимизация в производстве с ИИ не являются статичными процессами. Они подвергаются постоянному улучшению, так как алгоритмы могут учитывать новые данные и опыт. Это позволяет компаниям постоянно повышать эффективность и качество производства.

Подводя итоги, можно сказать, что использование ИИ в организациях производства наукоемкой продукции представляет собой ключевой фактор для достижения выдающихся результатов и улучшения конкурентоспособности. Сочетание передовых технологий ИИ и отраслевых знаний создает возможности, которые не только улучшают производственные процессы, но и переопределяют традиционные методы работы.

ИИ помогает компаниям адаптироваться к быстро меняющимся условиям

рынка, сокращать издержки, увеличивать эффективность и повышать качество продукции. Прогнозирование спроса, оптимизация производственных процессов и анализ данных становятся значимыми инструментами для принятия обоснованных решений и создания более устойчивых бизнес-моделей.

Важно отметить, что эффективное внедрение ИИ требует не только технических знаний, но и культурных изменений в организации. Сотрудничество между экспертами в области ИИ и специалистами в наукоемких отраслях становится ключевым фактором успеха. Также важно обеспечить безопасность данных и соблюдение нормативных требований.

Использование ИИ на наукоемких предприятиях позволяет создать новые возможности и улучшить позиции компаний на рынке. Следовательно, компании, готовые инвестировать в разработку и применение ИИ, имеют потенциал улучшить свою конкурентоспособность и оставаться на передовой позиции в своих отраслях, а также внести существенный вклад в развитие и совершенствование научных и технологических областей [3].

Список использованных источников:

1. Краснов С.В., Федосеева О.Ю. Информационные технологии в организации производства наукоемкой продукции, Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева, 2011.
2. Иванов А.А., Рожков Л. Искусственный интеллект как основа инновационных преобразований в технике, экономике, бизнесе, Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета, №3(111), 2018.
3. Ларионова М.А., Бабешко В.Н. Перспективы применения искусственного интеллекта в легкой промышленности. Международный научно-исследовательский журнал, №7(109), 2021.

UDC 658

Khrabrykh Nikita Vladimirovich

Graduate student

Scientific supervisor: Sirotina Lidiya Konstantinovna , Doctor of Technical Sciences, Professor of the Department of Management Saint Petersburg State University of Industrial Technology and Design, Saint Petersburg, Russia

PROSPECTS FOR THE USE OF AI IN HIGH-TECH PRODUCTION ORGANIZATIONS

Abstract: the article discusses the prospects for the use of artificial intelligence (AI) in organizations manufacturing high-tech products. The main ways of using AI in high-tech production are described. The general stages and principles of optimizing production using AI are formulated.

Keywords: organization of production, high-tech production, high-tech products, artificial intelligence.

УДК 336

Цыганова Елизавета Романовна

Студентка 4 курса экономического факультета

Научный руководитель: Литвиненко Галина Николаевна

к.э.н., доцент кафедры организации производства и инновационной деятельности

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т.

Трубилина», Краснодар, Россия

Контактный телефон: 8(918)296-96-37 E-mail: liza0139@gmail.com

РОЛЬ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

В данной статье рассматривается роль финансовой грамотности в современном обществе, основные проблемы финансово неграмотного населения, угрозы, с которыми могут столкнуться люди, не осведомлённые в сфере финансов и экономики, и приводятся основные направления, с помощью которых формируется финансовая грамотность населения.

Ключевые слова: финансовая грамотность, финансовые отношения, население, государственная поддержка, мошенничество

Министерство финансов разработало политику финансовой грамотности, которая направлена на все слои населения и финансируется из федерального бюджета государства. На данном этапе развития общества значимая роль в общественной структуре отводится финансовым отношениям. Они пронизывают все сферы жизнедеятельности человека и являются неотъемлемым компонентом повседневной жизни. Данные отношения представляются в виде сделок, покупок, обмена, накоплений, вкладов, кредитов, депозитов, спекуляций на фондовой бирже, вложений в ценные бумаги и многом другом.

Роль финансовых отношений сложно недооценить, так как объектом в них являются денежные средства в различном их представлении (наличные, безналичные, на счетах в банках и т.д.). Но, в последнее время, актуальным стал вопрос о рациональном использовании средств, имеющихся у граждан страны. Значимая часть населения не осведомлена о том, какие экономические инструменты предоставляет государство для повышения финансовой грамотности, в какие банки и под какой процент выгоднее вкладывать денежные средства, не осведомлены о различных ставках по кредитам, банально, не знают виды банковских карт.

Финансовая грамотность – это осведомлённость всех слоёв и групп населения в области экономики и финансовых отношений, помогающая рационально использовать денежные средства каждого члена общества. Данная категория является одной из основных целей государства в сфере социальной политики, которая реализуется посредством государственных программ, финансирования и поддержки.

Быть финансово грамотным важно и необходимо каждому гражданину страны, потому что умение распоряжаться своими финансами и

осведомлённость в сфере экономики помогут обезопасить себя и своих близких от распространённой в настоящее время проблемы – мошенничества с денежными средствами.

Уязвимой категорией граждан для мошенников являются пенсионеры и пожилые граждане. В последнее время участились случаи с ложными звонками и сообщениями, в которых сообщается о несчастном случае, произошедшем с близким родственником, и требуется перевести определённую сумму на присылаемый счёт или по номеру телефона. На основе этого государство выделило средства на повышение финансовой грамотности пенсионеров – были введены курсы, дополнительные занятия и даже проведена Всероссийская олимпиада по финансовой грамотности среди лиц пенсионного возраста. Для старшего поколения это была не просто возможность обезопасить себя, это стало для них новым опытом, знакомством с современными подходами к решению финансовых проблем.

Актуальной стала тема повышения финансовой грамотности среди молодёжи, в частности студентов. Во многих школах был введён предмет «финансовая грамотность», колледжи и высшие учебные заведения стали ежегодно проводить олимпиады по данному направлению, причём, не только между обучающимися данного учебного заведения, но и между учреждениями.

Также, стоит отметить, что некоторые банки предоставляют студентам возможность реализовать себя и повысить свои знания, освоив материалы и практическую часть посредством курсов по разным направлениям финансовой сферы, и пройти стажировку в их филиалах. Например, банк «Центр-Инвест» открыл Центр финансовой грамотности на территории нескольких регионов юга России. Данные направления в развитии финансовой грамотности способствуют людям всех возрастов повышать свои знания, получать опыт, приобретать новые умения и навыки в сфере экономических, финансовых и денежно-кредитных отношений, что служит ориентиром в жизни каждого человека.

Важно отметить направления и темы, которые затрагивают курсы и занятия по финансовой грамотности, то есть те знания, которые помогут быть осведомлённым в данном направлении:

1. Личные накопления, сбережения, свой бюджет. Этот пункт предполагает создание финансовой «подушки безопасности», то есть, необходимо иметь хотя бы небольшую часть средств, которые будут копиться, оставаться на незапланированные расходы и на непредвиденные обстоятельства. Также, неплохим решением будет открытие депозитного счёта. Даже незначительная сумма на вкладе «до востребования» будет приносить доход. Важно учесть такие аспекты как: выбор банка, вид вклада или счёта, планирует ли вкладчик пополнять счёт и много другое, главное – найти условия с максимальной выгодой при минимальных расходах.

2. Рациональные покупки и вложения. Здесь стоит акцентировать внимание на том, что необходимо уметь планировать свои расходы и правильно использовать доходы. Одним из рациональных способов будет служить ведение дневника, в котором будут отражены затраты и полученные средства. Из такого

способа контроля за своими финансами важно выделить те статьи расходов, где можно сэкономить или найти альтернативу.

3. Защита собственных средств от инфляции. Деньги обесцениваются в процессе инфляции, которая ежегодно меняет свой темп. Она зависит от экономических процессов, на которые человек не сможет повлиять, поэтому копить нужно правильно – вклады, депозитные счета, то есть средства под проценты в банках. Каждый год на уровень ценности денег могут оказывать разные факторы, которые, в свою очередь, повлияют на личные сбережения и ценности граждан[3].

4. Налоговые вычеты и государственная поддержка. Законодательство России предполагает поддержку всех слоёв населения путём предоставления льгот, налоговых каникул, освобождения от уплаты налогов (полное или частичное). Государство предоставляет возможность сокращать налоговую базу, которая облагается налогом, на определённую сумму вычета. Необходимо знать свои права и возможности – это сэкономит расходную часть личного бюджета[2].

На сегодняшний день льготы предоставляются разным слоям населения. Приведём некоторые из них: материнский капитал, возможность сократить сумму к уплате НДФЛ при наличии несовершеннолетних детей (на каждого родителя), возможность для пенсионеров не платить налог на имущество одного вида (в зависимости от региона), налоговый вычет из НДФЛ в размере 12000 рублей при наличии ребёнка-инвалида (для родителей) или 6000 (для опекунов).

5. Сохранность персональных данных. Личные данные, такие как паспорт, СНИЛС, полис ОМС, номера и коды банковских карт, пароли и логины, необходимо надёжно хранить и нигде не разглашать. В последние годы случаи с утечкой информации и использовании её в корыстных целях стали значимой проблемой безопасности граждан.

6. Инвестиции. Инвестирование позволяет обогащаться знаниями в области финансов, причём через непосредственное личное участие в спекулятивных процессах бирж и направлений. Вкладывать средства нужно, но это делать это необходимо грамотно. Вложения должны быть рациональными, объект инвестиций изучен, а главное – он должен быть не один. Инвестировать нужно в несколько направлений, но начинать нужно с чего-то несложного, например, с облигаций [1].

Финансовая грамотность, в настоящее время, - это важный механизм, которым должен управлять каждый для рационального распределения собственных средств, умения правильно копить и вкладывать, а главное – для личной безопасности.

Список использованной литературы

1. Ассоциация развития финансовой грамотности: официальный сайт. – Обновляется в течение суток. – URL : <https://fincubator.ru/>
2. <https://minfin.gov.ru/ru/fingram/> - электронный ресурс Министерства финансов РФ
3. https://cbr.ru/protection_rights/finprosvet/ - Электронный ресурс Банка России.

Финансовая грамотность

УДК 336

Чалукян София Юрьевна

студентка

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), г. Ростов-на-Дону, Россия

89619711750, sofiya.chalukyan@mail.ru

Научный руководитель: к.э.н, доцент, доцент кафедры «Финансы» Андреева Ольга Валентиновна

ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК И ЕГО СУБЪЕКТЫ

В статье рассматриваются тенденции, связанные с развитием рынков финансовых услуг в условиях цифровой экономики. Исследуется воздействие новых финансовых технологий на финансовый рынок и его субъекты.

Ключевые слова: финансовые технологии, финансовый рынок, финтех-компании, цифровизация.

Финансовые технологии представляют собой обширный спектр инновационных технологий, используемых в сфере финансовых услуг для повышения их эффективности, доступности и качества. В условиях цифровизации экономики сфера финтеха стала одной из наиболее активно развивающихся отраслей, привлекая внимание инвесторов, регуляторов, потребителей финансовых услуг. Технологии играют всё более значимую роль на финансовом рынке с увеличением объёма и разнообразия данных.

Объём российского рынка финтех за первое полугодие 2023 года составил 79,29 млрд рублей — на 17% больше, чем годом ранее, несмотря на давление санкций [3]. Самыми популярными финансовыми технологиями на настоящий момент являются мобильные платежи и цифровые банковские услуги, блокчейн-технологии и криптовалюта, мобильные приложения для инвестирования, искусственный интеллект и аналитика и др. [4].

Быстрое развитие и распространение цифровых технологий оказывает существенное воздействие на отечественный финансовый сектор, являясь двигателем его развития. Рассмотрим положительные аспекты влияния финансовых технологий на российский финансовый рынок и его субъекты:

- финансовые услуги стали намного доступнее для большой массы людей. Компании расширяют доступ к финансовым услугам, особенно для тех, кто ранее мог столкнуться с препятствиями. Это способствует увеличению финансовой инклюзии и распределению услуг по широкому кругу потребителей;

- финтех-компании стимулируют инновации и могут положительно влиять на финансовую стабильность, так как повышают конкуренцию на рынке, что приводит к разработке новых продуктов и услуг, улучшению качества обслуживания клиентов и снижению цен;

- использование технологий позволяет автоматизировать процессы, упростить операции и снизить издержки для финансовых компаний, что

способствует повышению эффективности и производительности отрасли;

- технологии делают процесс взаимодействия с финансовыми услугами более удобным, качественным, и персонализированным для клиентов. Финансовые организации теперь используют различные приложения, онлайн-платёжные системы, роботы-консультанты, которые позволяют сократить время и усилия, а также помогают пользователям лучше разбираться и ориентироваться в волнующих их вопросах;

- финтех-компании предлагают новаторские инструменты и сервисы, которые для малых и средних предприятий облегчают управление своими финансами, и ко всему прочему, помогают получать доступ к кредитам и расширять свой бизнес;

- передовые технологии могут быть инструментом для финансовых учреждений, помогая им не только соблюдать законодательные нормы, но и достигать регуляторных целей более эффективно.

Тем не менее развитие финансовых технологий сопряжено с рисками и может оказывать также отрицательное влияние:

- с их широким применением возрастает риск кибератак и потери личной информации. Сбор и хранение большого объёма данных клиентов может сделать финансовую систему более уязвимой к хакерским нападениям и подвергнуть нарушениям конфиденциальной информации, а также злоупотребления ей, что подрывает доверие пользователей к таким сервисам.

- стремительное развитие финтех индустрии может создавать сложности для регуляторов, которые должны следить за соответствием компаний законодательству и нормативным требованиям, особенно в части борьбы с отмыванием денег. Недостаточное регулирование может создать угрозу для финансовой стабильности;

- применение технологий в финансовом секторе может привести к усилению неравенства, так как не все люди имеют доступ к современным технологиям. Это может снижать уровень финансовой грамотности и создавать препятствия для развития экономики в целом [2].

- ещё одним важным аспектом является то, что технологии могут привести к увеличению количества конкурентов на рынке финансовых услуг, что может создать дополнительное давление на цены и условия предоставления услуг [1].

Финансовые институты должны обеспечивать безопасность данных своих клиентов и осознавать потенциальные риски, связанные с применением современных технологий. Это включает не только совершенствование систем защиты, но и информирование клиентов о том, как они могут обезопасить себя и защитить личную информацию. Поэтому государство и финансовые учреждения усердно трудятся над созданием результативной системы регулирования и надзора за финансовым рынком. Международные организации также активно стремятся к созданию такой системы, которая улучшит сотрудничество между странами и уменьшит риски кризисов на мировых финансовых рынках. Эти меры могут способствовать росту показателей качества предоставляемых услуг и их разнообразию.

Таким образом, влияние финансовых технологий на финансовый рынок

не однозначно положительное. В целом, хотя данные инновации приносят много преимуществ, способствуют увеличению эффективности финансовой системы, повышают конкурентоспособность и стимулируют экономический рост, важно учитывать и их потенциальные негативные последствия, разрабатывать меры для минимизации рисков и обеспечения устойчивого развития финансового рынка.

Список использованных источников

1. Евлахова Ю.С. Финансы: теория и практика // Финансы. 2022. Т. 26. № 3. С. 33–49.
2. Медведев И.В. Современные тренды в сфере исследования передовых финансовых технологий в России и зарубежных странах // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2022. № 1. С. 57.
3. Рейтинги крупнейших технологических рынков России и мира [Электронный ресурс].
– Режим доступа: <https://smartranking.ru/ru/analytics/FINTECH/fintech-rynok-v-pervom-polugodii-2023-pokazal-rost-na-17-nesmotrya-na-davlenie-sankcij/> (дата обращения 28.03.2024)
4. Тренды финтеха 2023 – какие главные тренды в финансовой сфере актуальны [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://alfabank.ru/help/articles/scouting/fintekh-trendy-2023-goda/> (дата обращения 28.03.2024)

РЫНОК ЭКВАЙРИНГА РОССИИ

На сегодняшний день цифровизация торговли и развитие электронной коммерции (e-commerce) делает эквайринг неотъемлемой частью бизнес-процессов. В данной статье описаны основные участники эквайринга; рассмотрены виды эквайринга; проанализирована динамика оборота рынка эквайринга в России.

Ключевые слова: цифровизация торговли, электронная коммерция, цифровая среда, эквайринг.

Эквайринг – это банковская услуга, позволяющая компаниям принимать безналичную оплату от покупателей и клиентов с помощью банковских карт, платежных сервисов и QR-кодов. Денежные средства списываются в качестве оплаты за товары или услуги, для этого используется специальное оборудование – POS-терминал, оснащенные считывателем карт (бесконтактным, чиповым и магнитным), модулями связи GPRS, 3G, Wi-Fi, клавиатурой для ввода пин-кода, чековым принтером [1].

Основными участниками эквайринга являются:

1. Компания, продающая товары или оказывающая услуги.
2. Банк-эквайер, который предоставляет платежный терминал и обслуживает расчетный счет продавца.
3. Банк-эмитент, который выпустил карты покупателей.
4. Покупатель, который совершает безналичный расчет с продавцом [2].

Согласно ст. 16.1 Закона «О защите прав потребителей» продавец обязан обеспечить возможность оплаты товаров (работ, услуг) путем использования национальных платежных инструментов. Кроме того, продавцы обязаны использовать национальные платежные инструменты в рамках национальной системы платежных карт, если их выручка за предыдущий год составила 20 млн. руб. в целом или 5 млн. руб. в торговой точке [3].

Эквайринг является важным инструментом для управления финансовыми потоками компании и оптимизации процессов, связанных с платежами. Так, предоставляя данные о расчетах, эквайринг позволяет более точно анализировать рынок, определять предпочтения покупателей и принимать взвешенные решения по управлению бизнесом. Кроме того, эквайринг использует современные технологии шифрования и защиты данных, чтобы обеспечить безопасность платежей, а также удобство для потребителей.

Виды эквайринга могут варьироваться в зависимости от различных факторов и условий совместной деятельности с поставщиком услуг эквайринга. Так, различают следующие основные виды эквайринга:

– торговый эквайринг включает все безналичные платежные операции, производимые через POS-терминалы в местах торговли;

– интернет-эквайринг отличается от торгового тем, что продавец и покупатель не контактируют напрямую, оплата товаров и услуг осуществляются через интернет посредством веб-интерфейса, который обеспечивает передачу платежной информации и сохраняет ее конфиденциальность;

– мобильный эквайринг позволяет принимать оплату по банковским картам с помощью мобильного телефона либо планшета и mPOS-терминала в любом удобном месте без привязки к торговой точке [1].

Также выделяют в отдельный вид оплату по QR-коду и 4АТМ-эквайринг. Оплата по QR-коду представляет собой дистанционный расчет за товары или услуги с применением Системы быстрых платежей (СБП), заменяющий эквайринг для предприятий малого бизнеса. 4АТМ-эквайринг включает в себя терминалы или банкоматы, через которые можно провести оплату каких-либо услуг – пополнить счет мобильного телефона, оплатить Интернет, ТВ, ЖКХ [2].

Среди основных преимуществ эквайринга можно отметить расширение возможностей оплаты, удобство и скорость транзакций, снижение рисков и расходов, улучшение деловой репутации, повышение безопасности расчетов. Недостатками являются: комиссия банка, которая имеет тенденцию к росту; зависимость от технической инфраструктуры и сроки зачисления денежных средств.

Рассмотрим оборот рынка эквайринга в России за последние 5 лет (рис. 1).



Рис. 1. Динамика оборота рынка эквайринга в России [4]

Так, можно судить о тенденции развития рынка эквайринга в России. Рост рынка связан с пандемией коронавирусной инфекции, когда объем безналичных операций, а также число пользователей интернет-магазинов и онлайн-сервисов стали стремительно увеличиваться. Наибольший скачок был зафиксирован в 2021 г., он составил +119% относительно показателей 2020 г. В 2022 г. прирост оборота рынка составил всего лишь 5%, что связано с

введением санкций со стороны западных стран – с рынка ушли иностранные процессинговые компании, были отключены сервисы Apple Pay и Google Pay, а также система SWIFT. Сдержать падение рынка удалось благодаря развитию Системы быстрых платежей (СБП). В 2023 г. оборот российского рынка эквайринга составил более 1 трлн. руб. (+9% в сравнении с 2022 г.), и это при условии, что российский рынок покинула французская компания Ingenico, на которую приходилось более 40% всех POS-терминалов, находившихся на том момент в эксплуатации у отечественных банков [4]. Таким образом, рынок российского эквайринга за 5 лет вырос практически в 3 раза (от 330 млрд. руб. в 2019 г. до 1003 млрд. руб. в 2023 г.).

Эквайринг в России набирает обороты и становится неотъемлемой частью современной платежной инфраструктуры. Развитие технологий и усовершенствование системы безопасности позволяют расширять возможности эквайринга и обеспечивать удобство и защиту в сфере электронных платежей.

Список использованных источников

1. Официальный сайт банка ВТБ [Электронный ресурс] // Что такое эквайринг: виды и преимущества. URL: <https://www.vtb.ru/articles/ekvayring-chno-eto-vidy-i-preimushchestva/> (дата обращения: 29.02.2024).
2. Официальный сайт Райффайзен Банк [Электронный ресурс] // Что такое торговый эквайринг и интернет-эквайринг. URL: <https://www.raiffeisen.ru/wiki/chno-takoe-ekvajring/> (дата обращения: 29.02.2024).
3. Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 04.08.2023) "О защите прав потребителей"
4. Tadviser [Электронный ресурс] // Эквайринг (процессинг). URL: <https://www.tadviser.ru/index.php/> (дата обращения: 29.02.2024).

УДК 338.24

Черепко Екатерина Денисовна, магистрант

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

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

СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ОПТИМИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В ЦИФРОВОЙ СРЕДЕ

В условиях цифровизации и активного технологического развития, когда требования клиентов меняются достаточно быстро, организации должны оперативно реагировать и улучшать свои бизнес-процессы. В статье рассматриваются современные инструменты и технологии, которые помогают организациям оптимизировать свои бизнес-процессы.

Ключевые слова: бизнес-процесс, оптимизация, цифровизация, цифровая среда, эффективность внедрения, конкурентоспособность

В современном бизнесе эффективное управление бизнес-процессами играет решающую роль в достижении успеха и завоевании конкурентного положения на рынке. Бизнес-процесс можно охарактеризовать как логический набор взаимосвязанных действий по преобразованию входов (информации и материалов, например) в выходы, удовлетворяющие потребителя [1]. Бизнес-процессы могут быть как цифровыми (связанными с обработкой информации и использованием ИТ-инструментов), так и обычными (связанными с физическими операциями и взаимодействием персонала).

Проводить оптимизацию бизнес-процессов в цифровой среде необходимо по следующим причинам.

Во-первых, цифровая среда предоставляет огромные возможности для автоматизации процессов. С помощью современных технологий и инструментов, таких как аналитика данных, искусственный интеллект и интернет вещей, компании могут собирать, анализировать и использовать ценную информацию для оптимизации своих бизнес-процессов. Это позволяет улучшить эффективность работы, сократить издержки и повысить общую производительность.

Во-вторых, клиенты становятся все более требовательными и ожидают быстрого, удобного и высококлассного обслуживания. Оптимизация бизнес-процессов в цифровой среде позволяет улучшить взаимодействие с клиентами, оптимизировать процессы обслуживания и предлагать персонализированные решения, что способствует повышению уровня удовлетворенности клиентов, укреплению их лояльности, а также росту конкурентоспособности компании на рынке.

В-третьих, оптимизация бизнес-процессов в цифровой среде способствует повышению уровня управляемости и безопасности. Современные инструменты позволяют лучше контролировать и защищать информацию, автоматизировать процессы мониторинга и управления, а также нивелировать возможные риски.

Это приобретает актуальность в условиях повышенной угрозы кибератак и необходимости соблюдения требований по защите данных.

Рассмотрим основные инструменты, которые используют современные компании для оптимизации своих бизнес-процессов (рисунок 1).



Рис. 1. Современные инструменты оптимизации бизнес-процессов

Аутсорсинг – это делегирование определенных задач, процессов или бизнес-функций сторонним подрядчикам или организациям [2]. В цифровой среде аутсорсинг особенно полезен, так как он позволяет компаниям получить доступ к современным технологиям, на разработку и поддержание которых требуются значительные финансовые и временные затраты [3]. Некоторые аутсорсинговые партнеры способны предоставить компании доступ к передовым инструментам и решениям, таким как облачные сервисы, автоматизация процессов, аналитика данных и многое другое, что значительно оптимизирует процессы на предприятии.

Бенчмаркинг представляет собой современный инструмент, позволяющий компаниям оптимизировать свои бизнес-процессы путем анализа и сравнения своей работы с лучшими практиками и достижениями других компаний в отрасли. Основной шаг в проведении бенчмаркинга в цифровой среде – это сбор и анализ данных. К данному инструменту можно отнести применение таких цифровых технологий как большие данные (Big Data), облачные технологии и др. [4].

Инжиниринг, как современный инструмент оптимизации бизнес-процессов в цифровой среде, играет ключевую роль в развитии и совершенствовании современного предпринимательства. Применяются такие цифровые технологии, как искусственный интеллект, ПО, облачное хранение данных и др. [4].

При оптимизации бизнес-процессов, как правило, компании прибегают к информационным и цифровым технологиям. Одними из ключевых в этой области являются информационные системы, такие как системы управления отношениями с клиентами (CRM), системы управления производством (ERP), системы управления взаимоотношениями с партнерами (PRM) и другие. Данные системы позволяют компаниям централизованно управлять информацией о клиентах, заказах, производственных процессах и других аспектах деятельности, что повышает прозрачность и эффективность работы.

Другие цифровые технологии, такие как интернет вещей (IoT),

искусственный интеллект (ИИ) и аналитика данных, также играют важную роль в оптимизации бизнес-процессов.

Однако важно помнить, что успешная оптимизация бизнес-процессов требует не только технологических решений, но и учета организационных и человеческих аспектов, таких как обучение сотрудников и изменение корпоративной культуры.

В целом, оптимизация бизнес-процессов в цифровой среде является необходимым шагом для организаций, желающих быть успешными и конкурентоспособными. Она позволяет им повысить эффективность функционирования деятельности, улучшить гибкость и адаптивность, укрепить взаимодействие с клиентами и обеспечить безопасность.

Цифровая среда предоставляет бесконечные возможности для оптимизации бизнес-процессов. Современные инструменты и технологии позволяют автоматизировать и упростить выполнение операций, а также обеспечить более точный анализ и контроль процессов. Данные и аналитика, блокчейн, искусственный интеллект, интернет вещей – все это становится неотъемлемой частью оптимизации бизнес-процессов в цифровой среде.

Список использованных источников

1. Официальный сайт Babok School [Электронный ресурс] // Бизнес-анализ для начинающих: что такое бизнес-процесс – основы процессного подхода к управлению. URL: <https://babok-school.ru/blog/what-is-business-processes/> (Дата обращения: 29.02.2024).

2. Официальный сайт Сбербанк Уроки бизнеса [Электронный ресурс] // Что такое аутсорсинг и зачем он нужен бизнесу. URL: http://www.sberbank.ru/ru/s_m_business/pro_business/pro_aytsorsing (Дата обращения: 29.02.2024).

3. Лейзин, И. Б. Аутсорсинг и инсорсинг в сфере информационных технологий / И. Б. Лейзин, А. С. Неуструева // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2020. – № 7(49). – С. 104-112.

4. Современные инструменты повышения эффективности бизнес-процессов организации в условиях цифровизации / С. А. Дьяков, А. М. Шитухин, О. Г. Денисова, В. В. Кирячек // Естественно-гуманитарные исследования. – 2022. – № 41(3). – С. 135-140.

УДК 336

Шалимов Игорь Валерьевич

старший преподаватель кафедры экономической теории,
регионалистики и правового регулирования экономики

Курская академия государственной и муниципальной службы, Курск, Россия
тел: 89993817500, e-mail: shalimov89@mail.ru

АДАПТАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ НАСЕЛЕНИЯ К ВЫЗОВАМ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Статья посвящена адаптации управления финансами населения к вызовам цифровой экономики: рассматриваются основные направления адаптации управления финансами в цифровой экономике, такие как развитие электронных платежных систем, онлайн-банкинга и мобильных приложений для контроля и управления личными финансами. Отдельное внимание в статье уделяется вопросам безопасности и защиты персональных данных в процессе использования цифровых финансовых услуг.

Ключевые слова: управление финансами, цифровизация, инвестирование, финансовая независимость, цифровые технологии, безопасность личных данных.

Управление финансами населения России в современных условиях имеет ключевое значение для обеспечения стабильности и благосостояния граждан.

В современной экономической ситуации, где финансовые риски и неопределенность являются неотъемлемой частью жизни, осознанное и эффективное управление своими финансами становится все более важным [1].

Одним из основных вопросов, с которыми сталкиваются граждане, является планирование доходов и расходов. Это включает в себя определение приоритетов в распределении средств, нацеливание на достижение финансовых целей и создание запасов на случай финансовых трудностей [2]. Важно, чтобы граждане разбирались в своих доходах и расходах, осознавали свои потребности и умели принимать рациональные финансовые решения.

Для успешного управления финансами населения необходимо также иметь навыки и знания в области инвестирования. Инвестирование – важная часть финансового планирования, которая позволяет увеличить свой капитал, обеспечить финансовую независимость и обеспечить будущее поколений. Это может включать в себя различные инструменты, такие как акции, облигации, недвижимость и другие активы. Граждане должны быть осведомлены о рисках и возможностях каждого инструмента и выбирать наиболее подходящие для своих целей.

Кроме того, финансовая грамотность и понимание правовых аспектов финансовой системы также являются важными для управления финансами населения. Граждане должны знать свои права и обязанности в отношении финансовых институтов, понимать основы налогообложения и быть осведомленными о законодательстве, регулирующем финансовые операции.

К счастью, в современных условиях граждане имеют множество возможностей для улучшения своей финансовой грамотности. Существуют

различные курсы и образовательные программы, ориентированные на повышение финансовых знаний и помощи в управлении собственными финансами. Однако для полноценного управления финансами населения необходимы и инициатива самого гражданина в поиске информации и приобретении навыков [3].

Следовательно, управление финансами населения в современных условиях является сложной и многогранной задачей, требующей осознанности, знаний и практического опыта. Граждане России должны стремиться к финансовой грамотности, развивать свои навыки и умения, чтобы обеспечить свое финансовое благополучие и справиться с возникающими вызовами. Это важный шаг на пути к достижению стабильности и процветания в современном мире.

Современный мир стал свидетелем глобального проникновения цифровой технологии во все сферы нашей жизни. Вместе с этим проникновением появилась необходимость в адаптации управления финансами населения к новым вызовам, которые возникают в контексте цифровой экономики.

Цифровая экономика привнесла в нашу жизнь множество новых возможностей и инструментов, которые помогают нам более эффективно управлять своими финансами [4]. Но вместе с этим она также несет в себе определенные риски и вызовы, которые требуют от населения принятия соответствующих мер, чтобы успешно справиться с изменяющейся экономической средой.

Адаптация к цифровой экономике требует не только изменений в самих финансовых технологиях, но и в подходах к обучению, регулированию и защите прав потребителей.

Одним из основных вызовов является умение адаптироваться к постоянно меняющимся технологиям и новым инструментам цифровой экономики. Разработка навыков и умений, необходимых для эффективного использования финансовых приложений, цифровых кошельков и электронных платежных систем, становится все более важной задачей для населения. Использование электронных средств платежей и управления финансами позволяет нам совершать операции более быстро и удобно, но требует от нас эффективного контроля и защиты наших финансовых данных.

Вторым вызовом является необходимость развития финансовой грамотности населения. Цифровая экономика предоставляет множество новых возможностей для инвестиций и финансового планирования, но вместе с этим она также создает новые риски и сложности. Понимание основ финансового планирования, умение анализировать и прогнозировать потенциальные риски, развитие навыков построения финансовых стратегий – все это становится крайне важным для нашей финансовой стабильности в условиях цифровой экономики.

Третьим вызовом является обеспечение безопасности и конфиденциальности наших финансовых данных в цифровом мире. Вместе с преимуществами цифровой экономики появились и новые угрозы в виде киберпреступности и кибермошенничества. Обеспечение безопасности наших

финансовых транзакций и данных становится все более актуальной задачей. Необходимость разработки надежных систем защиты и обучения населения правилам безопасного использования цифровых финансовых инструментов становится все более существенной.

Обеспечение безопасности является одним из ключевых аспектов при использовании цифровых финансовых услуг. Защита персональных данных имеет важное значение для предотвращения мошенничества и обеспечения конфиденциальности информации о финансовых операциях. Цифровые финансовые услуги должны использовать передовые технологии безопасности для защиты данных пользователей и предотвращения несанкционированного доступа к их информации.

Существуют следующие способы обеспечения безопасности и защиты персональных данных населения в процессе использования цифровых финансовых услуг:

1. Многофакторная аутентификация. Использование нескольких методов аутентификации, таких как пароль, отпечаток пальца или одноразовый PIN-код, усиливает защиту учетных записей.

2. Шифрование данных. Цифровые финансовые услуги должны использовать современное шифрование для защиты данных во время их передачи и хранения.

3. Регулярное обновление программного обеспечения. Постоянное обновление программного обеспечения на устройствах пользователей и серверных системах помогает устранять уязвимости и сохранять безопасность.

4. Мониторинг транзакций. Автоматический мониторинг транзакций позволяет выявлять подозрительную активность и мошенничество.

5. Образование пользователей. Проведение обучающих программ для пользователей, объясняющих возможные угрозы и методы защиты, играет важную роль в предотвращении атак.

6. Система уведомлений о несанкционированном доступе. Включение систем уведомлений позволяет оперативно реагировать на попытки несанкционированного доступа и предотвращать утечку данных.

Эти методы помогают обеспечить безопасность и защиту персональных данных населения в области цифровых финансовых услуг.

Адаптация управления финансами населения к вызовам цифровой экономики является неременной задачей для общества [5]. Только развивая финансовую грамотность, улучшая навыки использования цифровых инструментов и обеспечивая безопасность наших финансовых данных, мы можем успешно справиться с вызовами, которые ставит перед нами цифровая экономика.

Развитие электронных платежных систем, онлайн-банкинга и мобильных приложений для контроля и управления личными финансами – эти направления являются ключевыми в адаптации управления финансами к условиям цифровой экономики.

Электронные платежные системы позволяют осуществлять переводы и оплату товаров и услуг в режиме онлайн, без необходимости посещения

банковских учреждений.

Онлайн-банкинг предоставляет возможность контролировать свои счета, выполнять транзакции и получать информацию о состоянии финансов через интернет.

Мобильные приложения для управления личными финансами помогают отслеживать расходы, планировать бюджет и быстро реагировать на изменения в финансовой ситуации.

Все эти инструменты упрощают процесс управления деньгами и делают его более эффективным.

Одной из главных проблем, связанных с адаптацией управления финансами населения к цифровой экономике, является отсутствие адекватного образования и информирования. Многие люди не имеют достаточных знаний о новых финансовых технологиях и не умеют использовать их в своих целях. Это может привести к неоправданным рискам, финансовым потерям и даже мошенничеству. Необходимо создать систему образования и информационную кампанию, которые обеспечат широкую осведомленность населения о цифровых инструментах и их использовании для управления личными финансами.

Вторым значимым аспектом проблемы является регулирование и защита прав потребителей в цифровой экономике. К сожалению, многие финансовые инструменты и услуги цифровой экономики не подчиняются строгому контролю и не всегда обеспечивают надлежащую защиту интересов потребителя. В этой ситуации часто встречаются случаи мошенничества, утечки личных данных и недостаточной ответственности со стороны финансовых организаций. Для решения данной проблемы требуется совершенствование системы регулирования и создание эффективных механизмов защиты прав потребителей, включая принципы прозрачности, конфиденциальности и надежности.

Другой серьезной и существенной проблемой является доступность финансовых инструментов цифровой экономики. Существует риск, что в условиях быстрого развития новых технологий некоторые группы населения могут оказаться оторванными от преимуществ, которые они могут принести. Это относится, в частности, к людям с ограниченными возможностями, пожилым людям и населению с низким уровнем дохода. Для решения данной проблемы требуется разработка и реализация социальных программ, направленных на повышение доступности цифровых финансовых инструментов для всех групп населения.

Тем не менее, помимо проблем, в адаптации управления финансами к вызовам цифровой экономики существуют и перспективы.

Расширение использования цифровых платформ и инструментов позволяет улучшить доступность и удобство управления финансами, а также предоставляет новые возможности для сохранения и приумножения средств [6]. Блокчейн-технологии, криптовалюты и онлайн-платежные системы открывают новые горизонты для инвестиций, переводов и ведения бизнеса.

Также развитие цифровых финансовых инструментов может

способствовать более эффективному контролю и прозрачности финансовых операций, что помогает бороться с коррупцией и другими незаконными финансовыми практиками.

Таким образом, адаптация управления финансами населения к вызовам цифровой экономики имеет свои проблемы и перспективы.

Для успешной адаптации необходимо расширять информированность и образованность населения о финансовых технологиях, улучшать регулирование и защиту прав потребителей, а также обеспечивать доступность финансовых инструментов для всех групп населения. При правильном подходе и использовании цифровых инструментов, можно достичь более эффективного и устойчивого управления личными финансами.

Список использованных источников и источников:

1. Абаев, А. Л. Исследование поведения потребителей финансовых услуг: ответственное отношение к получению кредита / А. Л. Абаев, Л. А. Корчагова // Практический маркетинг. - 2017. - № 9. - С. 19-24.

2. Екшембиев, Р. С. Персональные финансы в финансовой системе государства : [моногр.] / Р. С. Екшембиев ; под ред. В. А. Слепова. - Москва : Магистр, 2011. - 302 с.

3. Курамшин, Ш. Финансовая грамотность населения как важная составляющая развития инфраструктуры рынка / Ш. Курамшин // Рынок ценных бумаг. - 2016. - № 5. - С. 57-58.

4. Меркулова, Е. Э. Основы формирования финансовой грамотности обучающихся старших классов во внеурочной деятельности / Е. Э. Меркулова, И. В. Шалимов // Актуальные вопросы устойчивого развития государства, общества и экономики : сборник научных статей 2-й Всероссийской научно-практической конференции, Курск, 02–03 ноября 2023 го-да. – Курск, 2023. – С. 234-239. – EDN RAUMVK.

5. Шалимов, И. В. Особенности функционирования бизнес-моделей организаций на базе платформ / И. В. Шалимов, Г. А. Бондарева // Финансовая грамотность в условиях цифровой экономики : Материалы Межрегиональной научно-практической конференции, Санкт-Петербург, 27–28 октября 2022 года. – Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, 2023. – С. 268-271. – EDN ELUCDW.

6. Шалимов, И. В. Финансовая безопасность как основа эффективного функционирования национальной экономики / И. В. Шалимов // Актуальные проблемы правового, экономического и социально-психологического знания: теория и практика : МАТЕРИАЛЫ VI МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ, Донецк, 28 апреля 2022 года. Том 2. – Донецк: Цифровая типография, 2022. – С. 235-240. – EDN RZLXGN.

УДК 336.33

Шорин Юрий Юрьевич, студент

Научный руководитель

Иванова Анна Александровна

к.э.н., доцент кафедры менеджмента

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

ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ КАК ЭЛЕМЕНТ УСИЛЕНИЯ КОНКУРЕНЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Рост финансовой грамотности населения имеет решающее значение для развития экономики, особенно для повышения конкурентоспособности предприятий. Финансово грамотные потребители могут принимать более обоснованные финансовые решения, что приводит к более эффективному распределению ресурсов и снижению издержек для бизнеса.

Ключевые слова: финансовая грамотность, конкурентоспособность предприятий, распределение ресурсов, финансовые решения, потребители, экономика.

Финансовая грамотность населения является важным моментом для развития экономики и в увеличении конкурентоспособности предприятий. В данной статье мы рассмотрим, почему повышение финансовой грамотности способствует укреплению позиций бизнеса и какие инструменты могут быть использованы для достижения этой цели [4].

Финансовая грамотность населения является важным фактором, оказывающим непосредственное влияние на конкурентоспособность предприятий. Какой бы индустрией или отраслью не занималось предприятие, наличие достаточного уровня знаний и навыков в финансовой сфере играет решающую роль в его успешной деятельности. В данном тексте мы рассмотрим несколько ключевых аспектов, связанных с влиянием финансовой грамотности населения на конкурентоспособность предприятий [2].

Во-первых, финансовая грамотность обеспечивает населению уверенность в принятии правильных решений, связанных с финансовыми вопросами. Люди, обладающие необходимыми знаниями о планировании бюджета, управлении долгами, инвестировании и других аспектах финансов, более компетентны в принятии финансовых решений, которые имеют важное значение для развития и процветания предприятий. Это может быть связано как с личными финансами, так и с финансами бизнеса [1].

Во-вторых, финансовая грамотность позволяет населению эффективно использовать доступные финансовые инструменты и возможности. Знания о налогообложении, кредитах, инвестициях и других финансовых инструментах помогают людям эффективно управлять своими финансовыми ресурсами. Более грамотные с точки зрения финансовых вопросов люди часто имеют больше возможностей для роста и развития, что в свою очередь способствует конкурентоспособности предприятий, с которыми они связаны [1].

В-третьих, финансовая грамотность содействует стабильности и

устойчивости экономики. Когда население осознает важность сохранения своих финансовых ресурсов и эффективного управления ими, это способствует созданию стабильных условий для деятельности предприятий. Будучи осведомленными о финансовых рисках и способах их управления, люди меньше подвержены имущественным потерям, что стимулирует инвестиции и развитие предприятий.

Наконец, финансовая грамотность является важным критерием для оценки конкурентоспособности национальной экономики в целом. Уровень финансовой грамотности населения является своеобразным индикатором уровня развития страны и ее способности конкурировать на международной арене. Когда население страны обладает высоким уровнем финансовой грамотности, это создает благоприятные условия для развития бизнеса и привлечения иностранных инвестиций.

Финансовая грамотность населения оказывает непосредственное влияние на такие аспекты, как:

1. Потребительское поведение: Финансово грамотные потребители принимают обоснованные финансовые решения, что приводит к росту спроса на товары и услуги, предлагаемые предприятиями. Они более склонны к сбережениям и разумному использованию кредитных средств, что способствует развитию финансовой стабильности и снижает риски для предприятий.

2. Эффективность инвестиций: Финансово грамотные инвесторы лучше понимают риски и доходность различных финансовых инструментов. Они способны принимать более взвешенные решения, что приводит к более эффективному распределению капитала и поддержке перспективных предприятий. Это создает благоприятную среду для роста и развития бизнеса.

3. Сокращение рисков: Финансово грамотное население лучше осведомлено о финансовых рынках и может лучше оценить риски, связанные с различными финансовыми продуктами. Это снижает вероятность финансовых кризисов и нестабильности, что создает более благоприятную среду для предприятий. Уменьшение рисков позволяет предприятиям сосредоточиться на долгосрочном росте и развитии, а не на устранении последствий финансовых проблем.

4. Повышение спроса на услуги финансовых учреждений: Финансово грамотное население больше пользуется финансовыми услугами, такими как кредитование, инвестирование и страхование. Это создает стимулы для развития финансового сектора, что в свою очередь способствует доступности финансовых ресурсов для предприятий.

5. Поддержка инноваций: Финансово грамотные предприятия лучше понимают финансовые риски и возможности, связанные с инновациями. Они более склонны инвестировать в инновационные продукты и технологии, что приводит к повышению конкурентоспособности [3].

Таким образом, финансовая грамотность населения является ключевым фактором для создания конкурентоспособной деловой среды. Она создает более предсказуемый и стабильный рынок для предприятий, облегчает доступ к финансовым ресурсам и способствует развитию инноваций. В конечном итоге,

финансово грамотное население приводит к более здоровой и конкурентоспособной экономике.

В документах правительства Российской Федерации выделяется важность повышения финансовой грамотности населения. В стратегии долгосрочного социально-экономического развития до 2050 года подчеркивается, что стимулирование сберегательной активности населения, в том числе через развитие финансовой грамотности, является ключевым направлением для формирования инвестиционного потенциала. В контексте стратегии развития финансового рынка до 2025 года также отмечается, что повышение уровня финансовой грамотности считается важным фактором для обеспечения конкурентоспособности финансового сектора.

Разработка стратегии по повышению финансовой грамотности в России является важным шагом для поощрения экономически разумного поведения граждан и улучшения их благосостояния. Использование лучших практик как внутри страны, так и за рубежом, в том числе опыта Минфина России и Банка России, при активном участии всех заинтересованных сторон, позволит повысить уровень финансовой грамотности населения. Эта стратегия даст людям необходимые знания, улучшит их доверие к финансовой системе, снизит риски и улучшит качество жизни.

Сейчас увеличение финансовой грамотности населения является одной из важнейших задач для государства и участников финансового рынка. Для достижения этой цели необходимо разработать программы, публиковать журналы и книги, посвященные финансовым знаниям, а также проводить конференции по этой теме. От того, как серьезно и через какие каналы все заинтересованные стороны примутся решать эту проблему, зависит конечный результат.

В заключение, финансовая грамотность населения играет огромную роль в формировании конкурентоспособности предприятий. Она способствует принятию обоснованных финансовых решений, эффективному использованию финансовых инструментов, стабильности экономики и повышению общего уровня развития страны. Поэтому важно уделять должное внимание развитию финансовой грамотности населения, чтобы обеспечить успешное развитие как отдельных предприятий, так и национальной экономики в целом [6].

Существует несколько способов, которые могут быть использованы для повышения финансовой грамотности населения. Программы финансового образования в школах и университетах, проведение семинаров и тренингов для взрослых, распространение информационных материалов о финансах - все это помогает людям улучшить свои финансовые знания.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Джавадова М. М., Тесленко М. Д., Грязнова К. А. Финансовая грамотность в России // Актуальные исследования. - 2023. - №50 (180). - С. 50-52.
2. Калашникова, Н. Г. Секреты финансовой грамотности: учебное пособие. – М. :

Просвещение, 2020 – 112 с.

3. Миненко, Е. Ю. Анализ уровня финансовой грамотности в Российской Федерации // Молодой ученый. – 2019. – № 4 (242). – С. 235-239.

4. Петухов Р. Н. Влияние финансовой грамотности на уровень материального благосостояния населения // Молодой ученый. — 2021. — № 5 (139). — С. 217-220.

5. Финансовая грамотность и финансовое просвещение населения: атлас российских практик: [монография] / отв. ред. Н. В. Аликперова. – М.: ФНИСЦ РАН, 2021. – 177 с.

6. Финансовая грамотность населения: проблемы, региональные практики и перспективы развития / под ред. Матчинова В.А., Сусяковой О.Н. - Калуга, 2021. – 298 с.

УДК 336.717.061

Якупова Рамиля Рамилевна

89196263863, ramilya_yakupova@inbox.ru

к.э.н., доцент, доцент кафедры бухгалтерского учёта, анализа и аудита

Петрова Евгения Анатольевна

Казанский инновационный университет имени В.Г. Тимирязова, Казань, Россия

ПРОБЛЕМА КРЕДИТНОЙ НАГРУЗКИ В РОССИИ

В статье анализируется динамика объемов кредитования физических лиц, кредитная нагрузка граждан по федеральным округам.

Ключевые слова: кредиты, кредитная нагрузка, физические лица, рефинансирование, реструктуризация.

Сложно представить жизнь современного человека без кредитов, они стали неотъемлемой частью товарно–денежных отношений. Кредиты оказывают значимое воздействие на экономику, способствуя её развитию, путём выполнения множества функций. Проанализируем динамику объемов кредитов (рисунок 1).

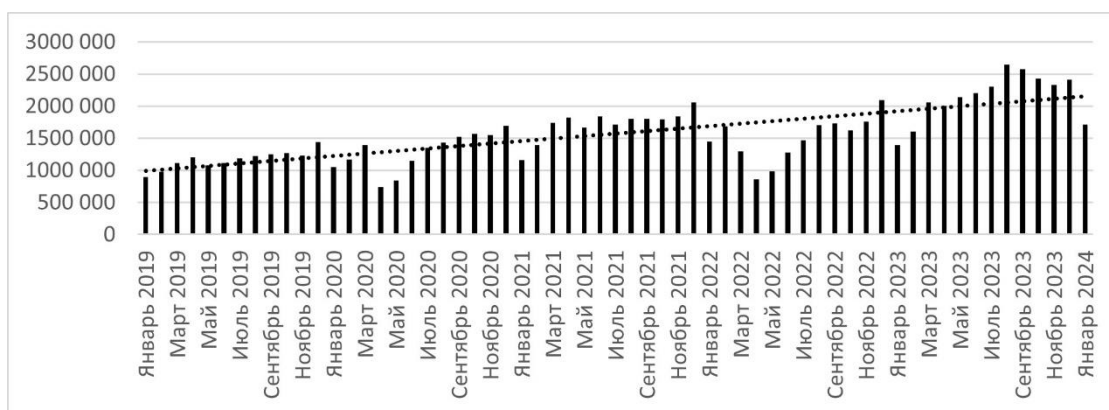


Рис. 1. Объем кредитов, предоставленных физическим лицам, в млн. руб. в 2019-2024 гг. [1]

В течение рассматриваемого периода объемы кредитования показывают рост. При этом в динамике выделяются сильные спады в апреле-мае 2020 года, связанный с пандемией коронавируса, в марте-апреле 2022 года, связанный с ростом ключевой ставки вследствие введения санкций, в январе 2023 года, причиной которой является «экономическая неопределенность и, возможно, частичная мобилизация» [2], и в январе 2024 года из-за жестких денежно-кредитных условий. Базисный темп прироста кредитов в январе 2024 года составил 90,96%.

На 1 января 2024 года кредиты в иностранной валюте составили всего 0,02% от общего числа кредитов, когда на 1 января 2019 года составляла 0,44%.

По данным Росстата, в России на 1 января 2023 года проживает 146447424 человек, тогда кредитная нагрузка на каждого гражданина составляет 14,31 тыс. руб., тогда как на 1 января 2019 года составляла – 9,85 тыс. руб. Темп прироста кредитной нагрузки в 2023 году к 2019 году составил

45,24%.

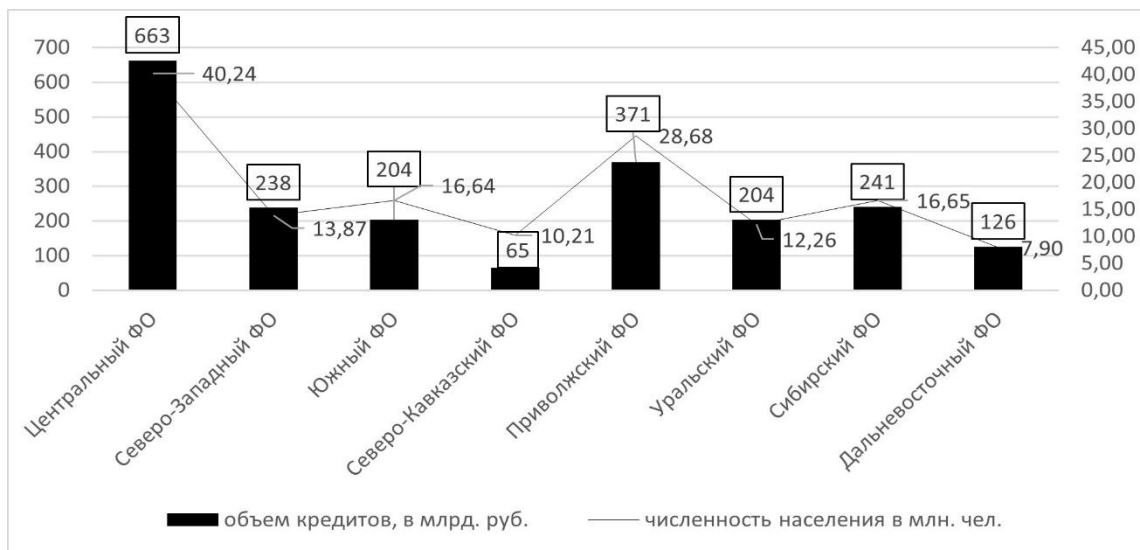


Рис. 2. Объем кредитов, предоставленных физическим лицам в рублях и иностранной валюте, по Федеральным округам, в млрд. руб. в декабре 2022 года, и численность населения России на 1 января 2023 года, в млн. чел. [1, 3]

Из рисунка 2 видно, что лидером по объему кредитования является Центральный ФО с 31,4% в общем объеме, наименьший объем – у Северо-Кавказского ФО 3,1%. Самая большая кредитная нагрузка на душу населения в 2023 году в Северо-Западном ФО, где составляет 17,19 тыс. руб., темп прироста нагрузки к 2020 году в нём самый маленький – 33,51%; самая маленькая – в Северо-Кавказском ФО с 6,42 тыс. руб., при этом темп прироста нагрузки по отношению к 2020 году в нём самый большой – 71,52%.

В целях стабилизации кредитной нагрузки рекомендуется воспользоваться такими мерами, как:

- 1) реструктуризация, которая может выражаться в виде пролонгации, платежных каникул, изменения валюты договора кредитования. Удобство реструктуризации заключается в том, что её можно применить и при отсутствии задолженности.
- 2) Рефинансирование. Основные плюсы: уменьшение процентной ставки и, соответственно, снижение размера ежемесячных платежей. Среди минусов рефинансирования выделяются то, что необходимо получить разрешение у кредитора для переоформления договора, что бывает затруднительным; получить могут не все, а только граждане с положительной кредитной историей; рефинансирование небольших сумм часто является невыгодным. При этом заемщик понесёт дополнительные затраты.

Таким образом, объемы кредитов, предоставленных физическим лицам, показывают положительную динамику, сильно дифференцированы в разных Федеральных округах, наблюдается рост кредитной нагрузки.

Список использованных источников и источников:

1. Объем кредитов, предоставленных физическим лицам-резидентам, млн руб. // Центральный Банк Российской Федерации. [Электронный ресурс]. URL: https://cbr.ru/vfs/statistics/BankSector/Mortgage/02_04_New_loans_ind.xlsx
2. Кредитование граждан в январе упало почти на 40% [Электронный ресурс]. URL: <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2023/02/07/962071-kreditovanie-upalo>
3. Численность населения Российской Федерации по муниципальным образованиям на 1 января 2023 года [Электронный ресурс]. URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/BUL_MO_2023.xlsx

УДК 336.14

Якупов Нияз Кивамович,

факультет высшего образования Казанского института (филиала) ВГУЮ (РПА Минюста России)

Казанский институт (филиал) ВГУЮ (РПА Минюста России)

Научный руководитель:

Кириченко Александр Иванович, к.э.н, доцент, доцент кафедры
государственно-правовых дисциплин

Казанский институт (филиал) ВГУЮ (РПА Минюста России)

БЮДЖЕТНОЕ УСТРОЙСТВО – ОСНОВА БЮДЖЕТНЫХ ПРАВООТНОШЕНИЙ

В статье рассматриваются существующие подходы в науке финансового права подходы к определению категории «бюджетное устройство», как основа бюджетных правоотношений. Само понятие «бюджетное устройство» следует выделить как самостоятельной признак внутренней организации элементов «бюджетной системы».

Ключевые слова: бюджетная система, бюджетное устройство, бюджетные правоотношения, бюджетное право, финансовая система.

Государственное регулирование играет ключевую роль в формировании и развитии экономической структуры современных обществ. Оно осуществляется через выбранную властями экономическую политику. Финансовый механизм является одним из основных инструментов, которыми государство регулирует экономику и социальные процессы. Он представляет собой финансовую систему общества, где государственный бюджет является главным элементом.

Бюджетный кодекс Российской Федерации определяет бюджетную систему следующим образом: «основанная на экономических отношениях и государственном устройстве Российской Федерации, регулируемая нормами права совокупность федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации, местных бюджетов и бюджетов государственных внебюджетных фондов» [4, с. 6]. Под бюджетным устройством принято понимать организацию бюджетной системы и принципы ее построения [12, с. 145]. Бюджетное устройство определяет организацию бюджетной системы, взаимосвязь ее звеньев, правовую основу функционирования бюджета, его состав и структуру, процедурные вопросы составления и использования бюджета. В то же время бюджетная система является элементом бюджетного устройства, так считает Н.А. Саттарова [3, с. 191]. Но можно предложить и более широкий, так, например, бюджетное устройство включает в себя бюджетную систему, принципы ее построения, межбюджетные отношения, в том числе различные формы финансовой помощи. Исследованию бюджетных структур посвящены многочисленные научные публикации Е.В. Пешковой. По ее мнению, бюджетное устройство включает в себя бюджет как централизованный фонд и правовые акты, являющиеся результатом бюджетного процесса, бюджетную

систему в целом и предъявляемые к ней требования и принципы, а также доходные, расходные, межбюджетные и иные отношения, обеспечивающие функционирование бюджета как централизованного фонда. [2, с. 74] Специалисты изучают бюджетную структуру как более обширную концепцию, связанную с бюджетной системой, которая включает в себя различные аспекты, такие как взаимоотношения между бюджетами, доходы и расходы бюджета, различные функции финансовой поддержки и процедурные вопросы.

Бюджетно-правовые отношения — это общественные отношения, регулируемые нормами бюджетного права. Следовательно, бюджетные и связанные с ними общественные отношения могут рассматриваться в разных аспектах. Во-первых, бюджет как экономическая категория является формой организации отношений распределения национального дохода в связи с функционированием бюджетного устройства государства. Функция распределения национального дохода, поступающего в бюджеты республиканских и местных органов власти, как неотъемлемая часть бюджетной структуры, реализуется в рамках правоотношений, проявляющихся на отраслевом и региональном уровнях.

Отраслевой уровень затрагивает организации и другие хозяйствующие субъекты (выделение им средств - правовая связь с бюджетными расходами; назначение ими обязательных платежей в бюджет - правовая связь с бюджетными доходами). Региональный уровень касается межтерриториального распределения средств в рамках межбюджетных отношений между государством и входящими в его состав территориями (между Российской Федерацией и ее субъектами, между самими субъектами РФ). Во-вторых, как материальная категория, бюджет — это централизованный фонд денежных средств, базовое звено бюджетного устройства государства. В-третьих, правовой аспект бюджета можно рассматривать как финансовый план органа публичного права, который составляется и утверждается в форме федерального закона, закона субъекта Российской Федерации или правового акта представительного органа местного самоуправления. [4, с. 11].

Бюджетные правоотношения включают в себя следующие группы отношений: отношения, возникающие непосредственно в связи со структурой бюджета, то есть формированием бюджетной системы, определением ее принципов, установлением бюджетной классификации доходов и расходов; отношения, возникающие в связи с установлением структуры доходов и расходов, расходы и их распределение между различными уровнями бюджетной системы, то есть создание общей системы доходов и расходов; отношения в рамках бюджетного процесса, то есть подготовка, рассмотрение и утверждение проектов бюджета. Как видно из приведенного перечня, бюджетные правоотношения весьма неоднородны и проявляют различные элементы бюджетного устройства государства. Проблемными могут быть экономические и материальные аспекты природы бюджета (понимание бюджета как денежного фонда, его соотношение с национальным доходом и распределение средств в порядке бюджетного устройства).

Споры, связанные с бюджетными отношениями, не подлежат первичной

оценке и трудно разрешимый исключительно усилиями органов власти, выступающих непосредственными участниками бюджетных отношений. По этой причине судебная практика уделяет большое внимание развитию и функционированию бюджетных правоотношений. Проблемы бюджетных правоотношений отражены в законодательстве Конституционного Суда Российской Федерации, Верховного Суда Российской Федерации, Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации. Это касается как правоприменительной практики суда, так и компетенции суда в области нормоконтроля.

В целом, бюджетный механизм является правовым органом и как предмет правового регулирования охватывает совокупность бюджетно-правовых подведомственных органов и положений, обеспечивающих реализацию бюджетных полномочий, принадлежащих субъектам бюджетного процесса, а как главный орган, бюджетный механизм является основой бюджетных правоотношений.

Список использованных источников

1. Дробозина Л.А., Окунева Л.П., Андросова Л.Д. Финансы. Денежное обращение. Кредит: Учебник для вузов/ Под ред. проф. Л.А. Дробозиной. - М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 340 с.
2. Пешкова Х.В. Бюджетное устройство государства как основа ведения публичного хозяйства // Финансовое пра во. 2012. № 4. – 302 с.
3. Саттарова Н.А. Бюджетное право: учеб. М., 2009 – 290 с.
4. Бюджетный кодекс Российской Федерации // СЗ РФ. 1998. № 31.2007. № 45. – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс». – Текст: электронный

UDC 336.14

Yakupov N.K.

BUDGETARY STRUCTURE – THE BASIS OF BUDGET LEGAL RELATIONS

The article uses approaches in the field of scientific approach to financial law to define the category “budgetary law” as the basis of budgetary legal relations. The concept of “structure of the budgetary system” should be proposed as an independent characteristic of the internal elements of the “budgetary organization”.

Keywords: budget system, budget structure, budget legal relations, budget law, financial system

СОДЕРЖАНИЕ

Титова Марина Николаевна АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ И ФИНАНСОВОЙ КУЛЬТУРЫ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	4
Любименко Анна Игоревна РИСКИ ВНЕДРЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЙ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В ФИНАНСОВУЮ СФЕРУ.....	9
Авенович Мария Романовна СПОРТТЕХ В РОССИИ: ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	15
Александрова Марина Геннадьевна ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ НЕКОММЕРЧЕСКОГО СЕКТОРА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	18
Анпилогов Лев Дмитриевич ПРОБЛЕМЫ КИБЕРБЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЙ.....	25
Арутюнян Давид Армикович ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В НЕФТЕГАЗОВУЮ ОТРАСЛЬ РОССИИ.....	28
Бабакова Екатерина Викторовна КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ОАО «РЖД» В УСЛОВИЯХ ВНЕДРЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЙ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА.....	32
Балдина Анастасия Евгеньевна ОСНОВНЫЕ МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА НАВЯЗЫВАЕМЫХ УСЛУГ И ТОВАРОВ.....	37
Балобасов Роман Дмитриевич НАЛОГОВЫЙ РЕЖИМ «НАЛОГ НА ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ДОХОД»: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ	39
Бекишев Сергей Вадимович АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ АКЦИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ.....	42
Бендрик Александра Константиновна МОШЕННИЧЕСТВО В ОНЛАЙН-ПЛАТЕЖАХ НА ПЛАТФОРМАХ ПО ПОИСКУ ИСПОЛНИТЕЛЯ ЗАКАЗОВ.....	45

Богданова Алена Леонидовна	
ИНВЕСТИЦИИ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ: ЦИФРОВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ ГОРОДА КАЗАНЬ	48
Булатова Алена Алексеевна	
ДИЗАЙН КАК ИНВЕСТИЦИЯ В БУДУЩЕЕ: МАКСИМИЗАЦИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И ПРИБЫЛИ В РОССИЙСКИХ КОМПАНИЯХ	50
Вербовский Ярослав Борисович	
ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ЦИФРОВЫЕ ПЛАТФОРМЫ КАК НОВЫЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРАКТИКИ	54
Волков Александр Владимирович	
НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ДОХОДОВ	58
Галкина Екатерина Николаевна	
ИНВЕСТИРОВАНИЕ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО СОВРЕМЕННОГО АРТ-РЫНКА (НА ПРИМЕРЕ АУКЦИОННОГО ДОМА VLADYU).....	61
Гмызин Сергей Алексеевич	
ПЛАТЕЖНЫЙ СЕРВИС СИСТЕМА БЫСТРЫХ ПЛАТЕЖЕЙ: ПРЕИМУЩЕСТВА И РИСКИ.....	66
Голубева Алена Юрьевна	
РАЗВИТИЕ БИЗНЕС-ЭКОСИСТЕМ НА ПРИМЕРЕ ЯНДЕКС	68
Гуныко Валерия Максимовна	
ПЕРСПЕКТИВЫ ЗАМЕЩЕНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ИСКУССТВЕННЫМ ИНТЕЛЛЕКТОМ	71
Давыдов Станислав Станиславович	
РАЗВИТИЕ КОНЦЕПЦИИ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ КОМПАНИИ	74
Дерябина Анастасия Романовна	
СИСТЕМЫ БЫСТРЫХ ПЛАТЕЖЕЙ В РОЛИ ИНСТРУМЕНТА ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ	78
Емельянов Василий Михайлович	
ЦИФРОВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ В РОССИИ	81
Ершова Елена Юрьевна	
ОСОБЕННОСТИ КРАУТФАНДИНГОВОЙ МОДЕЛИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТОВ	84

Замалов Александр Русланович	
ПОСТРОЕНИЕ ПОРТФЕЛЕЙ Г. МАРКОВИЦА НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ АКЦИЙ В RUTRON	88
Зубарев Александр Сергеевич	
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ БЫСТРЫХ ПЛАТЕЖЕЙ	93
Иванов Илья Сергеевич	
ИНТЕГРАЦИЯ ЦИФРОВЫХ ПЛАТФОРМ В СФЕРЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ НА ПРИМЕРЕ FINNEGAN'S WAKE»	96
Иванова Анна Александровна	
ЦИФРОВОЙ РУБЛЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ	99
Кирвалидзе Ксения Станиславовна	
ОСОБЕННОСТИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ	103
Кичёв Павел Иванович	
ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ БАНКОВ КАК ИНСТРУМЕНТ МАНИПУЛИРОВАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМ ПОВЕДЕНИЕМ	108
Косарева Анастасия Николаевна	
НАВЯЗЫВАНИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ	112
Косенко Виолетта	
ПРОБЛЕМЫ АТОМАТИЗАЦИИ РАБОЧИХ МЕСТ ИСКУССТВЕННЫМ ИНТЕЛЛЕКТОМ	116
Красноперова Варвара Андреевна	
ЭКОНОМИКА ПОЛЬЗОВАТЕЛЬСКОГО ОПЫТА: КАК ДИЗАЙН ИНТЕРФЕЙСОВ ВЛИЯЕТ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНТЕРНЕТ-ПЛАТФОРМ	119
Кузьменко Вадим Сергеевич, Путыга Галина Александровна	
Павлова Елена Александровна	
ВЛИЯНИЕ ЭМОЦИЙ НА ФИНАНСОВЫЕ РЕШЕНИЯ: ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИНЯТИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ	123
Кулаченкова Мария Михайловна	
ПРОБЛЕМЫ ВЕДЕНИЯ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА В РОССИИ	126
Лизовская Вероника Владимировна	
СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕНДЫ ПРОГРАММ ПОКУПАТЕЛЬСКОЙ ЛОЯЛЬНОСТИ	129

Лисова Мария Сергеевна	
ВЗАИМОСВЯЗЬ ЭКОЛОГИИ И СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ МЕРЫ В ОБЛАСТИ СБЕРЕЖЕНИЯ РЕСУРСОВ И ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ.....	133
Лупий Наталья Владимировна	
АНАЛИЗ РИСКОВ МОШЕННИЧЕСТВА В СИСТЕМЕ ЭЛЕКТРОННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ РЫНКА ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ.....	137
Майор Павел Павлович	
ЦИФРОВЫЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ СЕРВИСЫ И ПЛАТФОРМЫ.....	141
Майор Павел Павлович	
ЦИФРОВИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНЫХ УСЛУГ.....	145
Макаров Никита Сергеевич, Гатман Артем Алексеевич	
НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ДОХОДОВ.....	149
Медякова Екатерина Михайловна	
ЭКОСИСТЕМНЫЙ ПОДХОД ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВОЙ СРЕДЫ И ФИНАНСОВАЯ КУЛЬТУРА НЕОИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА.....	151
Морская Вероника Валерьевна	
РАЗВИТИЕ ЦИФРОВОГО ИСКУССТВА КАК ПРЕДМЕТА ИНВЕСТИЦИЙ.....	154
Московкин Павел Павлович	
ЦИФРОВИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР ВИДОИЗМЕНЕНИЯ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА ТРУДА.....	158
Музурова Дарина Игоревна	
QR-ПЛАТЕЖИ: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ КЛИЕНТОВ И БИЗНЕСА.....	162
Мурзаханова Раушания Раушановна	
ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ ЗАЕМЩИКОВ БАНКОВСКИХ И КРЕДИТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ.....	165
Мурова Анастасия Владимировна, Фурсова Елена Алексеевна	
ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ЛОГИСТИКИ ЛЮКСОВЫХ ТОВАРОВ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ.....	168

Негметжанов Абылай Жасланович

**ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ
В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН..... 173**

Нефедова Ольга Алексеевна

**ТОКЕНИЗАЦИЯ АКТИВОВ: ПРИЧИНЫ И СОСТОЯНИЕ
ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ..... 176**

Павлычева Алена Сергеевна

**ПРОБЛЕМА ИНФОРМИРОВАННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ О НАЛОГАХ,
НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТАХ И ПРОЦЕДУРАХ ИХ ОФОРМЛЕНИЯ..... 179**

Пак Виктория Васильевна, Неуструева Анастасия Сергеевна

**РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОГО СТРАХОВОГО РЫНКА В ЭПОХУ
ЦИФРОВИЗАЦИИ 182**

Первеева Елизавета Сергеевна

**ИНВЕСТИРОВАНИЕ В ИНФОРМАЦИОННУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ
КАК ОДИН ИЗ МЕТОДОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ
УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 186**

Поспелова Александра Сергеевна, Сабилова Чулпан Айнуровна,

Старкова Валерия Константиновна

**АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ АКЦИИ В КОНТЕКСТЕ
ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ 189**

Прокопьева Ариана Евгеньевна

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ ДИЗАЙНА: АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ
ВИЗУАЛЬНОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ НА ФИНАНСОВЫЙ УСПЕХ
БРЕНДОВ 192**

Рассказова Ксения Владимировна

**ЭЛЕКТРОННЫЙ ДОКУМЕНТООБОРОТ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ:
ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ И СТАНДАРТИЗАЦИЯ
УСПЕШНОЙ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ 196**

Семашко Александр Владимирович

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КОНЦЕПЦИИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ
НАСЕЛЕНИЕМ ОТНОСИТЕЛЬНО ФИНАНСОВОЙ
ГРАМОТНОСТИ 200**

Сеньшова Екатерина Александровна

РАЗВИТИЕ КОНЦЕПЦИИ ЦИФРОВЫХ ДВОЙНИКОВ 205

Сергеева Любовь Петровна

**ЦИФРОВЫЕ ПЛАТФОРМЫ В ВИДЕ МОБИЛЬНЫХ
ПРИЛОЖЕНИЙ В СФЕРЕ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ 211**

Сиротина Лидия Константиновна	
ЦИФРОВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ХОББИСТА	215
Сыропятова Диана Николаевна, Клепикова Екатерина Евгеньевна	
АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ: ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ОБОСНОВАНИЯ ДИВЕРСИФИКАЦИИ	219
Тропынина Наталья Евгеньевна, Куликова Оксана Михайловна	
РЫНОК ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	222
Туленков Даниил Вадимович	
СОЦИАЛЬНАЯ ИНЖЕНЕРИЯ И ЕЕ ЗНАЧЕНИЕ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	226
Фефелова Маргарита Владимировна	
ОПТИМИЗАЦИЯ КАМПУСНОГО ПРОЕКТА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ	229
Гайдукова Анастасия Юрьевна, Фурсова Елена Алексеевна	
ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК МОДНЫХ БРЕНДОВ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ЛОГИСТИКЕ И ВЭД	232
Храбрых Никита Владимирович	
ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ ИИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ПРОИЗВОДСТВА НАУКОЕМКОЙ ПРОДУКЦИИ	236
Цыганова Елизавета Романовна	
РОЛЬ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ	241
Чалукиян София Юрьевна	
ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК И ЕГО СУБЪЕКТЫ	244
Черепко Анна Денисовна	
РЫНОК ЭКВАЙРИНГА РОССИИ	247
Черепко Екатерина Денисовна	
СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ОПТИМИЗАЦИИ БИЗНЕС- ПРОЦЕССОВ В ЦИФРОВОЙ СРЕДЕ	250
Шалимов Игорь Валерьевич	
АДАПТАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ НАСЕЛЕНИЯ К ВЫЗОВАМ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	253

Шорин Юрий Юрьевич

**ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ
КАК ЭЛЕМЕНТ УСИЛЕНИЯ КОНКУРЕНЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ.....258**

Якупова Рамиля Рамилевна

ПРОБЛЕМА КРЕДИТНОЙ НАГРУЗКИ В РОССИИ.....262

Якупов Нияз Кивамович

**БЮДЖЕТНОЕ УСТРОЙСТВО – ОСНОВА БЮДЖЕТНЫХ
ПРАВООТНОШЕНИЙ.....265**

Научное издание

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Материалы межрегиональной научно-практической конференции
Санкт-Петербург, 25-26 марта 2024 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=2024248 по паролю.

– Загл. с экрана.

Дата подписания к использованию 09.12.2024 г. Рег. № 248/24

ФГБОУВО «СПбГУПТД»

Юридический и почтовый адрес:

191186, Санкт-Петербург, ул. Большая Морская, 18. <http://sutd.ru/>