



# **ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ: ПРОБЛЕМЫ, ТЕНДЕНЦИИ, ПЕРСПЕКТИВЫ**

**Материалы XV научной конференции  
студентов и аспирантов  
3-5 апреля 2025 года**

**Саратов 2025**

САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ИМЕНИ Н. Г. ЧЕРНЫШЕВСКОГО

Экономический факультет



**ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ:  
ПРОБЛЕМЫ, ТЕНДЕНЦИИ, ПЕРСПЕКТИВЫ**

Сборник научных статей

Материалы XV научной конференции студентов и аспирантов  
3-5 апреля 2025 года

Саратов  
Саратовский источник  
2025

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

Рецензенты:

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

Печатается по решению научно-методической комиссии экономического факультета Саратовского государственного университета имени Н. Г. Чернышевского (протокол № 1 от 10.04.2025).

**Э40** Экономика и управление: проблемы, тенденции, перспективы: сборник научных статей студентов и аспирантов / под редакцией К. Ф. Фенина. – Саратов: Саратовский источник, 2025. – 320 с.

ISBN 978-5-6054620-3-3

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

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

ISBN 978-5-6054620-3-3

© Авторы статей, 2025

## **ФИНАНСОВЫЕ МОШЕННИЧЕСТВА: ВИДЫ И МЕРЫ БОРЬБЫ**

Финансовые мошенничества каждый год развиваются. Мошенники непрерывно совершенствуют способы обмана и незаконного обогащения, представляя серьезную угрозу для финансовой стабильности отдельных лиц и организаций во всем мире. Мошенническая деятельность осуществляется как физическими лицами, так и организациями, и предотвратить ее не просто, так как возникает проблема установления подлинности личности или лиц, ответственных за конфиденциальную информацию и данные, которые наиболее уязвимы для мошенников [1].

Согласно части 1 статьи 159 Уголовного кодекса Российской Федерации, мошенничество - это хищение чужого имущества или приобретение права на чужое имущество путем обмана или злоупотребления доверием.

Наиболее распространенными видами финансового мошенничества являются:

- мошенничество с инвестициями;
- в сфере кредитования;
- с идентификационными данными;
- налоговое мошенничество;
- мошенничество в интернете.

Мошенничество с инвестициями заключается в том, что мошенники привлекают инвесторов к участию в проектах или компаниях с непрозрачной деятельностью, обещая значительную прибыль. Зачастую подобные схемы функционируют по принципу финансовой пирамиды, где выплаты прибыли инвесторам осуществляются за счет привлечения новых участников. Когда поток новых инвестиций сокращается, схема становится нежизнеспособной и рушится, что приводит к финансовым потерям для всех участников.

Государство стремится противостоять данному типу мошенничества. Так, Центральный банк России публикует на своем официальном сайте список компаний с признаками нелегальной деятельности на финансовом рынке. Параллельно происходит блокировка сайтов таких организаций.

Мошенничество в сфере кредитования - это хищение денежных средств заемщиками путем предоставления банку или иному кредитору заведомо ложных и (или) недостоверных сведений (ст. 159.1 УК РФ). Мошенничество в кредитной сфере может быть потребительским и ипотечным. Злоумышленники используют различные схемы: получение мелких кредитов с последующим исчезновением; предоставление

поддельных документов и недостоверной информации; использование подставных лиц или поручителей; злоупотребление служебным положением для получения кредитов на чужое имя.

Некоторые банки сами способствуют повышению уровня мошенничества в сфере кредитования, упрощая требования к заемщикам. Кредиты выдаются с минимальными проверками. Это связано с конкуренцией банков, где каждая организация пытается привлечь все больше клиентов. Также банки стараются скрыть факты о мошенничестве со стороны заемщиков, чтобы сохранить хорошую репутацию [2].

Мошенничество с идентификационными данными, или фишинг. Мошенники, совершая фишинговые атаки, отправляют электронные письма или создают веб-сайты, визуально похожие на оригинальные ресурсы [3]. Цель таких атак – получение персональных данных пользователей, которые впоследствии используются мошенниками для кражи денежных средств или идентификационных данных. Трудность в противодействии фишингу в России заключается в отсутствии четкого определения термина "фишинг", что затрудняет выявление, расследование и судебное преследование лиц, занимающихся этим видом мошенничества. Следовательно, уголовная ответственность за подобные действия не предусматривается.

Налоговое мошенничество характерно для предприятий всех форм собственности и масштабов деятельности. Этот вид мошенничества включает в себя сокрытие объектов налогообложения, искажение данных о налоговых вычетах, а также манипуляции с финансовой отчетностью, такие как завышение расходов, занижение доходов, незаконное перераспределение активов с целью сокрытия реального финансового положения компании.

Киберпространство стало неотъемлемой частью нашей повседневной жизни. Активизация деятельности в виртуальном пространстве влечет за собой рост угроз, связанных с защитой информации. Сложность установления идентичности и легкость распространения дезинформации в киберпространстве способствуют увеличению числа киберпреступлений. Помимо фишинга, к кибермошенничеству относят:

зловредные программы с вирусами и шпионским программным обеспечением, которые позволяют злоумышленникам не только похищать личную информацию, но и полностью контролировать устройство;

программы-вымогатели, которые шифруют файлы на устройстве, делая их недоступными. В таком случае мошенники требуют выкуп за ключ дешифровки [4].

Финансовые мошенники успешно сочетают технологические достижения с эффективным использованием психологических манипуляций. В последнее время они все чаще обходят технические

средства защиты, сосредоточиваясь на воздействии на сознание и эмоции жертвы. Распространение дезинформации и подтасовка фактов становятся ключевыми инструментами, позволяющими изменить поведение людей, открывая мошенникам путь к незаконному обогащению.

Для борьбы с финансовыми мошенничествами, прежде всего, проводятся курсы по повышению финансовой грамотности среди населения; внедряются новые технологии защиты, такие как искусственный интеллект, биометрическая аутентификация (например, отпечатки пальцев, сканирование лица); используются специализированные виды программного обеспечения, указывающие на мошенничество.

Однако финансовое мошенничество, постоянно развиваясь, представляет собой нарастающую угрозу как для отдельных граждан, так и для всей финансовой системы. Борьба с этой угрозой – это не только задача правоохранительных органов и финансовых институтов, но и ответственность каждого человека.

### **Список литературы**

1. Кузнецов Д. С., Гусева М. Н. Финансовое мошенничество в России: сущность, виды, проблемы противодействия // Наука и Образование. 2022. Т. 5. № 3. EDN: ICWCIT.
2. Мурзина К. А. Мошенничество в сфере кредитования // Вестник ЮГУ. 2015. № S3-2 (38). С. 217.
3. Иванникова М. А. Финансовые мошенничества в современном мире: виды мошенничества, меры предосторожности и борьбы с ними // Вестник науки. 2023. № 12 (69). Том 3. С. 332.
4. Богданов А. А. Профилактика и предупреждение финансового мошенничества в современной России // StudArctic Forum. 2023. Т. 8. № 1. С. 83-90.

**Абрашин Г. Б.**

студент 1 курса Института истории и международных отношений  
СГУ им. Н.Г. Чернышевского

## **СООТНОШЕНИЕ ЧАСТНОГО И ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА В ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ СФЕРЕ**

Отношение к частному сектору и государственному регулированию в железнодорожной сфере во многом связано с историческими факторами. Так, в России государство служило основным строителем железных дорог на протяжении более чем ста пятидесяти лет, что

определялось территориально-политическими аспектами. Поэтому наличие частного сектора в данной сфере сопряжено с большим государственным участием или прямым управлением.

В нашей стране проблема отношения к частному сектору в железнодорожной сфере существует еще с царских времен. При Александре II возникли противоречия между «частниками» и «государственниками», хотя и у тех, и у других была одна цель – развитие железных дорог в стране. Для форсирования создания железнодорожной инфраструктуры тогдашний министр финансов Рейтерн М. Х. высказал идею продать Петербургско-Московскую магистраль Главному обществу российских железных дорог, чтобы привлечь к этой магистрали частных инвесторов. Против подобной сделки выступил министр путей сообщения П. П. Мельников. В своих возражениях он основывался на том, что, обладая Николаевской дорогой, государство наиболее активно может влиять на отечественную промышленность и торговлю [1, С. 95-96].

Ярким сторонником государственного регулирования в железнодорожной сфере являлся С. Ю. Витте, предлагавший введение государственных тарифов, основанных на спросе и предложении. Как отмечается исследователями, железные дороги различных частных обществ не предоставляли друг другу свои вагоны. Частники устанавливали свои рефакционные тарифы, занижали тарифы с целью влияния на конкуренцию. Тогда государство поручило управление тарифами Министерству финансов.

С 1894 года государственные тарифные органы добились абсолютной власти над установлением уровня тарифов: занижать тарифы было запрещено, однако было разрешено их повышать. Тарифы устанавливались государством по принципу, близкому к рыночному, но с наличием льгот для определенных ресурсов и для экспорта.

Таким образом, государство стимулировало отдельные железнодорожные направления, усиливая одни и подавляя другие. Из отчета министерства финансов того периода можно выявить динамику этого регулирования:

- до реформы в 1880-е убытки государства по участию в железнодорожном хозяйстве составляли свыше 50 млн. рублей в год;
- в следующие 5 лет после 1894 года, государство получило уже прибыль свыше 26 миллионов [2, с. 26].;
- в 1881–1900 гг. государство выкупило 37 частных железнодорожных линий (в основном небольших, из-за финансовой несостоятельности их владельцев) протяженностью 21,3 тыс. км. [3].

Если говорить о современной России, то со времен перестройки 1980-х гг. среди российских экономистов и железнодорожников происходят дебаты защитников и противников частного сектора и

государственного управления в железнодорожной сфере. Сначала, в 1990-е, разразилось противостояние рыночников-акционеров и государственников-плановиков. Со стороны «акционеров» ярким представителем является А. А. Зайцев, государственническую же «оппозицию» представлял Н. С. Конарев и другие [4]. А позже, вплоть до нашего времени распространилась борьба сторонников либерализации сферы и сторонников государственного вмешательства. Министерство путей сообщения СССР будет упразднено 20 января 1992 года [5], в 2004 году будет упразднено и Министерство путей сообщения России [6]. В сентябре 2003 года правительством РФ было создано открытое акционерное общество «ОАО РЖД».

Некоторые современные исследователи предпочитают относить российскую железнодорожную собственность к концессионной форме, то есть предприятию с преобладающим участием государства, в котором государство влияет на ключевые решения компании и получает больше половины его дохода.

Такое предприятие участвует в конкуренции, живет по рыночным законам спроса и предложения и может привлекать частные инвестиции. Некоторые исследователи отмечают значительные преимущества подобной формы собственности, поскольку участие в конкуренции стимулирует развитие инноваций, а государственное участие обеспечивает безопасность и качество услуг по отношению к стратегически важной сфере в жизни страны [7].

С другой стороны, в мировой практике существуют примеры преобладания государственного сектора на железных дорогах, которые, несмотря на аналогичную РЖД форму собственности, переживают кризис. Так, латвийская компания *Pasazieru vilciens* - единственная в стране, занимающаяся внутренними перевозками пассажиров по железной дороге, находится в государственной собственности [8].

Закупка чешских электропоездов *Skoda* со стороны Латвийской компании, окончательно разорила собственное производство на рижском вагоностроительном заводе [9]. Более того, новоприобретенные чешские поезда оказались с дефектами, что привело в Латвии к кризису в отрасли пассажироперевозок и отставке совета директоров *Pasazieru vilciens*.

В США современная железнодорожная система была построена на основе свободного рынка. Здесь государство опиралось на конкуренцию и жесткую антимонопольную политику [10, с. 30-31]. Это привело к созданию крупных частных железнодорожных компаний, контролируемых определенными сетями железных дорог. К таким можно отнести: *CSX Transportation*, *Union Pacific Railroad*, *Pennsylvania Railroad*, *BNSF Railway*, *New Jersey Transit Corporation*.

По американской федеральной статистике за 2021 и 2022 годы в среднем в стране около трех поездов сходят с рельсов каждый день.

Гибнет до 800 человек в год. Объясняется это тем, что единое государственное финансирование железнодорожных путей в США отсутствует, из-за чего наблюдается повышенный износ всей железнодорожной инфраструктуры. Компании экономят на техническом обслуживании, ремонте и кадрах. Из-за этого в США регулярно происходят железнодорожные аварии и катастрофы с нанесением вреда окружающей среде [11].

На данный момент протяженность ж.-д. путей в США составляет 293 тыс. км, тогда как в РФ - 85,5 тыс. км, а в КНР - 124 тыс. км. Несмотря на инновации в производстве поездов, из-за состояния путей и устройств СЦБ (сигнализации, централизации и блокировки) скоростные поезда, например Talgo со скоростью 200 км/ч, полностью реализовать свой потенциал на американских дорогах не могут. Да и обычные составы часто сталкиваются с авариями и катастрофами, связанными с превышением скорости на определенном участке дороги [12].

Таким образом, в связи с децентрализованным управлением, государство в США скорее имеет надстроечные функции, ограничиваясь малым государственным сектором в данной сфере и хорошо проработанным антимонопольным законодательством. Однако такая ситуация в результате негативно сказывается как на развитии железнодорожной отрасли, так и на качестве и безопасности обслуживания пассажиров в стране.

Таким образом, мы видим, что соотношение государственного и частного сектора в экономике зависит как от географического, так и исторически-политического фактора, формируя свою экономическую традицию. При сравнении господства государственного сектора в железнодорожной сфере в России с господством частного сектора в США - мы можем выделить количественное преимущество дорог у американцев, однако можем выделить низкое качество состояния дорог.

В российской Федерации отмечается меньше аварий и катастроф, организованное и регулярное пополнение кадрами благодаря РЖД-колледжам и ВУЗам. Большинство новейших программ подготовки кадров для железных дорог в США являются элективными – то есть дополнительными курсами. Только Государственный университет Пенсильвании Алтуна предлагает четырехлетний курс обучения в области в железнодорожной техники.

В целом, знания и навыки, необходимые для работы в железнодорожной отрасли США, можно получить из четырех источников: независимые семинары, проводимые консультантами в частном порядке, курсы, частные железнодорожные академии, колледжи и университеты [13].

Также в российской железнодорожной сфере ярко выражен монополизм, который позволяет завышать цены на билеты, максимально

вычлечения прибыль, однако в то же время и существуют льготы на поездки, например, для детей, студентов или участников СВО.

### Список литературы

1. История железнодорожного транспорта России. Т.I: 1836-1917 гг. – СПб.: Петербург. гос. ун-т путей сообщ., 1994. С. 336
2. Хусаинов Ф.И. Железнодорожные тарифы: очень краткое введение: / Ф.И. Хусаинов. – М.: Прометей, 2023. – 216 с.
3. Железные дороги в России // Большая российская энциклопедия. URL: <https://bigenc.ru/c/zheleznnye-dorogi-v-rossii-a5ad50> (дата обращения: 29.03.2025).
4. Хусаинов, Ф. И. Реформа железнодорожной отрасли в России: проблемы незавершённой либерализации: монография. – М. : Издательский Дом «Наука», 2015. – 272 с.
5. Корнева Н. М., Дёгтев С. И. Министерство путей сообщения // Большая российская энциклопедия 2004–2017. URL: [https://old.bigenc.ru/domestic\\_history/text/2215777](https://old.bigenc.ru/domestic_history/text/2215777) (дата обращения: 29.03.2025).
6. Указ Президента Российской Федерации от 20.01.1992 г. № 28. Об образовании Министерства путей сообщения Российской Федерации. URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/755> (дата обращения: 30.03.2025).
7. Инвестиционно-правовой аспект сотрудничества государства и частного капитала в железнодорожной отрасли // Вестник Университета мировых цивилизаций. 2014. № 8. С. 79-86.
8. Совет латвийского ж/д перевозчика подал в отставку из-за дефектов поездов Skoda // Интерфакс – информационное агентство. URL: <https://www.interfax.ru/world/941830> (дата обращения: 29.03.2025).
9. В. Шимов. Транспортный кризис в Прибалтике: итоги 2023 года // Евразия. Эксперт – аналитический портал о евразийской интеграции. URL: <https://eurasia.expert/transportnyy-krizis-v-pribaltike-itogi-2023-goda/?ysclid=m7ztrlxro829830202> (дата обращения: 28.03.2025).
10. Доббин Ф. Формирование промышленной политики: Соединенные Штаты, Великобритания и Франция в период становления железнодорожной отрасли / авториз. пер. с англ. Е. Б. Головляничиной под науч. ред. В. В. Радаева; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2013. 368 с.
11. Макарычев М. В США из-за изношенности железных дорог и халатности произошло несколько крупных катастроф с химикатами. Какой ущерб нанесен экологии и почему молчат местные СМИ // «Российская газета». URL: <https://rg.ru/2023/03/30/v-ssha-s-nachala-goda-iz-za-iznoshennosti-zheleznnyh-dorog-i-halatnosti-kompanij-proizoshlo-neskolko-krupnyh-katastrof.html> (дата обращения: 29.03.2025).

12. Железнодорожные катастрофы в США. Досье // ТАСС. URL: <https://tass.ru/info/4822918> (дата обращения: 29.03.2025).

13. Савченко И. В., Бессарабова О. Н., Шефиева Э. Ш. Особенности подготовки инженерных кадров для железнодорожной отрасли в англоязычных странах // Интернет-журнал «Науковедение». 2015. Т. 7. № 3.

**Алешина Ю. С., Виноградова Е. Д., Гамидов Р. А.,  
Сомова А. П., Черникова А. В.**

студенты 3 и 4 курсов экономического факультета  
СГУ им. Н.Г. Чернышевского

## **ВЛИЯНИЕ ПРОГРАММ ЛОЯЛЬНОСТИ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ АКТИВНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ**

В эпоху цифровой трансформации программы лояльности активно используют искусственный интеллект для повышения своей эффективности и привлечения клиентов. В настоящем исследовании будет рассмотрено, как кешбэк влияет на экономическую активность населения, с акцентом на возможности и риски, связанные с персонализацией, манипулированием потребительским поведением и защитой данных.

Целью исследования стало изучение формирования позиции потребителей в процессе осуществления платежей и расчетов при использовании банковских карт с кэшбеком. Для реализации поставленной цели были выдвинуты и рассмотрены 4 гипотезы влияния кешбека на экономическую активность потребителей финансовых услуг.

*Гипотеза 1: Кешбэк стимулирует потребительский спрос, тем самым вызывая рост экономической активности населения.* Кешбэк, как система вознаграждения, оказывает прямое влияние на поведение потребителей, стимулируя рост их расходов. Программы кешбэка предлагают потребителям финансовую выгоду, которая становится стимулом для увеличения потребления.

Одним из ярких примеров такого эффекта является исследование из «Journal of Finance and Marketing», где авторы доказали, что каждый дополнительный \$1 кешбэка увеличивает покупки клиента на \$0,3 [1, с. 5]. Инициаторы программ кешбэка делают ставку именно на то, что возросшие расходы потребителей превысят расходы по кэшбеку. В отношении распоряжения получаемого кешбэка большинство россиян стремятся не накапливать, а тратить такие начисления от банков (46% россиян тратят с общими деньгами на повседневные покупки; 15% обменивают полученные бонусы на скидки и подарки) [2].

Для потребителей важную роль играет «боль платежа» (pain of paying) – отрицательные эмоции, которые человек испытывает, расставаясь с деньгами при совершении покупок. Безналичные способы платежа вкупе с программами лояльности менее «болезненны» для потребителя, чем наличные, поэтому сопряжены с риском перерасхода средств [4]. Кешбэк стимулирует потребителей делать больше покупок, так как они чувствуют «экономическую выгоду» от каждой транзакции.

*Гипотеза 2: Кешбэк влияет на выбор банка или финансовой организации.* Одним из основных факторов, влияющих на выбор банковских продуктов потребителями, является наличие кешбэка [5, с. 224]. Потребители активно выбирают карты с кешбэком, особенно если условия программы предлагают выгодные процентные ставки на популярные категории товаров. Это важно, как для кредитных, так и для дебетовых карт [6]. Согласно противоположной точке зрения кешбэк уступает по важности другим факторам: надежности, удобству онлайн-банка, стоимости обслуживания карты [7].

*Гипотеза 3: Кешбэк влияет на поведение клиентов в долгосрочной перспективе.* Одним из эффектов наличия кешбэка является то, что он способствует укреплению лояльности клиентов [3]. Кешбэк позволяет потребителям экономить на регулярных покупках, что делает использование карты выгодным на долгосрочной основе. Карты с кешбэком способствуют удержанию клиентов, так как они получают стабильные выгоды с каждой транзакции, причём 72% клиентов делятся своим положительным опытом с другими, а 60% согласны даже платить больше за превосходный покупательский опыт, что создает конкурентную дифференциацию, новый источник дохода [8].

*Гипотеза 4: Кешбэк способствует накоплению долгов, так как стимулирует пользователей к использованию кредитных карт для покупок.* Кешбэк может побудить потребителей приобретать товары, которые они не планировали покупать, и которые не являются жизненно необходимыми, что приводит к избыточному потреблению и перерасходу. Программы кешбэка могут приводить к более частому использованию кредитных карт, что может вызывать рост долговой нагрузки среди потребителей, особенно если они не могут своевременно погасить задолженность.

Основываясь на анализе влияния кешбэка на экономическое поведение потребителей, были выявлены следующие преимущества программ лояльности с кешбэком.

*1. Экономия денежных средств.* Главное преимущество программ лояльности – возможность возвращать часть потраченных денег в виде кешбэка, что позволяет снижать общие расходы и получать выгоду от повседневных покупок и финансовых операций.

Пример: Кешбэк-сервисы – это рай для профессиональных шоппогликов. Ведь в зависимости от условий магазина через них можно вернуть до 40% от суммы покупки. Например, самые активные пользователи кешбэк-сервиса Megabonus.com делают до 1000 покупок за год и возвращают себе суммы до \$100 000 [9].

2. *Персонализация и индивидуальный подход.* Многие программы лояльности предлагают персонализированные предложения и повышенный кешбэк на категории товаров и услуг, соответствующие интересам потребителя.

Пример: Кешбэк на АЗС – это одна из самых востребованных категорий кешбэка. Нередко она включает в себя не только оплату топлива, но и другие автопокупки. Так, дебетовая карта Drive от Т-Банка даёт до 10% кешбэка. Вознаграждение начисляется за оплату топлива, мойку автомобиля, услуги автосервиса, шиномонтажа и другие расходы, связанные с автомобилем [10].

3. *Увеличение финансовой грамотности потребителей.* Программы кешбэка мотивируют потребителей отслеживать свои расходы, планировать бюджет и выбирать наиболее выгодные предложения.

Пример: Согласно исследованию НАФИ подавляющее большинство россиян знают о банковских программах кешбэка. Опытом пользования такими программами обладают две трети россиян (69%). Самый распространенный вид кешбэка, которым пользовались жители нашей страны, – это начисление бонусов за покупки по банковской карте (53%), 40% получали за свои покупки начисления денежных средств [11].

4. *Дополнительные бонусы и привилегии.* Помимо кешбэка, многие программы лояльности предлагают дополнительные бонусы, такие как скидки у партнеров, бесплатное обслуживание карты, повышенные процентные ставки по депозитам и др.

Пример: Многие банки предлагают кобрендовые карты с сетевыми магазинами, за покупки в которых полагается повышенный кешбэк. В качестве примера можно привести карту «Магнит» от ВТБ или дебетовую карту с кешбэком в Пятерочке и Перекрестке от Альфа-Банка [12].

Рассмотрим опасности, которые скрывают в себе программы лояльности с кешбэком для потребителей финансовых услуг.

1. *Стимулирование к чрезмерным тратам.* Возможность получения кешбэка может подтолкнуть потребителя к необдуманным покупкам и увеличению своих расходов. Сразу после получения карты с кешбэком клиенты начинают тратить больше, чем обычно примерно на 20-30 %.

Пример: Исследование «Яндекс Плюс» выявило, что 49% опрошенных россиян признают, что кешбэк может побудить их совершить незапланированную поездку [13]. В надежде получить больше кешбэка, у клиента возникает риск остаться с долгами и финансовыми проблемами.

2. *Скрытые и сложные условия.* Некоторые программы лояльности содержат скрытые условия начисления и использования кешбэка, которые могут снизить или даже свести на нет выгоду для потребителя.

Пример: Большинство карт имеют ограничения по сумме вознаграждения. Так, клиент Альфа-Банка, тратя до 100 000 рублей в месяц, может вернуть не более 15 000 рублей. На каждую категорию есть ограничения на количество начисляемых бонусов [12].

3. *Сбор и использование персональных данных.* Для участия в программе лояльности потребителю необходимо предоставить персональные данные, которые могут быть использованы финансовой организацией для маркетинговых целей. Потребитель может столкнуться с нежелательной рекламой, спамом или утечкой своих персональных данных.

4. *Вероятность лишения клиента начисленных бонусов.* Некоторые банки лишают клиентов начисленных бонусов при выявлении злоупотреблений программой.

Таким образом, программы лояльности с кешбэком, несмотря на их привлекательность, сопряжены с рядом опасностей, которые потребителям необходимо учитывать при выборе и использовании таких программ.

В заключение можно отметить, что программы лояльности, такие как кешбэк, оказывают значительное влияние на экономическую активность населения, стимулируя потребление и формируя новые модели поведения потребителей. Однако их использование сопряжено с рядом рисков, включая чрезмерные траты, накопление долговой нагрузки и угрозу утечки персональных данных. Для минимизации этих рисков важно обеспечить прозрачность условий программ, повысить финансовую грамотность населения и внедрить эффективные механизмы регулирования.

### **Список литературы**

1. Neussner W., Ginina E., Kryvinska N., Lackner M. Novel approaches to increasing customer loyalty: Example of “Cashback” in Austria // Journal of Finance and Marketing. 2022. № 6. С. 1-14.
2. Банк Уралсиб и НАФИ изучили предпочтения россиян при выборе программы банковского кэшбэка. Banki.ru URL: <https://www.banki.ru/news/lenta/?id=10995931> (дата обращения: 20.02.2025).
3. Заманить лояльностью: как банки привлекают клиентов с помощью кешбэка // РБК URL: <https://ekb.plus.rbc.ru/news/64b4ee537a8aa9444ccb37c3> (дата обращения: 24.02.2025).

4. Психология кешбэка. ЭКОНС. URL: <https://econs.online/articles/ekonomika/psikhologiya-keshbeka/> (дата обращения: 20.02.2025).
5. MacDonald N., Evans B. A theoretical examination of cash-back credit cards and their effect on consumer spending // Financial Services Review. 2020. № 28. С. 223–242.
6. Consumers prefer cashback rewards: Bank of America. Paymentsdive. URL: <https://www.paymentsdive.com/news/consumers-credit-cards-cashback-rewards-bank-of-america-survey/633402/> (дата обращения: 20.02.2025).
7. Кешбэк не на все: как изменения программ лояльности в банках отразятся на пользователях. URL: <https://www.aic.ru/articles/keshbek-ne-na-vse-kak-izmeneniya-programm-loyalnosti-v-bankah-otrazyatsya-na-polzovatelyah> (дата обращения: 20.02.2025).
8. Влияние лояльности клиентов на долгосрочную прибыльность банка. Dynamika. URL: <https://dynamika.ru/vliyaniye-loyalnosty-klientov-na-dolgosrochnuyu/> (дата обращения: 20.02.2025).
9. Карты, деньги, экономия. Как устроены кешбэк-сервисы в России. Forbes. URL: <https://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/351413-karty-dengi-ekonomiya-kak-ustroeny-keshbek-servisy-v-rossii> (дата обращения: 20.02.2025).
10. Что такое кэшбэк и как на нем зарабатывать. Банки.ру. URL: <https://www.banki.ru/news/daytheme/?id=10990052> (дата обращения: 20.02.2025).
11. 69% россиян пользовались программами банковского кешбэка. НАФИ. URL: <https://nafi.ru/analytics/69-rossiyan-polzovalis-programmami-bankovskogo-keshbeka/> (дата обращения: 22.02.2025).
12. Как получить максимальный кэшбэк?. Альфа-Банк. URL: <https://alfabank.ru/help/articles/premium/kak-poluchit-maksimalnyj-kehshbehk/?ysclid=m7g9gzscz140264450> (дата обращения: 20.02.2025).
13. Исследование: кешбэк помогает россиянам чаще путешествовать. Сноб. URL: [https://snob.ru/news/issledovanie-keshbek-pomogaet-rossiianam-chashche-puteshestvovat/?utm\\_source=telegram&utm\\_medium=social%2F&erid=F7NfYUJCUnELr2hypgzx](https://snob.ru/news/issledovanie-keshbek-pomogaet-rossiianam-chashche-puteshestvovat/?utm_source=telegram&utm_medium=social%2F&erid=F7NfYUJCUnELr2hypgzx) (дата обращения: 20.02.2025).

**Аливердиева С.А., Сергеева М.А.**

студенты 4 курса экономического факультета СГУ им. Н.Г. Чернышевского

## **ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

В современном мире вопрос наличия специфических конкурентных преимуществ в разных национальных экономиках стал как никогда актуальным. Одной из целей, которую Россия ставит перед собой, является обеспечение технологического развития и достижение

технологической независимости. Развитие инновационной деятельности в стране является необходимым условием для обеспечения устойчивого экономического роста, повышения качества жизни населения, стабильности в условиях наличия санкций, а также для поддержания и повышения авторитета среди ведущих экономик мира. Важнейшим аспектом для достижения данной цели является стимулирование инновационного потенциала регионов страны.

Понятие «инновация» в широком смысле является внесением новых элементов в различные виды деятельности, которые повышают её результативность. Инновацией является уникальное нововведение, которое обязательно должно носить прикладной характер. Совокупностью ресурсов, возможностей и благоприятных условий для разработки, развития и внедрения инноваций, обеспечивающих эффективность, является инновационный потенциал. Он представляет собой объединение потенциалов прикладной науки, предпринимательской деятельности и производственного процесса в регионе.

Саратовская область в рейтинге субъектов Российской Федерации по значению российского регионального инновационного индекса за 2024 год поднялась с 27 на 24 место. Регион приблизился к лидеру за счет роста затрат на сквозные цифровые технологии и обучение цифровым навыкам, которые в 2024 году составили 14 285 119,7 тыс. руб. [1].

Таблица – Основные показатели инновационной деятельности Саратовской области за 2024 год

| Индекс                                       | Значение индекса | Ранг |
|----------------------------------------------|------------------|------|
| Российский региональный инновационный индекс | 0,385            | 24   |
| Социально-экономические условия инноваций    | 0,425            | 18   |
| Научно-технический потенциал                 | 0,350            | 40   |
| Инновационная деятельность                   | 0,241            | 43   |
| Экспортная активность                        | 0,320            | 45   |
| Качество инновационной политики              | 0,705            | 18   |

По данным федерального рейтинга инновационного развития от НИУ ВШЭ за 2024 год, Саратовская область вошла в число лидеров среди регионов России по качеству инновационной политики, заняв 18-е место из 85 и поднявшись на 9 позиций за год.

Саратовская область имеет прочный фундамент для активного развития инновационной деятельности. Ключевую роль в этом процессе играют вузы, академические институты, отраслевые исследовательские центры и научные подразделения промышленных предприятий, формируя ядро инновационного потенциала региона.

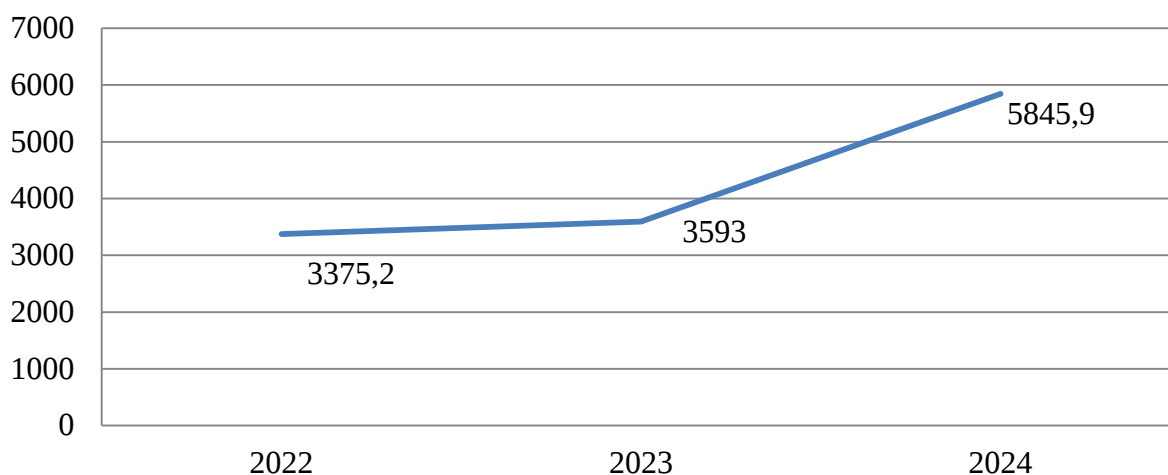


Рисунок – Затраты на инновационную деятельность организаций в Саратовской области с 2022 по 2024 гг.

Одним из факторов, обеспечивающих рост инновационного потенциала и стимулирование его развития, выступает поддержка инициативы малого и среднего предпринимательства. На территории Саратовской области действует Фонд содействия венчурных инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Саратовской области, осуществляющий рассмотрение проектов, предоставление займов и сопровождение проектов в процессе инвестирования. Также фонд инвестирует средства в инновационные проекты путём участия в уставном капитале [2].

Для мотивирования и создания условий реализации инновационной деятельности среди студентов организованы «Точки кипения» в трех университетах города (СГУ им. Н.Г. Чернышевского, СГТУ им. Ю.А. Гагарина, Вавиловский университет). Данное пространство содействует рождению новых идей, проектов и технологических инициатив не только среди студенческого, но и преподавательского сообщества.

На территории Саратовской области сосредоточено 62 предприятия, осуществляющих научные исследования и разработки, 17 образовательных учреждений высшего образования, 50 профессиональных образовательных организаций, 34 научно-исследовательских института и организации, 4 научных учреждения Российской академии наук, а также работают 194 доктора наук и 673 кандидата наук [3].

При рассмотрении различных подходов к понятию инновационного потенциала региона было установлено, что его составными частями выступают возможности каждого предприятия, вовлеченного в создание и применение новых технологий. В Саратовской области по состоянию на

2025 год среди наиболее крупных и развитых предприятий, осуществляющих инновационную деятельность, можно выделить:

- ГК «Рубеж» – занимает лидирующие позиции в стране по выпуску систем безопасности, компания ставит своей миссией делать современный мир безопаснее, создавая для этого инновационные решения и продукты;

- АО «Биоамид» – уникальный производитель в сфере биотехнологий и фармацевтики;

- ООО «Лапик» – предприятие, занимающееся разработкой и производством координатно-измерительных машин КИМ с шестью степенями свободы и не имеющее аналогов в мире;

- АО «НПП «Алмаз» – один из крупнейших российских разработчиков и производителей СВЧ электроники;

- НПП «Контакт» – предприятие, выпускающее мощные вакуумные электронные приборы;

- НПП «Инжект» – российское ведущее предприятие, разрабатывающее и производящее оптоэлектронные компоненты.

Каждое из перечисленных предприятий является производителем высокотехнологической продукции, пользующейся спросом не только на региональном, но и на национальном и международном рынках.

Важную часть в инновационной сфере Саратовской области занимают технопарки при ведущих университетах, являясь в настоящее время стратегическим приоритетом и занимаясь созданием среды, способствующей развитию малого инновационного предпринимательства для студентов. В 2025 году данную деятельность осуществляют ИЦ «Технопарк при Саратовском государственном университете имени Н.Г. Чернышевского», «Волга-техника» при Саратовском государственном техническом университете и Медицинский научно-образовательный инновационный центр Саратовского государственного медицинского университета имени В. И. Разумовского [4].

Саратовская область ставит перед собой амбициозную задачу по наращиванию инновационного потенциала, стремясь увеличить индекс инновационной активности с 9,3% в 2024 году до 15% к 2030 году. Ключевым шагом на этом пути станет завершение к 2026 году проекта технопарка "Saratov Digital". Данный проект нацелен на формирование современной инфраструктуры, необходимой для зарождения и развития перспективных высокотехнологичных проектов в сфере информационных технологий, что должно стать мощным стимулом для роста инновационной активности в регионе [5].

Инновационный потенциал Саратовской области имеет все условия для дальнейшего развития, благодаря наличию высокого уровня подготовки квалифицированных кадров, промышленной базы,

государственной поддержки и активного сотрудничества между наукой и предпринимательской деятельностью.

### **Список литературы**

1. Инфраструктура поддержки инноваций. Правительство Саратовской области. URL: <https://saratov.gov.ru/gov/auth/minprom/innovaci/infrastruktura.php> (дата обращения: 22.03.2025).
2. Статистика региона. Инвестиционный портал Саратовской области. URL: <https://investinsaratov.ru/ru/about/statistika-regiona/> (дата обращения: 22.03.2025).
3. Давыдова О. В., Скорина Е. Э., Волчкова Е. Н. Развитие инвестиционного потенциала Саратовской области и повышение ее привлекательности // Вопросы студенческой науки. 2022. № 3. С. 105-116.
4. Кузнецова И. С., Чувакова А. Л., Закинчак А. И. Социально-экономическое развитие Саратовской области // Актуальные вопросы организации управления в РСЧС. 2022. № 7. С. 200-208.
5. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Саратовской области. URL: <https://64.rosstat.gov.ru/> (дата обращения: 22.03.2025).

**Антонова А. Ю.**

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

### **«ИНФОЦЫГАНСТВО» КАК ДЕСТРУКТИВНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ**

В обращении Президента к Федеральному Собранию от 29.02.2024 г. глава государства обратил внимание на проблему квалифицированных кадров [1]. В связи с возросшим уровнем профессиональной мобильности значительно вырос спрос на курсы повышения квалификации или переквалификации, вследствие чего увеличилось и предложение, а информационные технологии упростили процесс коммуникации. Увеличение спроса можно проследить по возрастанию транзакций в категории онлайн образование. Так, исследование T-Data по данным Т-Банка [2] показало значительный прирост с 2018 года по 2021 на 4900, тенденция возрастания отражена на рисунке 1.

В поле «инфобизнеса» сформировался блок онлайн-курсов, тренингов и марафонов. И так как данная сфера находится на ранней стадии правового регулирования, не все продаваемые продукты оказались качественными, поэтому появился термин «инфоцыганство».

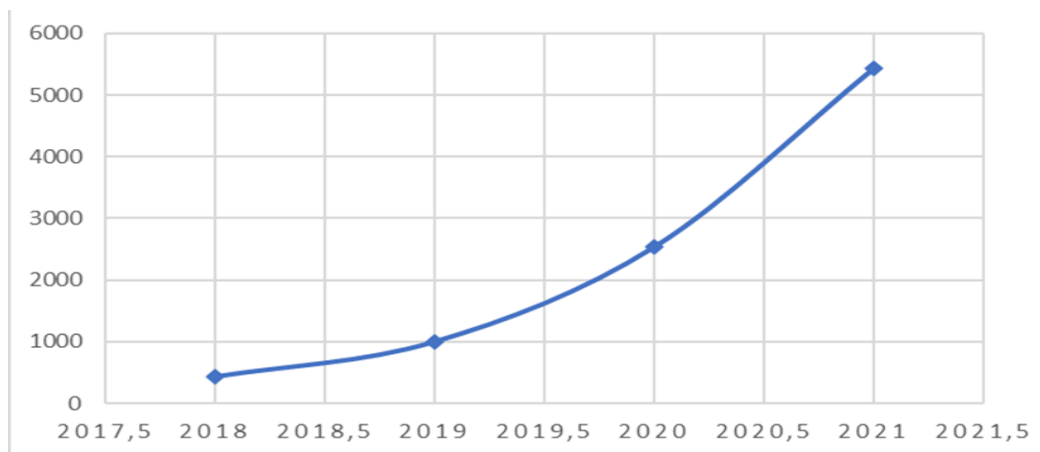


Рисунок 1 - Увеличение количества транзакций в категории онлайн-образование [2]

«Инфоцыганство» – это неофициальный термин, появившийся в медиа пространстве и означающий обучение общедоступной, некачественной информации. Характеризуется агрессивной рекламой, психологическим воздействием, транслированием «успешного успеха», стремлением рассказать за деньги «секретную технику», в которую сами инфоцыгане не верят [3].

Наиболее распространено явление инфоцыганства в следующих областях: психология, фитнес, лечение здоровья, бизнес. Неквалифицированные менторы способны не только дезинформировать или дать некачественные, неточные знания, но и нанести вред. Так как большинство данных сфер непосредственно относится к человеку и к социуму, то необходимо наличие компетентных научных знаний, ведь человеческая психика и здоровье одна из сложнейших и уязвимых сфер. Кроме того, после прохождения таких курсов на рынок труда выходят неквалифицированные специалисты, что в условиях высокого темпа научного развития, тормозит экономическое развитие, создавая дефицит компетентных работников. А ведь это одна из наиболее важных проблем, поднимаемых Президентом в послании к Федеральному Собранию [1].

О проблеме «Инфоцыганства» в России сигнализировало увеличение обращений граждан в Роскомнадзор [4] по распространению в сети Интернет противоправной информации и т.д., за 2 года с 2020 г. процент обращений увеличился на 23%. Кроме того, обучение в сфере бизнеса предполагает наличие специальных знаний, статистической и аналитической работы, и отчасти заключается в наличии собственного успешного бизнеса, но даже при этих условиях ведение бизнеса во многом зависит от множества внешних факторов, от предпринимательских способностей индивида и размера капитала. Тем не

менее в интернет пространстве находится значительное количество предложений курсов именно с таким уклоном, пользующихся спросом.

Одним из родоначальников данного направления стал институт «Бизнес молодость» [5]. Он был основан в 2010 году Петром Осиповым и Михаил Дашкиевым. Споры по поводу методов обучения актуальны и на сегодняшний день. Площадка была создана с целью обучения предпринимательской деятельности и разборке кейсов, в ходе рекламы использовались агрессивные маркетинговые методы, множественные лозунги о возможности большого заработка, упор на мотивационную составляющую, а не на качество знаний. Тем не менее «Бизнес молодость», действительно, пользовалась успехом, феномен заключался в простоте и фокусе на результате. В 2020 году институт был ликвидирован, тому способствуют 3 причины. Во-первых, раскол внутри основателей. Во-вторых, возникновение трудностей в ковидный период. В-третьих, возросшая конкуренция. В связи с тем, что на курсах менторы не смогли обучить бизнесу, но показали на своем опыте, что обучение бизнесу, нежели его ведение намного выгоднее. В этом и заключается суть инфоцыганства.

Невнимательные граждане ведутся на такую возможность обучения, ведь порой отличить качественные курсы от некачественных становится трудно, они все лицензированы, а, следовательно, компетентны. Это не так, и на сегодняшний день этим вопросом занялась Государственная Дума. Активно проводятся обсуждения инициативы о принятии Госта в сфере онлайн образования, так как создаваемые блогерами программы не отвечают современному уровню знаний и зачастую их нельзя применить на практике. Следует обратить внимание на то, что начавшиеся в органах власти правовые разработки регулирования данной сферы привели к значительному сокращению доходов блогеров и вследствие, уменьшению предложения. Тенденция снижения доходов ярко выражена на промежутке с 2022 по 2023 года, где падение составило 3,5 млрд.

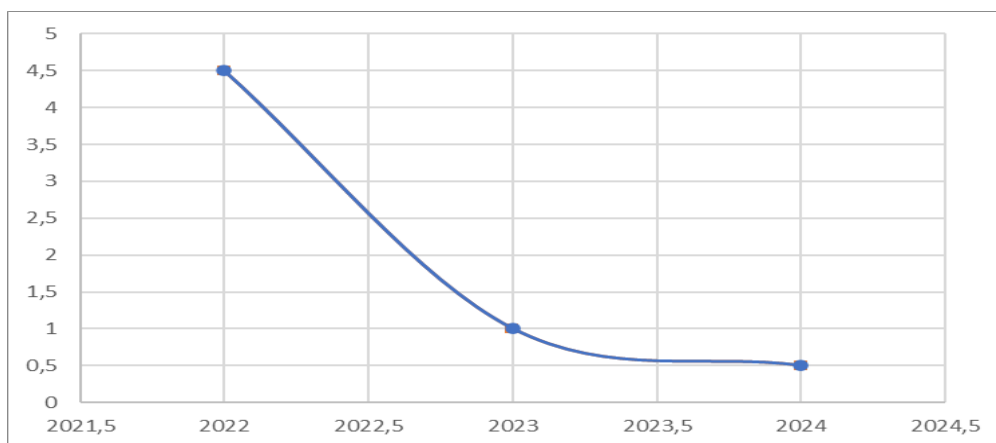


Рисунок 2 - Снижение доходов блогеров-менторов, млрд руб. [6]

Также стоит отметить проблему не полной просвещенности населения, так как вместо того, чтобы обращаться в квалифицированные службы, например, «Мой бизнес» [6], люди обращаются к некомпетентным менторам. Центры «Мой бизнес» реализуют национальный проект России, оказывая поддержку малому и среднему бизнесу: информационно-консультационную, имущественную и образовательную помощь.

В современном мире в связи с развитием технологий, образование трансформируется, все более уходя в интернет-среду, где на сегодняшний день регулирование данного сектора не развито. Часто в инфополе появляются продукты, содержащие общедоступные и некачественные знания, а также во многом несоответствующие национальным интересам. Государству предстоит большая работа, так как необходимо ликвидировать некачественные продукты, но при этом сохранить возможность свободного и частного предпринимательства в «инфобизнесе». В первую очередь необходимо создание ГОСТа и правовых норм, затем создание комиссии. Ужесточение регулирования будет способствовать упадку предложения некачественных интернет-продуктов, что окажет влияние как на рынок труда, так и на сектор предпринимательства.

### **Список литературы**

1. Обращение Президента России к Федеральному Собранию от 29.02.2024 г. URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/transcripts/messages/73585> (дата обращения: 27.04.2025)
2. Исследование Tinkoff Data: в России удвоился спрос на образовательные курсы. URL: <https://www.tbank.ru/about/news/04052022-tinkoff-data-research-demand-for-educational-courses-doubled-in-russia/> (дата обращения: 26.04.2025).
3. Олефирова А. В., Рокутова Е. А. Инфоцыганство как явление в интернет-пространстве // Вестник науки. 2022. № 6 (51). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/infotsyganstvo-kak-yavlenie-v-internet-prostranstve> (дата обращения: 27.04.2025).
4. Роскомнадзор. URL: <https://rkn.gov.ru/> (дата обращения: 27.04.2025).
5. Смерть «Бизнес Молодости»: как два чебоксарца построили компанию на миллиард и почему закрывают самый скандальный инфобизнес в России. URL: <https://www.forbes.ru/karera-i-svoy-biznes/407759-smert-biznes-molodosti-kak-dva-cheboksarca-postroili-kompaniyu-na> (дата обращения: 27.04.2025).
6. Национальный онлайн-портал для предпринимателей Мойбизнес.рф. URL: <https://мойбизнес.рф/> (дата обращения: 27.04.2025).

## **ОСОБЕННОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

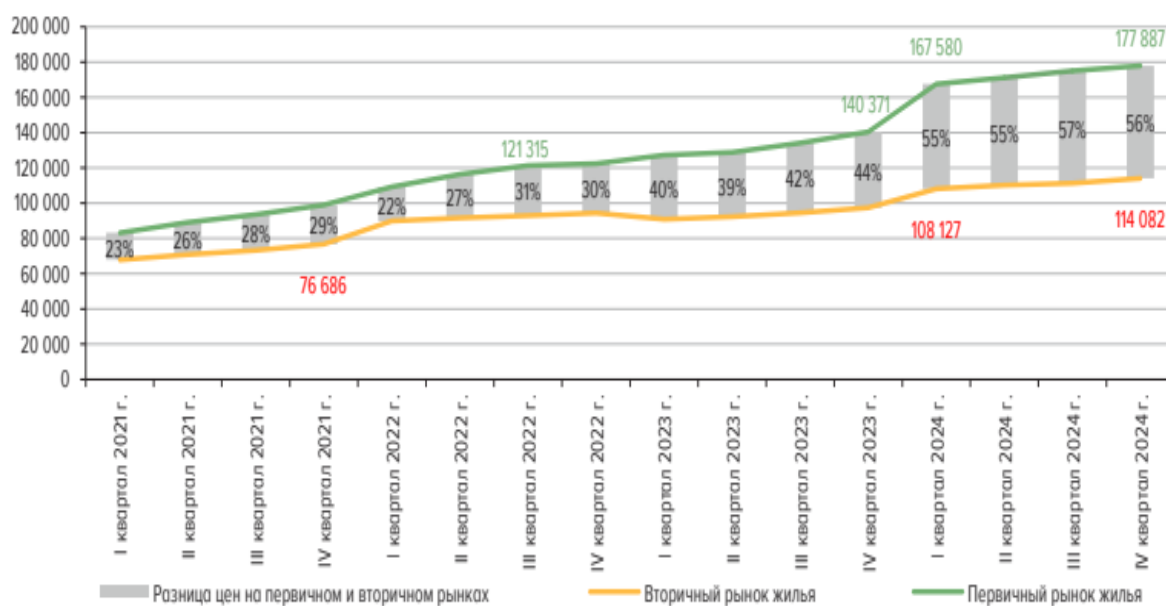
Рынок недвижимости является ключевым элементом экономики и частью национального богатства государства. Его роль обусловлена важностью удовлетворения потребностей общества в жилых и нежилых помещениях, долей сектора в ВВП страны, мультипликативным эффектом воздействия на смежные отрасли. В рамках данной работы особое внимание будет уделено анализу сектора жилой недвижимости.

Рынок жилой недвижимости можно определить, как систему экономических отношений, складывающихся в процессе производства, обмена и потребления жилой недвижимости. Эти отношения образуются на основе взаимодействия спроса и предложения, в результате которого образуется равновесная цена на жильё, механизмов инвестирования в жилую недвижимость, а также институтов, обеспечивающих функционирование рынка.

Анализ ценовых тенденций на жилую недвижимость показывает, что в IV квартале 2024 г. средняя цена за 1 кв. м на первичном рынке жилья увеличилась на 1,6%, до 177,9 тыс. руб.4 (в III квартале 2024 г. прирост составил 2,3%). Прирост цен на первичном рынке наблюдался в большинстве регионов, в большей степени в Еврейской автономной области (+19,6% за квартал). На вторичном рынке в IV квартале 2024 г. также наблюдалось незначительное повышение цен: средняя цена 1 кв. м жилья составила 114,1 тыс. руб.4, что на 2,5% больше показателя III квартала 2024 года (рис. 1). Максимальный прирост цен в региональном разрезе наблюдался в Ленинградской области (+13,2% за квартал). Разрыв цен на первичном и вторичном рынках жилья по итогам IV квартала 2024 г. сложился на уровне 56% (-1 п.п. за квартал). Наибольшее превышение средней цены на первичном рынке жилья над средней ценой вторичного рынка зафиксировано в Московской области – 74%. При этом в 10 регионах стоимость жилья на вторичном рынке была выше, чем на первичном, в том числе в Карачаево-Черкесской Республике (разрыв цен составил 30%) [2].

Согласно данным Банка России, с июля 2023 года наблюдается стабильно растущая тенденция средневзвешенных ставок по кредитам, включая ипотеку: ставки возросли с 12,33% в июле 2023 года до 22,38% в январе 2025 года.

За последние три года ипотечное кредитование остаётся труднодоступным для большей части населения.



\* По данным Росстата. Средняя цена 1 кв. м общей площади квартир с определенным числом комнат каждого типа жилья в отчете каждой отобранной для наблюдения организации определяется на основании данных о фактических ценах сделок, совершенных в конце квартала, в расчете на 1 кв. м общей площади, взвешенных на количество общей реализованной площади квартир отдельно на первичном и вторичном рынках жилья.

Рисунок 1 - Средняя цена за 1 кв. м. жилья на первичном и вторичном рынках [2]

Рост процентных ставок делает ипотечные кредиты менее привлекательными для потребителей, что приводит к уменьшению числа сделок и, как следствие, снижению спроса на жильё. Кроме того, отмена и изменения в льготных ипотечных программах существенно ограничивают доступность финансирования для широких слоёв населения [3].

Государственная программа льготного ипотечного кредитования на первичном рынке жилья прекратила свое действие в июле 2024 года, но программы "Семейная ипотека" (под 6%) и "IT-ипотека" продолжают функционировать до 2030 года. При этом условия их предоставления претерпевают изменения. В отношении "Семейной ипотеки" с 1 апреля 2025 года можно будет использовать на покупку вторичного жилья в некоторых российских городах [4]. Однако эффект от расширения программы на прирост ипотечного портфеля банков будет незначительным. Такой прогноз приводится в аналитическом отчете Центробанка о развитии банковского сектора в России в феврале 2025 года. В феврале 2025 года по всем льготным ипотечным программам было выдано кредитов на 198 млрд руб., говорится в отчете. Это почти вдвое больше, чем в январе нынешнего года — тогда выдача льготных кредитов составила 106 млрд руб.

Что касается "IT-ипотеки", с 2025 года Москва и Санкт-Петербург будут исключены из списка регионов, участвующих в программе, что, вероятно, приведет к снижению интереса к новым строительным проектам в этих городах. Застройщики также предлагают собственные

программы с субсидированными ставками (от 0,1% до 5%) на ограниченный период, после которого процентная ставка увеличивается до рыночного уровня [5].

В процессе исследования был проанализирован как первичный, так и вторичный сектор жилой недвижимости во всем его многообразии.

Наибольший интерес представляет рынок элитной недвижимости, где наблюдается значительная концентрация максимальных цен, активного спроса и предложения. Данные условия создают благоприятную основу для возникновения спекулятивных процессов, что, в свою очередь, повышает вероятность формирования ценового пузыря на данном сегменте рынка. Рост цен, обусловленный спекулятивной активностью, может свидетельствовать о дестабилизации рынка и указывать на то, что цена на элитную недвижимость не всегда адекватно отражает её истинную рыночную стоимость. Прежде чем подробно рассмотреть эти детали, необходимо обозначить, что именно подразумевается под термином «рынок элитной недвижимости» и какие объекты включаются в данное определение.

Элитным жильём в РФ можно считать недвижимость, которая находится в центре города или в престижных районах и обладает такими характеристиками, как высокий ценовой сегмент и уровень комфорта, уникальные архитектурные решения, безопасность и приватность, камерность [6]. Понятие элитной недвижимости может различаться в зависимости от региона. Например, в Москве это исторический центр, районы внутри Садового кольца, в Санкт-Петербурге — квартиры в домах с видом на Неву, в Сочи и других курортных городах — близость к морю.

Анализируя российский рынок элитной недвижимости, можно отметить, что основной объем спроса на объекты премиум-класса генерируется покупателями из Москвы и Подмосковья, а также из ряда крупных региональных центров, таких как Нижний Новгород, Ростов-на-Дону, Краснодар и Екатеринбург. В перечень городов, проявляющих значительный интерес к дорогостоящей недвижимости, входят также Уфа, Санкт-Петербург, Сочи, Казань и Тюмень (рис. 2).

Основным драйвером спроса выступают объекты, находящиеся в процессе строительства, на которые приходится около 85% всех обращений. Год назад соотношение между готовыми и строящимися объектами было примерно 1 к 3. Чаще всего, потенциальные покупатели элитного жилья отдают предпочтение квартирам (около половины запросов), на жилые дома приходится примерно треть, в то время как апартаменты и машино-места интересуют 10% и 7% клиентов соответственно.

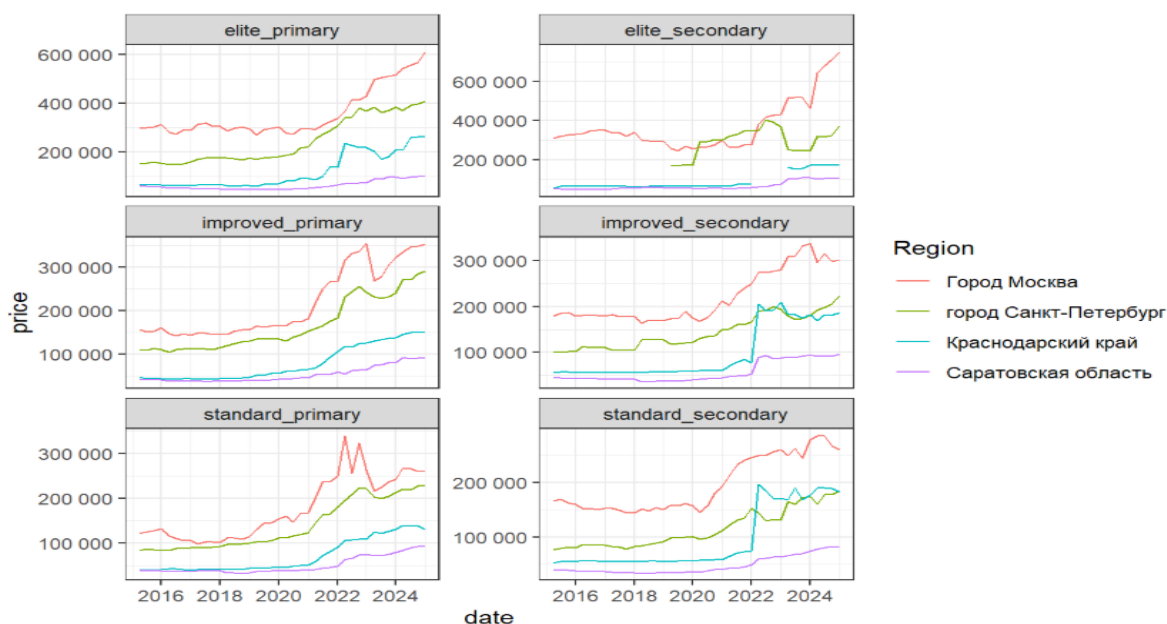


Рисунок 2 - Цена за 1 кв. м. в разных городах Российской Федерации

Авторами было проведено исследование ценовой ситуации на рынке недвижимости в различных федеральных округах Российской Федерации.

Представленные графики демонстрируют опережающий рост стоимости квадратного метра элитного жилья по сравнению с другими сегментами рынка, что не подкреплено очевидными факторами или обоснованиями. Исключение составляет Северо-Кавказский федеральный округ, где цены на элитную недвижимость сопоставимы с ценами на жилье эконом-класса. При этом, стоимость элитного жилья на вторичном рынке превышает стоимость первичного элитного жилья (рис. 3).

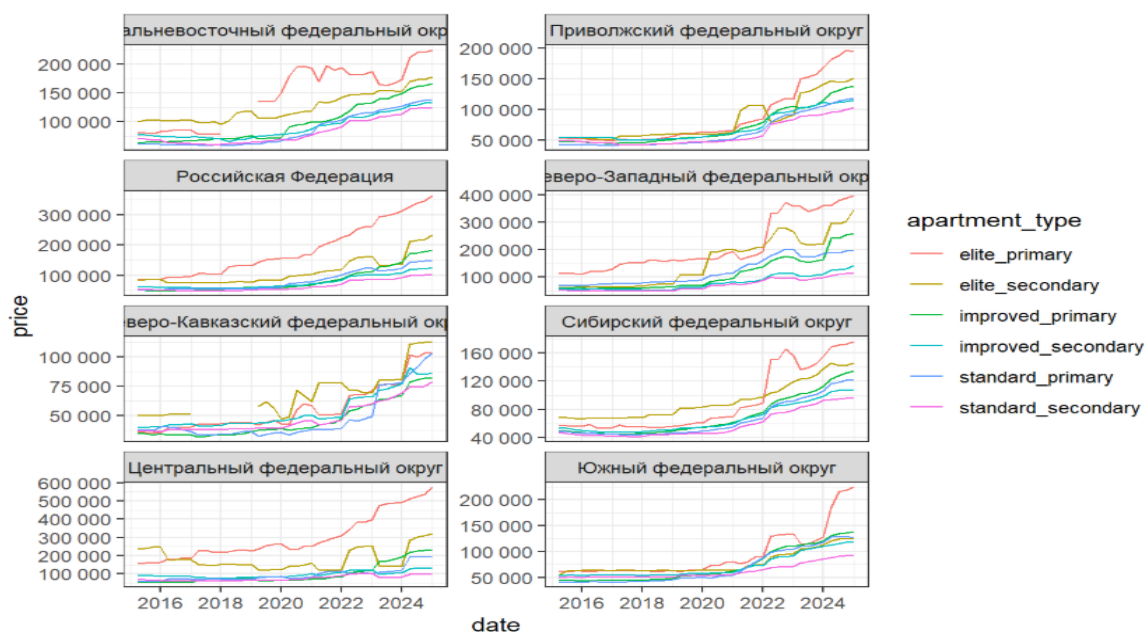


Рисунок 3- Стоимость 1 кв. м. в различных сегментах недвижимости по округам Российской Федерации

В итоге, сложившаяся конъюнктура на рынке жилья требует пристального изучения. Колебания в доступности займов и преобразования в государственных программах поддержки для приобретателей жилья существенно сказываются на рыночной активности. В премиальном сегменте недвижимости прослеживается вызывающая беспокойство тенденция, сигнализирующая о вероятности образования спекулятивного пузыря. Увеличение стоимости данного типа жилья зачастую не имеет под собой объективных оснований, что порождает сомнения в подлинной ценности объектов и перспективах их дальнейшего ценообразования.

### **Список литературы**

1. Рынок жилья. Экономика от А до Я: Тематический справочник.. URL: [https://economic\\_a\\_ya.academic.ru/1320/Рынок\\_жилья](https://economic_a_ya.academic.ru/1320/Рынок_жилья) (дата обращения: 11.03.2025).
2. Сведения о рынке ипотечного жилищного кредитования в России. Центральный банк Российской Федерации. Январь 2025 года. Информационный бюллетень. Статистические показатели. URL: [https://cbr.ru/Collection/Collection/File/55180/mortgage\\_lending\\_market\\_2501-57.pdf](https://cbr.ru/Collection/Collection/File/55180/mortgage_lending_market_2501-57.pdf) (дата обращения: 13.03.2025).
3. Процентные ставки по кредитным и депозитным операциям кредитных организаций в рублях. Центральный банк Российской Федерации. URL: [https://cbr.ru/statistics/bank\\_sector/int\\_rat/0723/](https://cbr.ru/statistics/bank_sector/int_rat/0723/) (дата обращения: 13.03.2025).
4. Густова Н. Какие льготные программы ипотеки останутся доступны россиянам в 2024 году. URL: <https://realty.rbc.ru/news/65a57ec59a7947355f83af5f> (дата обращения: 16.03.2025).
5. О развитии банковского сектора Российской Федерации. Центральный банк Российской Федерации. URL: [https://cbr.ru/analytics/bank\\_sector/develop/](https://cbr.ru/analytics/bank_sector/develop/) (дата обращения: 16.03.2025).
6. Элитная недвижимость: большой разбор. Ипотека Центр. URL: <https://ipoteka.center/blog/article/elitnaya-nedvizhimost-bolshoj-razbor> (дата обращения: 16.03.2025).

**Балабонин А. С.**

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

### **МЕТОДИКА ОЦЕНКИ УРОВНЯ КОРПОРАТИВНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В ОРГАНИЗАЦИИ**

В условиях быстро меняющегося рынка, где угрозы безопасности становятся все более разнообразными и сложными, оценка уровня

корпоративной безопасности приобретает особую значимость. Предприятия, стремящиеся к устойчивому развитию и конкурентоспособности, должны не только внедрять меры защиты, но и регулярно анализировать их эффективность. Методики оценки уровня корпоративной безопасности позволяют выявлять уязвимости, адаптироваться к новым вызовам и минимизировать риски.

Существует ряд методик для оценки корпоративной безопасности, каждая из которых обладает своими особенностями и областью применения. Среди наиболее известных можно выделить такие как «Оценка угроз безопасности информации» утвержденная ФСТЭК от 05.02.2021, «Оценка эффективности системы управления информационной безопасностью» приказ ФСБ №213 от 11.05.2023, «Методика оценки уровня и меры обеспечения экономической безопасности предприятия» предложенная И.А. Сергеевой [1, с. 56], «Оценка кадровой безопасности предприятия с помощью индикаторного подхода» описанная в работе Цветковой И. И. [2, с. 163].

Оценка уровня корпоративной безопасности – это процесс систематической проверки состояния защиты компании с целью её возможности противостоять существующим угрозам.

В связи с необходимостью диагностики текущего состояния корпорации необходимость в разработке четких критериев, показателей и уровней безопасности, с помощью количественного и качественного подхода.

Количественный подход позволяет оценивать эффективность мер безопасности путем измерения конкретных метрик, таких как частота, стоимость ущерба, скорость реагирования на угрозы и другие данные, выраженные в цифрах.

Качественный подход фокусируется на описании и анализе рисков, их источников и потенциальных последствий. Метод не предполагает использования точных числовых значений, но позволяет понять, какие угрозы наиболее актуальны организации и почему.

В качестве примера применения качественного подхода можно рассмотреть методы исследования как интервьюирование, SWOT – анализ, изучение документации или экспертной оценки. Данный подход особенно полезен на начальных этапах оценки, когда необходимо выявить основные угрозы и понять их природу.

В анализе корпоративной безопасности сложность составляет определение пороговых значений, отражающих степень достижения целей компаний.

Методику оценки корпоративной безопасности можно разбить на три этапа (рисунки 1).

Для оценки безопасности можно предложить методику, где распределение уровней корпоративной безопасности определяется

посредством бального метода (таблица 1). Можно предложить четыре уровня, а именно высокий, средний, минимальный, критический и оценивать их по шкале от 0 до 100 баллов.

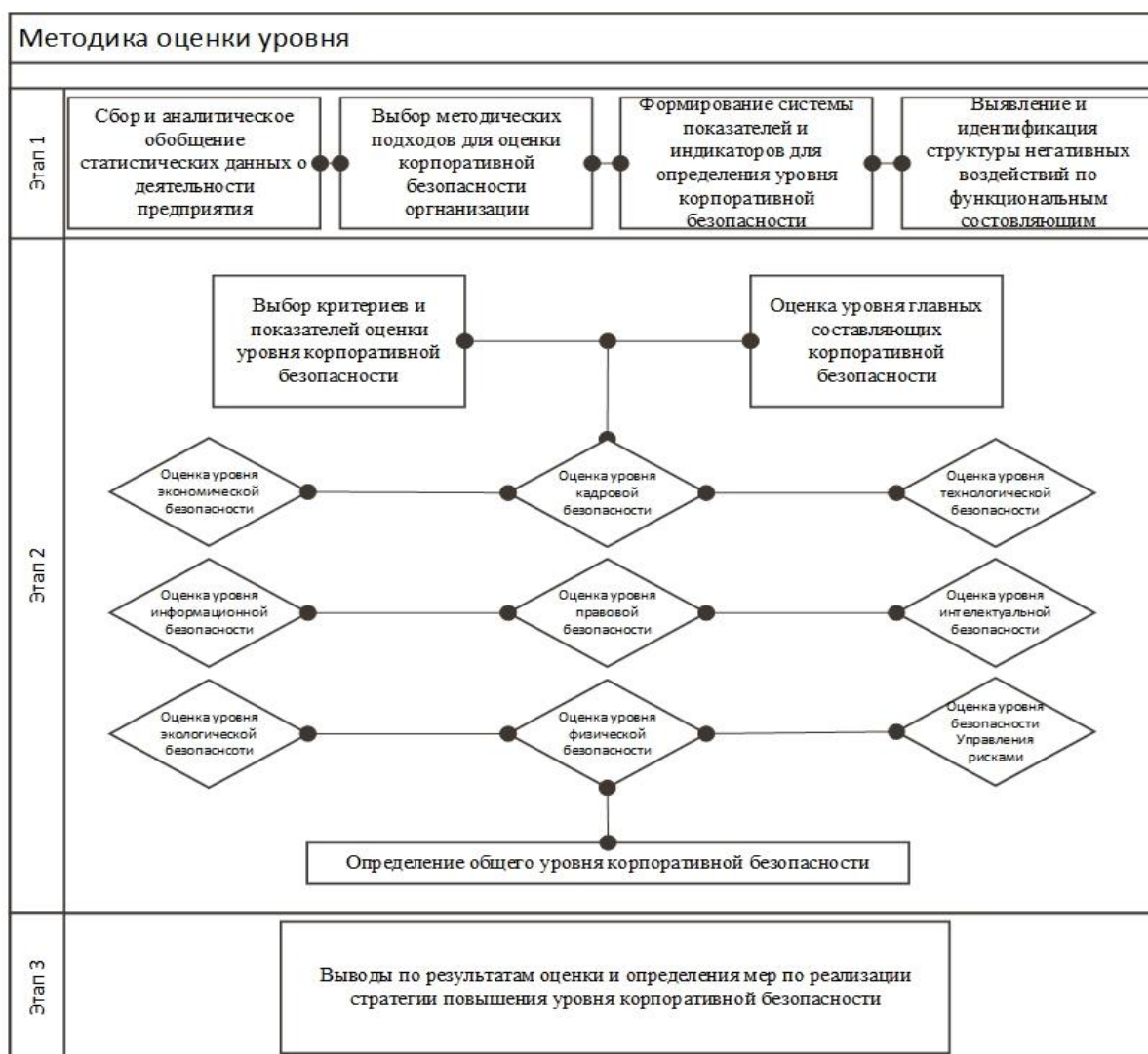


Рисунок 1 – Этапы оценки корпоративной безопасности в организации [3]

Таблица 1 - Градация уровней корпоративной безопасности

| Уровень корпоративной безопасности предприятия | Значение показателя корпоративной безопасности | Характеристики уровней корпоративной безопасности организации                |
|------------------------------------------------|------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|
| Высокий                                        | 80-100                                         | Предприятие имеет высокий уровень защиты. Риски минимальны.                  |
| Средний                                        | 60-79                                          | Предприятие имеет хороший уровень защиты, но есть незначительные уязвимости. |
| Минимальный                                    | 20-59                                          | Предприятие имеет базовый уровень защиты, но есть существенные риски.        |
| Критический                                    | 0-19                                           | Предприятие не защищено. Высокие риски уязвимости.                           |

Коэффициент безопасности предприятия можно определять как сумму значений сводных показателей с учётом весовых коэффициентов:

$$KB = \sum_{i=1}^0 СП_i \times \omega_i \# \quad (1)$$

где КБ – коэффициент безопасности;

$СП_i$  — это сумма значений показателей безопасности;

$\omega_i$  – сумма весовых коэффициентов.

В свою очередь сводный показатель можно рассчитать по формуле, приведенной ниже:

$$\sum СП_i = П_{эк} + П_{инф} + П_{физ} + \dots + П_i \# \quad (2)$$

где  $П_{эк}$  – показатель экономической безопасности;

$П_{инф}$  – показатель информационной безопасности;

$П_{физ}$  – показатель физической безопасности и т.д.

Показатель  $П_i$  формируется на основе данных внутренних и внешних источников. Данные собираются, нормализуются и обрабатываются для расчета значения показателя. Каждый показатель отражает конкретный аспект безопасности и позволяет оценить уровень защищённости.

Формула для нормализации и перевода значений в баллы:

$$П_i = \frac{X_{max} - X}{X_{max} - X_{min}} \times 100 \# \quad (3)$$

где  $X$  – текущее значение показателя (например, финансовые потери) и соответственно его минимальные и максимальные значения;

$$\sum \omega_i = \omega_1 + \omega_2 + \omega_3 + \dots + \omega_n = 1 \# \quad (4)$$

Сумма весовых коэффициентов всегда должна равняться единице как это показано в формуле (4).

В качестве примера рассчитаем коэффициент безопасности для  $N$  предприятия. Данные для расчета представлены в таблице (2):

Таблица 2 - Данные для расчета коэффициента безопасности  $N$  предприятия

| Экономическая безопасность |               | Физическая безопасность |                | Информационная безопасность |                |
|----------------------------|---------------|-------------------------|----------------|-----------------------------|----------------|
| $П_{эк}$ , баллы           | $\omega_{эк}$ | $П_{физ}$ , баллы       | $\omega_{физ}$ | $П_{инф}$ , баллы           | $\omega_{инф}$ |
| 85                         | 0,4           | 60                      | 0,3            | 90                          | 0,3            |

Тогда коэффициент безопасности будет равен:

$$KB = (85 \times 0,4) + (60 \times 0,3) + (90 \times 0,3) = 79 \# (5)$$

Коэффициент безопасности соответствует среднему уровню, согласно установленной ранее градации (таблица 1).

Практики советуют значения весовых коэффициентов принимать средними по отрасли или определять экспертным путем [4].

По результатам оценки можно сформулировать предложения, направленные на поддержание или повышение уровня безопасности и как функциональных составляющих, так и предприятия в целом.

На основе полученных данных становится возможным разработать комплексный план действий, который будет учитывать как краткосрочные задачи, такие как устранение выявленных рисков, так и долгосрочные цели, включая формирование культуры безопасности среди сотрудников и интеграцию современных технологий для минимизации угроз.

### **Список литературы**

1. Сергеева И. А., Тактарова С. В., Сергеев А. Ю. Методика оценки уровня и меры обеспечения экономической безопасности предприятия // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. 2023. № 1. С. 56–69. DOI:10.21685/2227-8486-2023-1-3.
2. Цветкова И. И. Оценка кадровой безопасности предприятия с помощью индикаторного подхода // Научный журнал «Бюллетень науки и практики». 2017. № 1. С. 163-169.
3. Сергеева И. А., Сергеев А. Ю. Комплексная система обеспечения экономической безопасности предприятия: учеб. Пособие; – Пенза: Изд-во ПГУ, 2017. 124 с.
4. Спиридонов С. Б., Булатова И. Г., Постников В. М. Анализ подходов к выбору весовых коэффициентов критериев методом парного сравнения критериев // Интернет-журнал «Науковедение». 2017. Т. 9, №6. С. 1-24.

**Безгинов А.В.**

студент 1 курса Института истории и международных отношений  
СГУ им. Н.Г.Чернышевского

### **ПРОБЛЕМА СОКРАЩЕНИЯ КОЛИЧЕСТВА МЕСТ НА ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАПРАВЛЕНИЯХ В ВЫСШЕМ ОБРАЗОВАНИИ РОССИИ**

Начало XXI в. оказалось богатым на события, которые заставили говорить о необходимости изменить содержание экономического образования. Практически каждое крупное потрясение (Великая рецессия 2007-2009 гг., пандемия COVID-19 или кризис межгосударственных отношений России и Запада) сопровождалось предложениями реформировать систему подготовки экономистов [1, с. 6].

В последние годы в российском образовании наблюдается отчетливая тенденция к сокращению количества мест на экономических и других социально-гуманитарных направлениях. Эта политика, инициированная Министерством науки и высшего образования РФ, вызывает неоднозначные оценки в академическом сообществе, среди абитуриентов и работодателей. Рассмотрим более подробно суть проблемы, ее предпосылки и возможные последствия для системы образования и рынка труда в России.

Министерство придерживается четкой позиции: количество мест на социально-экономических направлениях не соответствует реальным потребностям государства. По мнению министра, на рынке труда не наблюдается востребованности специалистов данного профиля в тех объемах, в которых их выпускают вузы.

Статистика подтверждает, что за последние пять лет происходит последовательное сокращение бюджетных мест на экономические специальности. К 2024 году ситуация усугубилась: по данным НИУ ВШЭ, по сравнению с 2022 годом, произошло заметное сокращение приема на ряд гуманитарных и социально-экономических направлений. Количество студентов уменьшилось на направлениях лингвистики и иностранных языков (на 9,8%), политологии (на 10,7%), экономики (на 2,5%), юриспруденции (на 1,8%) и международных отношений (на 5,2%).

Предполагается сокращение и числа внебюджетных позиций по указанным специальностям: министерство считает их недостаточно востребованными. В этот список попали также журналистика, политология, экономика, юриспруденция и менеджмент. Освободившиеся квоты планируется перераспределить в пользу технических, инженерных и IT-специальностей. Реализация этих изменений намечена на 2026 год.

Особенно тревожная ситуация складывается для экономического образования. По официальным данным, 86% студентов экономических специальностей обучаются на платной основе. Это означает, что спрос на данное направление со стороны абитуриентов и их семей остается высоким, несмотря на сокращение бюджетных мест.

Однако государственная политика направлена на переориентацию образовательной системы в сторону подготовки кадров для технологического сектора. Это соответствует глобальному тренду цифровизации экономики и актуальным потребностям в технических специалистах. Такая политика обусловлена несколькими факторами:

- дисбалансом на рынке труда (переизбыток выпускников экономических специальностей при дефиците инженерных кадров);
- стратегией ориентации страны на развитие технологического сектора экономики;

– необходимостью импортозамещения в условиях санкционного давления;

– изменением структуры высшего образования в соответствии с задачами экономического развития страны;

– оптимизацией бюджетных расходов на образование и др.

Политика сокращения мест для студентов-экономистов может вызвать как позитивные, так и негативные последствия для системы образования и рынка труда:

1. Повышение конкуренции и качества образования. Сокращение мест на определенные направления подготовки повысит конкуренцию среди абитуриентов и, как следствие, качество подготовки поступающих. Вузы смогут привлекать наиболее подготовленных кандидатов.

2. Риск элитаризации экономического образования. Уменьшение количества бюджетных мест и контроль за платным приемом может привести к тому, что качественное экономическое образование станет менее доступным для талантливых абитуриентов из малообеспеченных семей. Это создает риск элитаризации образования в данной сфере.

3. Трансформация программ и междисциплинарность. Вузы будут трансформировать свои экономические программы, делая их более междисциплинарными, включая элементы технических наук, программирования и анализа данных, чтобы повысить востребованность выпускников на рынке труда.

4. Региональные диспропорции. Сокращение мест может неравномерно отразиться на регионах России. В столичных вузах, вероятно, сохранится высокий спрос и конкуренция, в то время как региональные вузы могут столкнуться с более серьезными проблемами набора и сохранения качества образования.

Однако, как показывают данные статистики, во многих развитых странах, несмотря на активное развитие технологического сектора, экономическое образование остается востребованным и престижным. В США, Великобритании, Сингапуре и других странах бизнес-школы и экономические факультеты пользуются стабильным спросом, а их выпускники успешно трудоустраиваются.

Российская ситуация отличается тем, что государство занимает более активную позицию в регулировании структуры высшего образования, стремясь привести ее в соответствие с приоритетами экономического развития и кадровыми потребностями. В сложившихся условиях экономическое образование в России может развиваться по нескольким сценариям:

1. Адаптация к новым реалиям. Вузы могут адаптировать программы, делая их более прикладными и ориентированными на конкретные потребности рынка труда — например, усиливая подготовку

в области цифровой экономики, финансовых технологий, аналитики данных.

2. Повышение качества образования. Сокращение количественных показателей может стимулировать вузы к повышению качественных характеристик образования, внедрению инновационных методик обучения, усилению практического компонента подготовки.

3. Развитие партнерства с бизнесом. Для повышения востребованности выпускников вузы могут расширять сотрудничество с предприятиями и организациями, вовлекая их в образовательный процесс и создавая совместные программы подготовки.

Проблема сокращения мест для студентов экономических направлений в российских вузах отражает более широкие процессы трансформации системы высшего образования в контексте меняющихся экономических реалий и государственных приоритетов. Эта политика направлена на устранение дисбаланса на рынке труда и приведение структуры образования в соответствие с актуальными потребностями экономики.

Однако важно сохранить качество и доступность экономического образования, адаптируя его к современным требованиям, но не допуская утраты накопленного образовательного потенциала. Баланс между государственным регулированием и академической автономией, между техническими и социально-экономическими направлениями подготовки, между образовательными традициями и инновациями — ключевой фактор успешного развития высшего образования в России.

### **Список литературы**

1. Аузан А. А. Российское экономическое образование: образ ближайшего будущего / А. А. Аузан, А. А. Мальцев, А. А. Курдин // Вопросы экономики. 2023. № 10. С. 5-26. DOI 10.32609/0042-8736-2023-10-5-26. EDN AUKXPK.
2. Клишина К. А. Направления трансформации системы высшего образования России для эффективного социально-экономического развития страны // Тенденции развития науки и образования. 2022. № 81-3. С. 60-68. DOI 10.18411/trnio-01-2022-93. EDN UCADAV.

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

## **РАЗВИТИЕ ДИСТАНЦИОННОГО БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ**

Современная российская экономика немыслима без развитой системы дистанционного банковского обслуживания, которая за последние десятилетия претерпела колоссальную трансформацию, превратившись из вспомогательной опции в основной канал взаимодействия между банками и их клиентами. Этот путь был обусловлен комплексом технологических, экономических и социальных факторов, коренным образом изменивших ландшафт финансовых услуг в стране.

Дистанционное банковское обслуживание – это система предоставления финансовых услуг клиентам через цифровые или технические каналы связи, не требующих личного присутствия в отделении банка. Это может включать интернет-банкинг, мобильные приложения, телефонный банкинг, электронные кошельки, а также операций через банкоматы и терминалы. Такой формат позволяет выполнять основные банковские операции: переводы, оплаты, открытие счетов, мониторинг транзакций в любое время и в любом месте, где есть доступ к сети или устройству [1].

На заре своего появления, в 80-х годах прошлого века, дистанционные сервисы были представлены в основном телефонным банкингом и первыми, достаточно примитивными системами интернет-банкинга. Их функционал был ограничен преимущественно информационными услугами – проверкой баланса, получением выписки по счету и т. п. Клиенты воспринимали эти возможности скорее как дополнение к традиционному визиту в отделение, а не как полноценную альтернативу. Технологическая база того времени, включая скорость и доступность интернета, также накладывала свои ограничения, делая онлайн-операции не всегда удобными и быстрыми [2, с. 26].

Переломным моментом стал 2000-й год, когда началось массовое распространение широкополосного доступа в интернет и, что особенно важно, огромный рост использования смартфонов [3]. Мобильные технологии открыли совершенно новые горизонты для банковского сектора. Появление мобильных приложений кардинально изменило парадигму взаимодействия между клиентом и банковским сервисом. Банк буквально оказался в кармане у клиента, доступный в любое время и в любом месте. Это стимулировало банки активно инвестировать в разработку удобных, функциональных и безопасных мобильных платформ. Конкуренция между кредитными организациями стала мощным двигателем этого процесса: банки стремились предложить клиентам лучший пользовательский опыт, самый широкий набор функций и наиболее привлекательные условия через цифровые каналы [4].

Функциональность дистанционных систем стремительно расширяется. Если раньше речь шла в основном об информации и

простейших платежах, то сегодня через интернет-банк или мобильное приложение можно совершать практически любые операции: осуществлять переводы по номеру телефона через Систему быстрых платежей, оплачивать тысячи услуг, открывать и управлять вкладами, подавать заявки на кредиты и получать одобрение, покупать и продавать валюту, инвестировать в ценные бумаги, оформлять страховые продукты. Более того, многие банки стали развивать целые экосистемы, интегрируя в свои приложения нефинансовые сервисы – заказ такси, доставку еды, покупку билетов, запись к врачу, создавая для клиента единое цифровое пространство для решения повседневных задач.

На сегодняшний момент хорошо известно, что банки совершают большую часть операций посредством дистанционного взаимодействия. Это, в свою очередь, повышает востребованность онлайн-услуг банков. Исследования так же свидетельствуют о вовлечении многих граждан в сферу онлайн обслуживания со стороны банков, что в свою очередь является результатом политики, проводимой Банком России (рисунок).



Рисунок - Использование сервисов дистанционного банковского обслуживания в РФ, млн чел. [5]

Одним из заметных направлений стало совершенствование биометрических технологий. Например, Сбербанк активно расширяет применение системы оплаты «улыбкой». Если ранее эта технология тестировалась в ограниченном числе точек, то, по данным пресс-службы банка от февраля 2023 года, сервис стал доступен в тысячах торговых точек по всей стране, включая крупные сети супермаркетов. Это позволяет клиентам совершать покупки, даже если они забыли карту или телефон, что является значительным шагом в сторону упрощения повседневных платежей [6].

Развитие экосистем – еще один важный тренд в развитии дистанционного банковского обслуживания. Банки стремятся интегрировать в свои приложения не только финансовые, но и сопутствующие лайфстайл-сервисы. ВТБ, например, активно насыщает свое мобильное приложение «ВТБ Онлайн» дополнительными возможностями. Как отмечалось в пресс-релизе банка в ноябре 2023 года, клиенты могут через банковское приложение не только оплачивать ЖКУ или делать переводы, но и покупать билеты в театр, бронировать столики в ресторанах или записываться к врачу. Такой подход повышает лояльность клиентов, превращая банковское приложение в единую точку входа для решения множества повседневных задач [7].

Значительную роль в развитии дистанционного банкинга сыграла и позиция государства. Запуск Национальной системы платежных карт «Мир» и особенно Системы быстрых платежей (СБП) Банка России стали важными инфраструктурными проектами, которые сделали цифровые платежи и переводы еще более доступными, быстрыми и дешевыми для населения и бизнеса. Государственные программы по повышению финансовой грамотности и цифровизации услуг также способствовали росту доверия и вовлеченности граждан в использование онлайн-сервисов. Пандемия COVID-19 выступила неожиданным, но мощным катализатором, вынудив многих людей, ранее предпочитавших офлайн-обслуживание, освоить цифровые каналы из-за ограничений на передвижение и посещение общественных мест. Так, например, количество автокредитов начало заметно расти с 2021 году, несмотря на небольшое падение в 2020 [8, с .81-86].

Влияние развитого дистанционного банковского обслуживания на экономику России многогранно. Во-первых, это существенное повышение эффективности самого банковского сектора за счет оптимизации расходов на содержание филиальной сети и автоматизации многих процессов. Во-вторых, это рост финансовой доступности для населения, особенно в отдаленных регионах, где физическое присутствие банков ограничено. Люди получили возможность пользоваться современными финансовыми услугами без необходимости посещать банковский офис. В-третьих, развитие ДБО стимулирует рост безналичных расчетов, делая экономику более прозрачной и способствуя развитию электронной коммерции и других секторов цифровой экономики. Удобство и скорость онлайн-платежей и переводов упрощают экономические взаимоотношения между гражданами и бизнесом.

Однако вместе с бурным развитием возникают и новые вызовы. Вопросы кибербезопасности выходят на первый план, поскольку рост цифровых транзакций неизбежно привлекает мошенников. Банки и регулятор постоянно совершенствуют системы защиты, внедряют многофакторную аутентификацию, используют передовые технологии

для фрод-мониторинга, но и клиентам необходимо проявлять бдительность. Другой важной задачей остается преодоление цифрового неравенства – обеспечение доступа к дистанционным услугам и обучение необходимым навыкам для старшего поколения и жителей малых населенных пунктов с нестабильным интернет-покрытием.

В перспективе развитие дистанционного банковского обслуживания в России будет продолжаться по пути дальнейшей персонализации предложений на основе анализа больших данных и искусственного интеллекта, углубления интеграции с государственными и коммерческими сервисами, внедрения новых технологий аутентификации, таких как биометрия, и возможного развития концепций открытого банкинга. Дистанционные каналы окончательно закрепили за собой статус основного способа взаимодействия с банком, и их дальнейшее совершенствование будет оставаться ключевым фактором конкурентоспособности кредитных организаций и важным элементом современной российской финансовой системы.

#### **Список литературы**

1. Дистанционное банковское обслуживание. URL: <https://www.1mbank.ru/glossary/distantsionnoe-bankovskoe-obsluzhivanie/> (дата обращения: 23.04.2025).
2. Климин А. С. Интернет-банкинг: современное состояние и перспективы развития // Молодой учёный. 2016. № 2(106). С. 512-514. EDN VIBXDD.
3. Когда была изобретена широкополосная связь? URL: [https://translated.turbopages.org/proxy\\_u/en-ru.ru.76111648-680ffc95-184fd722-74722d776562/https/www.techradar.com/broadband/when-was-broadband-invented](https://translated.turbopages.org/proxy_u/en-ru.ru.76111648-680ffc95-184fd722-74722d776562/https/www.techradar.com/broadband/when-was-broadband-invented) (дата обращения: 21.04.2025).
4. Mobile Banking. The use of a mobile device to carry out financial transactions. Corporate Finance Institute. 2020. URL: <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/finance/mobilebanking> (дата обращения: 19.04.2025).
5. Business Internet Banking Rank 2022. Консалтинговое агентство Markswebb. URL: <https://www.markswebb.ru/report/business-internet-banking-rank-2022/> (дата обращения: 20.04.2025).
6. СберПресс – официальные новости Сбера. Оплата «Улыбкой». URL: <https://www.sberbank.ru/ru/sberpress> (дата обращения: 19.04.2025).
7. ВТБ Новости. Пресс-релизы. URL: <https://www.vtb.ru/about/press/> (дата обращения: 21.04.2025).
8. Соколинская Н. Э., Зиновьева Е. А. Банковский сектор до и после пандемии // Финансовые рынки и банки. 2020. № 6. С. 84-86.

## **ИТ-ЭКОНОМИКА: ВЫЗОВЫ И ТЕНДЕНЦИИ**

Современная экономика переживает трансформацию, движимую цифровыми технологиями. ИТ-экономика, основанная на интеграции информационных технологий во все сферы хозяйственной деятельности, становится ключевым драйвером глобального развития. Рынок труда ИТ-специалистов в России за последнее десятилетие претерпел значительные изменения, обусловленные цифровизацией экономики, санкциями и глобальными технологическими трендами. Несмотря на рост спроса на ИТ-услуги, сектор сталкивается с дефицитом квалифицированных кадров. Цель исследования – выявить ключевые тенденции, структурные проблемы и перспективы развития ИТ-рынка в России на основе анализа статистических данных, вакансий и государственных программ.

В январе 2025 года средняя зарплата по ИТ составила 190 тыс. руб. по данным Habr.карьер, и показала рост на 50тыс. руб. с января 2024 г. [1]. В данный момент рынок труда в ИТ можно назвать самым развивающимся, имеющим высокий спрос на специалистов и наиболее высокооплачиваемым. По данным SuperJob на 2024 г. количество вакансий в ИТ-отрасли увеличилось на 10% по сравнению с 2023 годом и на 73% по сравнению с 2022 г. [2].

Аккредитованная ИТ-компания – это организация, занимающаяся деятельностью, связанной с развитием компьютерных технологий, разработкой и поддержкой программного обеспечения и информационных продуктов. Основные условия аккредитации ИТ-компаний: определённые виды экономической деятельности, которые изложены в Приложении № 1 к Постановлению № 1729 от 30 сентября 2022 г; заработная плата у сотрудников должна быть не менее средней ЗП в данном регионе; выручка от ИТ-деятельности может быть чуть более 30% от всего оборота компании; наличие собственного сайта; согласие на раскрытие налоговой тайны [3]. Статут аккредитованной ИТ-компании даёт большое количество льгот как для работодателя, так и для сотрудника, что говорит о большой заинтересованности государства в развитии ИТ-сектора.

Одной из основных проблем современного ИТ-рынка – это большое количество онлайн-курсов, которые обещают быстрый старт в карьере, быстрое достижение успеха и доходов. Однако в реальности всё не так, и на позицию программиста требуется много навыков и знаний, которые эти самые онлайн-курсы не дают. Подобная проблема и с выпускниками ВУЗов: молодые люди получили в университетах только теорию, а современные работодатели требуют опыт участия в реальных проектах и

умение работать с современными технологиями, а учебные программы большинства ВУЗов России не дают эти умения. Всё это создаёт проблемы на входе в профессию: компаниям нужны опытные сотрудники, а на рынке труда огромное количество некомпетентных специалистов, которые создают конкурс в 2000 человек на 1 вакансию, что отпугивает молодых перспективных студентов. Но стоит заметить, что реклама онлайн-курсов строится только на успешности программистов, однако упускается важная деталь: в IT-отрасли требуются кадры различных специальностей. Менеджеры, финансовые аналитики, аналитики больших данных, экономисты, дизайнеры, маркетологи, технические лидеры никак не уступают по востребованности и зарплатам программистам. Также стоит отметить карьерный рост и состав в компаниях. В каждой организации существует иерархия сотрудников. «Junior» - начинающий специалист, к которому, как правило, представлен более опытный коллега в качестве наставника. «Middle» – средний специалист, которому можно поручить отдельную задачу. «Senior»-это опытный специалист, который готов взять на себя ответственность в разработке отдельного проекта и руководство группой младших сотрудников. «Lead» – самый старший сотрудник, который берет на себя всю реализацию и архитектуру проекта, руководит целым отделом разработки. На каждой позиции уровень заработной платы повышается в несколько раз, но и ответственности становится соразмерно больше. Данная иерархия есть и у менеджеров, и у аналитиков.

Существует известная в IT-сфере проблема: начинающие специалисты уровня «Junior» имеют низкую востребованность. Ниже приведена статистика вакансий по опыту работы от сервиса SuperJob [2].

Таблица – Статистика вакансий по опыту работы

| Требования к опыту работы     | Кол-во вакансий |
|-------------------------------|-----------------|
| Без опыта / опыт менее 1 года | 6%              |
| 1–3 года                      | 43%             |
| 3–6 лет                       | 46%             |
| Более 6 лет                   | 5%              |

Существует мнение что рынок труда в IT переполнен, IT-сфера начала терпеть кризис, и входить в эту профессию сейчас не имеет смысла. Этот феномен называется «Гейткиперство», когда опытные специалисты и менеджеры выставляют неадекватные требования к специалистам, перестают нанимать новичков и устраивают психологическое давление на сотрудников, нарушая адекватность корпоративной среды и IT-сообщества. Однако исследования, которые ежегодно демонстрируют

Росстат, НИУ ВШЭ и другие исследовательские институты говорят об обратном.



Рисунок 2 – Статистика требуемых работников в IT-сфере, НИУ ВШЭ [4]

С этими исследованиями невозможно не согласиться. IT-отрасль только начала своё полноценное развитие, и оно оказывает благополучное влияние на все стороны жизни общества. Ежегодно потребители информационных продуктов растут в несколько раз. И все технологии нужно, поддерживать, продавать и совершенствовать. 21 век – это век оказания услуг. А информационные технологии являются одним из важнейших источников услуг для бизнеса.

IT-сфера является ведущей отраслью экономики, в которой заинтересованы бизнес и государство. Рынок труда претерпевает социальные конфликты, однако тенденция экономического развития говорит о его стойкости. IT-экономика формирует новую реальность, сочетая возможности и риски. Её успех зависит от баланса между инновациями и регулированием, инвестициями в человеческий капитал и инфраструктуру.

### Список литературы

1. Зарплаты в IT. Habr.Карьера. URL: <https://career.habr.com/salaries> (дата обращения: 15.04.2025).
2. Итоги 2024 года на рынке труда. 25.11.2024. Исследовательский центр портала Superjob.ru. URL: <https://www.superjob.ru/research/articles/114992/itogi-2024-goda-na-rynke-truda/> (дата обращения: 15.04.2025).
3. Постановление Правительства РФ от 30.09.2022 N 1729 (ред. от 26.08.2024) [Электронный ресурс]. Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

4. Российский сектор ИКТ: ключевые показатели. Квартальный дайджест НИУ ВШЭ. URL: <https://issek.hse.ru/mirror/pubs/share/1008790935.pdf> (дата обращения: 15.04.2025).

**Вахрина И. А., Помошникова Л. А., Скворцова Я. И.**  
студенты 2 курса экономического факультета СГУ им. Н.Г. Чернышевского

## **ЦИФРОВОЙ РУБЛЬ КАК КОМПОНЕНТ ПЕРЕЗАГРУЗКИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ**

Безналичные денежные средства незаметно стали неотъемлемой частью нашей жизни. Уровень проникновения современных технологий и использование интернета значительно выросли за последнее десятилетие. Вот основные моменты, отраженные в вашем сообщении: Безналичные платежи: Доля безналичных расчетов составила 83,4%, что свидетельствует о высокой степени доверия граждан к электронным платежам и удобству их использования. Использование смартфонов: средний показатель владения смартфонами составляет около двух устройств на человека, что подтверждает высокий спрос на современные гаджеты среди населения [1]. Онлайн-сервисы: более 85% жителей страны пользуются различными онлайн-сервисами, включая государственные сервисы, банковские приложения, социальные сети и другие платформы. Время пребывания в интернете: среднестатистический россиянин проводит в сети примерно пять часов ежедневно, причем большая часть этого времени используется именно через мобильные устройства.

Эти цифры говорят о быстром развитии цифровой инфраструктуры в стране и высоком уровне адаптации населением новых технологий. Такой тренд способствует дальнейшему развитию электронной коммерции, дистанционного образования, телемедицины и других сфер деятельности, связанных с использованием информационных технологий.

На этом фоне всё большую актуальность приобретает внедрение цифрового рубля – новой формы национальной валюты, которая может стать следующим шагом в эволюции финансовой системы России.

Цифровой рубль – это новая форма российского рубля, разработанная Центральным банком России. Его концепция предусматривает выпуск цифровой версии национальной валюты наряду с наличными деньгами и безналичными расчетами.

Введение Цифрового рубля обусловлено стремлением Банка России адаптировать денежное обращение к современным потребностям экономики и населения, обеспечить стабильность, облегчить процессы транзакций, сократить теневой сектор экономики, предотвратить

фальсификацию национальной валюты, снизить зависимость транзакций от иностранных платежей.

Говоря об экономической природе цифрового рубля, следует отметить, что она предполагает собой своеобразное замещение посредников между Банком России и потребителями, поскольку обеспечивается ответственностью Банка России. Этот факт позволяет сформулировать свойства, отличающие цифровой рубль от криптовалюты. Во-первых, цифровой рубль будет иметь статус законного платежного средства в России. Во-вторых, полный контроль ЦБ РФ над выпуском и управлением цифрового рубля. В-третьих, отсутствие анонимности, которая обеспечивает большую прозрачность и контроль для государства. В-четвёртых, Цифровой рубль обладает стабильной ценой.

Так Банк России декларирует его как новую (дополнительную), третью форму рубля. По данным Банка России, цифровые рубли будут эквивалентны наличным и безналичным: 1 рубль = 1 безналичный рубль = 1 цифровой рубль.

У субъектов экономической деятельности возникает ряд вопросов связанных с тем, сможет ли цифровой рубль заменить привычную безналичную систему или стать её аналогом. Рассмотрим основные отличия этих форм оплаты. Во-первых, цифровые рубли хранятся на платформе Центробанка. Во-вторых, цифровой рубль предназначен только для платежей и переводов, проценты по нему не начисляются, а также при его использовании отсутствует кэшбэк. В-третьих, сохранность цифровых рублей гарантируется Центральным банком. В-четвертых, по заявлению ЦБ доступ к цифровым рублям может осуществляться без интернета [2].

Первоначальное введение цифрового рубля планировалось в апреле 2023 года, но запуск пилотного проекта был перенесён из-за неготовности законодательной базы. При этом Банк России подтвердил готовность к запуску проекта сразу после принятия необходимых правовых основ. Однако, в феврале 2025 года возникли трудности, связанные с дополнительными затратами на адаптацию инфраструктуры и интеграцию новых сервисов; высокой стоимостью разработки цифрового рубля и необходимостью обеспечения его информационной безопасности; неподготовленностью инфраструктуры для использования цифрового рубля в международных транзакциях; влиянием цифрового рубля на ликвидность банков.

Учитывая вышеперечисленное, можно сделать вывод, что в процессе реализации проекта финансовая и законодательная система столкнулась с рядом трудностей, поэтому до настоящего времени Цифровой рубль находится в процессе разработки.

Для исследования последствий введения цифрового рубля для национальной экономики, необходимо начать с рассмотрения влияния проекта на деятельность государства и регулирование экономики. Во-первых, обеспечение автоматизированного контроля за целевым использованием бюджетных средств. Во-вторых, уменьшение финансовых издержек при осуществлении международных расчетов. В-третьих, внедрение цифрового рубля может привести к оптимизации структуры и сокращению штата подразделений в органах власти (в большей степени это коснется Минфина, Казначейства, ФНС), занимающихся информационным обеспечением и контролем за бюджетными средствами. В-четвёртых, невозможность использования цифрового рубля в теневой экономике, “отмывание” и уклонение от налогов. Это приведет к снижению экономической преступности, особенно в сфере цифровой экономики. В-пятых, государство получит возможность предоставлять привилегированный доступ к определенным услугам для достижения конкретных целей.

Введение цифровой валюты создает конкуренцию традиционным формам денежного обращения. Снижение использования безналичных расчетов повлечет за собой сокращение ресурсной базы банковского сектора, что, в свою очередь, потребует пересмотра кредитной политики и стратегии формирования резервов. Нестабильность экономической ситуации может спровоцировать переток средств населения в цифровой рубль в качестве защиты собственных денежных средств, что чревато дефицитом ликвидности в банках. А это может привести к повышению ставки по пассивам для удержания средств в пределах банковской системы, что увеличит стоимость привлечения средств; сокращению ресурсной базы пассивов; неспособность банков компенсировать сокращение доходов за счёт повышения стоимости кредитных продуктов, но по заявлению Банка России ЦБРФ планирует предоставлять необходимое рефинансирование; необходимость дополнительных инвестиций в маркетинг и улучшение качества обслуживания для привлечения и удержания клиентов; увеличение стоимости фондирования ставят под сомнение возможности банков по наращиванию объемов ипотечного кредитования и участию в долгосрочных инвестиционных проектах, требующих значительных капиталовложений [3].

Для сохранения конкурентоспособности банки-эмитенты карт могут использовать две основные стратегии: “защиты” и “атаки”. Стратегия “защиты” предполагает акцентирование внимания клиентов на преимуществах платежей с помощью карт, таких как кешбэк и проценты на остаток по счету. Однако, данная стратегия представляется малоэффективной в долгосрочной перспективе, поскольку ее реализация требует сохранения высоких межбанковских комиссий, которые,

вероятно, будут снижаться под давлением конкуренции с цифровым рублём.

Более перспективной представляется стратегия "атаки", предусматривающая активное продвижение продуктов, реализующих уникальные преимущества цифрового рубля, для привлечения клиентов и получения комиссионного дохода. Данная стратегия может включать: целевые социальные выплаты; обслуживание розничных сделок с недвижимостью и транспортом; создание "маркированных" цифровых рублей.

Анализируя вышеуказанные планируемые особенности влияния проекта на финансовую систему России, авторами исследования делается вывод о необходимости поэтапного внедрения на начальных этапах реализации, использование цифрового рубля в необязательной форме и осуществление повышения финансовой грамотности населения в рамках подготовительной стадии как необходимых компонентов успешного функционирования инновационного проекта в реалиях финансовой системы России.

Цифровой рубль способен повысить эффективность финансовой системы, но требует решения проблем банковской ликвидности и инфраструктурных затрат. Успешное внедрение зависит от сбалансированного регулирования и адаптации участников рынка. В перспективе это усилит контроль над денежным обращением и снизит теневой оборот.

### **Список литературы**

1. Банк России. Цифровой рубль. URL: <https://cbr.ru/fintech/dr/> (дата обращения: 20.03.2024).
2. Трегуб И. В., Аксенова Е. О. Цифровой рубль: сущность и перспективы применения в России // Финансовые рынки и банки. 2023. № 11. С. 131-140. EDN FJYHDL.
3. ЦБ отложил массовое внедрение цифрового рубля. РБК. URL: <https://www.rbc.ru/finances/27/02/2025/67c016ec9a7947d63247bd9f> (дата обращения: 01.05.2024).

**Вахрина И. А., Помошникова Л. А., Скворцова Я. И.**  
студенты 2 курса экономического факультета СГУ им. Н.Г. Чернышевского

### **ИТ – НЕ СХЕМА, А МЫШЛЕНИЕ: КАК ВНЕДРИТЬ СИСТЕМУ «ТОЧНО В СРОК» В РОССИЙСКИЙ БИЗНЕС**

Экономия оборотных фондов представляет собой стратегически важный элемент управления предприятием, влияющий на повышение

эффективности производства и рентабельности предприятия, что является ключевым фактором обеспечения конкурентоспособности и устойчивого развития в рыночной среде.

Часто экономия оборотных фондов сводится к банальному сокращению затрат, однако подобный подход игнорирует взаимосвязь между оборотными фондами и эффективностью производства, качеством продукции, уровнем обслуживания клиентов, а также инновационной деятельностью.

Существуют более прогрессивные и эффективные стратегии управления оборотными фондами. Одной из таких стратегий, является концепция "точно в срок" (Just-in-Time или JIT) [1].

Данная концепция представляет собой методологический подход к управлению производственными процессами, ориентированный на минимизацию уровня запасов материальных активов в системе. В рамках данной концепции реализуется принцип своевременной поставки необходимых ресурсов, характеризующийся поступлением требуемых компонентов и материалов в заданных объемах, в определенное место и строго в запланированное время. Стоит отметить, что JIT применяется к производственным процессам, в которых изделия или детали производятся серийно или массового.

Главная цель JIT – повысить эффективность, устранив любые действия, не добавляющие продукту реальной ценности. Это как вырезать лишние сцены из фильма: остаётся только суть, а зритель получает концентрированную информацию.

JIT достигает поставленной цели за счёт комплекса задач.

Во-первых, обеспечение равномерной загрузки производственных операций и сборочных линий.

Во-вторых, стремление к абсолютной минимизации числа дефектов, возникающих в процессе производства.

В-третьих, минимизация времени, затрачиваемого на переналадку оборудования при переходе от производства одного типа продукции к другому.

В-четвёртых, стремление к полному отсутствию запасов, включая запасы сырья, незавершенного производства и готовой продукции.

В-пятых, исключение из производственного процесса любых действий, не добавляющих ценности конечному продукту.

В-шестых, минимизация времени ожидания на всех этапах производственного процесса.

В-седьмых, реализация программ профилактического обслуживания оборудования.

В-восьмых, обучение персонала навыкам управления различными видами оборудования и выполнения операций по техническому обслуживанию и контролю качества позволяет создать компетентные

производственные команды, несущие полную ответственность за результаты своей работы.

В-девятых, передача материалов между рабочими станциями или производственным оборудованием небольшими партиями. В идеальном варианте должна осуществляться передача одной единицы изделия в единицу времени.

Рассмотрим основные преимущества от внедрения данной концепции на предприятии: оптимизация структуры капитала посредством сокращения инвестиций в управление запасами, рационализация использования производственных площадей за счет уменьшения складских пространств, ориентация системы JIT на производство продукции в строгом соответствии с текущим спросом позволяет избежать формирования избыточных запасов, что снижает вероятность обесценения товарно-материальных ценностей в случае резкого снижения спроса или изменения рыночной конъюнктуры [2], повышение гибкости производственной системы и адаптивности к изменениям потребительских предпочтений за счет уменьшения размеров производственных партий. Такая гибкость является существенным конкурентным преимуществом в условиях динамично развивающегося рынка. В-пятых, сокращение издержек, связанных с дефектностью продукции, за счет повышения качества производственных процессов.

Несмотря на очевидные преимущества, система "Точно в срок" сопряжена с рядом существенных ограничений, которые необходимо учитывать при принятии решения о ее внедрении. Во-первых, ограниченная возможность оперативной корректировки дефектов, выявленных на поздних стадиях производственного процесса. Во-вторых, критическая зависимость эффективности производственного процесса от надежности и стабильности поставок со стороны контрагентов. В-третьих, ограниченные возможности оперативного удовлетворения внезапно возросшего спроса на продукцию.

Система JIT зародилась в послевоенной Японии, где ресурсы были на вес золота. Инженер Тайити Оно, наблюдая за эффективностью американских супермаркетов, где полки пополнялись по мере спроса, предложил радикальный подход: производить только то, что нужно, и только тогда, когда нужно. Внедрение этой системы в Toyota не только сократило запасы на 90%, но и высвободило средства для инноваций. Однако JIT в Toyota — это не только логистика. Система дзидока, позволяющая любому работнику остановить конвейер при обнаружении брака, встроила качество в каждый этап производства. А метод SMED, сокративший переналадку оборудования с часов до минут, дал возможность выпускать модели малыми партиями, подстраиваясь под запросы рынка. К 1980-м годам Toyota собирала автомобиль за день вместо двух недель, а её рентабельность вдвое превышала показатели

конкурентов. Кризисы помогли выявить уязвимости данной системы: в 1997 году пожар у поставщика Aisin парализовал заводы Toyota, а в 2011-м землетрясение в Японии надолго нарушило цепочки поставок. Компания училась на ошибках — появились стратегические запасы критичных компонентов и дублирование партнёров.

Главный секрет Toyota — не технологии, а культура постоянного улучшения (кайдзен). Каждый сотрудник, от рабочего до топ-менеджера, ищет способы устранить потери. В 2022 году сотрудники подали 1.2 млн идей по оптимизации – это и есть «живой» JIT [3].

Одним из первых предприятий на российском рынке, реализовавшим систему «JIT», является ОАО "КАМАЗ". В 2016 году предприятие впервые внедрило и протестировало концепцию в области оптимизации логистики: был разработан и внедрён новый инструмент автоматического управления заявками от склада центра закупок на конвейеры. Реализация системы JIT позволила сократить логистические затраты, снизить трудоёмкость и возникновение ошибок, а также уменьшить риски простоя.

Развитие системы на предприятии ОАО "КАМАЗ" способствовало распространению внедрения концепции во многие стадии производственного процесса. В 2017 году предприятие адаптировало «JIT» для доставки комплектующих на главный сборочный конвейер [4]. Глушители-нейтрализаторы начали устанавливаться в цехе сборки оригинальных автомобилей точно по расписанию: элементы начали доставляться на площадку рядом с конвейером первым рейсом автопоезда только под закладку, на ближайшие два часа. Размещение ряда комплектующих в соответствии с моделями машин позволило предприятию выровнять такт работы на участке, повысить безопасность зоны размещения элементов и сократить её площадь.

В современных условиях внедрение системы JIT на российские рынки является необходимым и выгодным. Во-первых, она позволяет сокращать издержки, благодаря экономии на складах. Во-вторых, в условиях санкций и колебания спроса, которые требуют быстрой адаптации, система JIT сокращает зависимость от больших партий. В-третьих, система является клиентоориентированной, помогает работать «под заказ» без переплат.

Рассмотрим адаптацию данной концепции для малого бизнеса в России. Пусть мы являемся владельцами кафе. Перед нами стоит проблема: выпечка залёживается, а свежие продукты портятся. Введение системы подразумевает ежедневные продажи, работу по предзаказу и внедрение «быстрых поставок», в результате чего мы будем заказывать товары небольшими партиями утром, исходя из вчерашнего спроса, по возможности принимать предзаказы, договариваться с поставщиками о

доставке раз в 2-3 дня вместо крупных партий раз в неделю соответственно.

Рассмотрим пример введения системы JIT в сферу услуг. Мы являемся владельцами сервиса по ремонту техники. Перед нами стоит проблема: мы тратим время на ненужные задачи, увеличивая время ожидания клиентов. Введение системы подразумевает планирование работы «по факту», использование аутсорса, автоматизацию заказов, в результате чего мастер берёт в работу только 1–2 проекта одновременно, а не копит их, приступает к работе только после внесения предоплаты, сервисный центр по ремонту техники принимает заявки через Google-формы и закупает запчасти под конкретный ремонт соответственно.

При внедрении системы JIT в свой бизнес, необходимо придерживаться следующих принципов. Во-первых, не пытайтесь перевести весь бизнес на JIT сразу, начните с одного продукта/услуги. Во-вторых, найдите надежных поставщиков. В России есть агрегаторы, такие как «СберМаркет» для быстрых закупок продуктов или «Ярмарка мастеров» для ручных материалов. В-третьих, используйте простые инструменты: таблицы Excel для учёта остатков, чат-боты для приёма заказов, сервисы для контроля запасов [5].

Для российского бизнеса JIT – это не слепое копирование западных практик, а их разумная трансформация с учётом местной специфики. Главный принцип – баланс: минимальные, но достаточные запасы, постепенная реализация и постоянная адаптация к меняющимся условиям.

### **Список литературы**

1. Кубатиева, Л. М. Использование системы своевременного производства (just-in-time, JIT) в управлении запасами // Аудиторские ведомости. 2021. № 3. С. 34-37. EDN RVIIХМ.
2. Гапоненко А.М. JIT-философия, её квинтэссенция, преимущества и проблемы практической реализации // Вестник студенческого научного общества ГОУ ВПО «ДОННУ». 2023. Вып. 15. Т. 3. С. 42-47.
3. Пономарева, Е. А. Исследование негативных аспектов системы Just In Time / Современные научные исследования: актуальные вопросы, достижения и инновации : сборник статей XXXIX Международной научно-практической конференции, Пенза, 10 июня 2024 года. – Пенза: Наука и Просвещение (ИП Гуляев Г.Ю.), 2024. С. 47-51. EDN YCQNOI.
4. Глушитель по расписанию: JUST IN TIME на КАМАЗе. URL: [https://up-pro.ru/library/production\\_management/jit/kamaz-jit/](https://up-pro.ru/library/production_management/jit/kamaz-jit/) (дата обращения: 25.02.2025).
5. Оно Т. Производственная система Toyota: уходя от массового производства. - М. : Альпина Паблишер, 2021. - 274 с.

**Виноградова Е. Д., Сомова А. П.**  
студенты 3 курса экономического факультета СГУ им. Н. Г. Чернышевского

## **СЛИЯНИЕ И ПОГЛОЩЕНИЕ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ НА ПРИМЕРЕ СЛИЯНИЯ ПАО «ВТБ» И ПАО БАНК «ФК ОТКРЫТИЕ»**

Слияние банков представляет собой добровольное объединение нескольких финансовых учреждений в один более крупный банк, сопровождающееся ликвидацией прежних организаций и созданием новой структуры.

Основные мотивы для слияния включают объединение капиталов, расширение доли рынка, оптимизацию управленческих расходов, а также расширение спектра предлагаемых продуктов и географии деятельности [1].

Как следует из рисунка, в 2022 году слияния и поглощения кредитных организаций составили 69%, отзыв лицензии – 20%, а добровольная сдача лицензии – всего 11%. В 2021 и 2020 годах ситуация была другая: наибольший процент причин ухода кредитных организаций с рынка составлял отзыв лицензии. В 2020 году это значение было равно 40%, а в 2021 году – 69%. При этом показатель слияния и поглощения как причины ухода с рынка составлял 37% и 16% в 2020 и 2021 году соответственно.

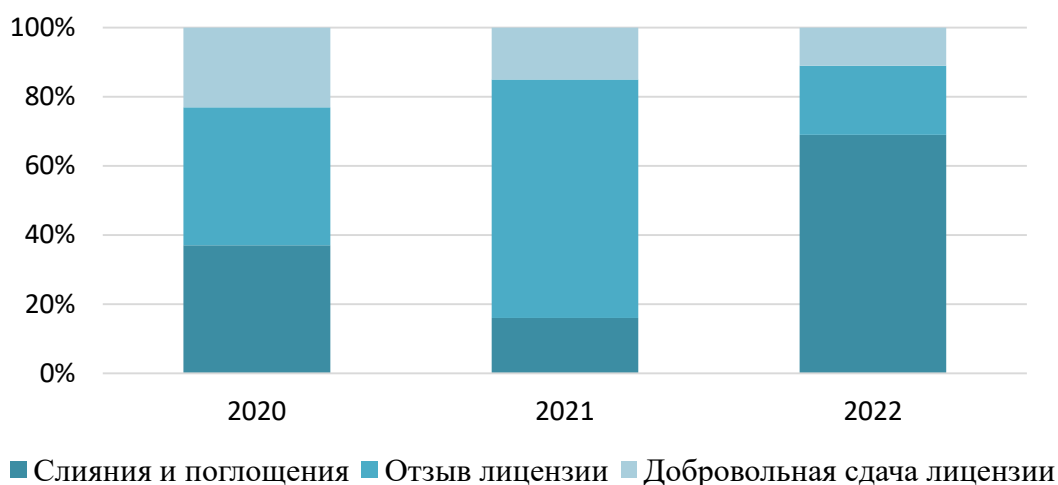


Рисунок – Основные причины ухода кредитных организаций, % [2]

Следовательно, данные за 2022 год демонстрируют, что слияния и поглощения стали доминирующей причиной ухода банков с рынка (12 организаций), что указывает на усиление тенденции консолидации в банковском секторе.

В качестве примера рассмотрим крупнейшее недавнее слияние ПАО «ВТБ» и ПАО Банк «ФК Открытие». Таблица 1 демонстрирует убыточность ВТБ в 2022 году: произошло снижение процентных и комиссионных доходов, а также зафиксирован убыток от деятельности (756,7 млн руб.), что стало следствием начала Специальной Военной Операции и введенных санкций [3].

Убыток по МСФО был частично компенсирован разовым доходом (165 млрд руб.) от присоединения «Открытия», в противном случае он бы достиг 777 млрд руб. Слияние с «ФК Открытие» в конце 2022 года позволило ВТБ уменьшить налогооблагаемую базу благодаря убыткам «Открытия» за предыдущие годы. Уже в 2023 году финансовые показатели ВТБ практически восстановились до уровня, предшествующего 2022 году.

Как следует из данных табл. 1 активы ПАО «ВТБ» в 2023 году увеличились по сравнению с 2022 годом в 1,2 раза и в 1,35 раза по сравнению с 2021 годом. Прибыль от деятельности по ПАО «ВТБ» в 2023 году увеличилась на 16,6% по сравнению с 2021 годом [4].

Таблица 1 – Динамика основных финансовых показателей ПАО «ВТБ» и ПАО Банк «ФК Открытие» за 2021-2023 гг., млрд руб. [3]

| Наименование показателя                                              | ПАО «ВТБ» |        |        | ПАО Банк «ФК Открытие» |       |       |
|----------------------------------------------------------------------|-----------|--------|--------|------------------------|-------|-------|
|                                                                      | 2021      | 2022   | 2023   | 2021                   | 2022  | 2023  |
| Активы                                                               | 19083     | 20631  | 25770  | 3202                   | 3368  | 3374  |
| Пассивы                                                              | 17574     | 19851  | 24586  | 2844                   | 2688  | 2796  |
| Чистые процентные доходы                                             | 596,1     | 271,5  | 529,02 | 96,5                   | 102,2 | 103,4 |
| Чистые процентные доходы после создания резервов на возможные потери | 475,9     | -170,3 | 414,1  | 97,8                   | 70,6  | 85,3  |
| Чистые доходы от операций с драгоценными металлами                   | -29,9     | 12,3   | 8,9    | -1,4                   | 2,3   | 1,5   |
| Чистые комиссионные доходы (расходы)                                 | 147,8     | 117,3  | 147,6  | 19,2                   | 26,3  | 19,8  |
| Операционные расходы                                                 | 456,9     | 454,5  | 580,4  | 85,8                   | 104,1 | 61,3  |
| Чистые доходы (расходы)                                              | 692,6     | -483,9 | 809,3  | 178,8                  | 132,6 | 120,9 |
| Прибыль (убыток) от деятельности                                     | 186,3     | -756,7 | 223,4  | 85,5                   | 21,6  | 49,9  |

Эти показатели свидетельствуют о стабильном финансовом положении и о возможности диверсифицировать свою деятельность и получить положительный синергетический эффект.

«ФК Открытие» прошло через процесс оздоровления, инициированный Правительством, в результате чего Центральный банк Российской Федерации стал санатором банка, который пережил снижение рейтингов и отток около 30% клиентов.

22 декабря 2022 года Банк России и ВТБ заключили соглашение о приобретении 100% акций «Открытия» за 340 млрд рублей, из которых 233 млрд были выплачены денежными средствами, а остальная часть - облигациями федерального займа [5].

Слияние двух крупных государственных банков со схожей специализацией представляется экономически обоснованным решением, учитывая ухудшение условий работы и маловероятную перспективу продажи «Открытия» на рынке в среднесрочной перспективе. Для ВТБ приобретение обеспечивает усиление позиций на ключевых рынках и экономию за счет масштаба.

Эта сделка выгодна как для ВТБ, так и для банковского сектора и экономики в целом, поскольку увеличение капитала объединенного банка позволит расширить кредитование, особенно для крупных российских компаний.

Клиентам «ФК Открытие» стали доступны продукты ВТБ, такие как дебетовые и кредитные карты, ипотека, вклады и накопительные счета.

Анализ кредитного портфеля ПАО «ВТБ» и ПАО Банк «ФК Открытие» за период 2020-2022 гг., представленный в таблице 2, выявляет следующие тенденции. Оба банка демонстрируют рост совокупного кредитного портфеля. ВТБ показывает волатильность в сегменте розничного кредитного портфеля: снижение с 2020 до 2021 года, а затем резкий рост до 2022 года. «ФК Открытие» демонстрирует стабильный рост розничного кредитного портфеля. Оба банка наращивают корпоративный кредитный портфель.

У ВТБ наблюдается рост объемов выдачи розничных кредитов. «ФК Открытие», после роста демонстрирует их снижение до 1,45 млрд руб. в 2022 году. ВТБ также значительно увеличил объемы ипотечного кредитования. «ФК Открытие» тоже нарастил этот показатель, но в меньшей степени. Оба банка увеличили объемы потребительского кредитования.

Объемы кредитных карт в портфеле обоих банков увеличиваются, однако их доля относительно других видов кредитования невелика.

У ВТБ показатель объема привлеченных средств относительно стабилен, тогда как у «ФК Открытие» наблюдается колебание с ростом в 2022 г. В обоих банках за анализируемый период отмечается рост ключевых показателей, свидетельствующий о расширении масштабов их деятельности.

Таблица 2 – Кредитный портфель банков ПАО «ВТБ» и ПАО Банк «ФК Открытие» по Белгородской области за 2020-2022 гг., млрд руб. [7]

| Показатели,<br>млрд. руб.                               | ПАО «ВТБ» |      |      | ПАО Банк «ФК Открытие» |       |       |
|---------------------------------------------------------|-----------|------|------|------------------------|-------|-------|
|                                                         | 2020      | 2021 | 2022 | 2020                   | 2021  | 2022  |
| Совокупный кредитный портфель                           | 46,8      | 48,9 | 67   | 18,8                   | 21,6  | 24    |
| Розничный кредитный портфель                            | 25,2      | 19,2 | 32   | 2,6                    | 3,5   | 4,4   |
| Корпоративный кредитный портфель                        | 21,6      | 29,7 | 35   | 16,2                   | 18,1  | 19,6  |
| Объем выданных розничных кредитов                       | 25,2      | 31   | 32,1 | 1,3                    | 2     | 1,45  |
| Ипотечное кредитование                                  | 8,8       | 11,7 | 15,2 | 0,236                  | 0,839 | 0,921 |
| Потребительское кредитование                            | 10,2      | 15,9 | 17,1 | 0,054                  | 0,075 | 0,125 |
| Кредитные карты                                         | 1,1       | 1,2  | 1,3  | 0,011                  | 0,012 | 0,016 |
| Объем привлеченных средств физических и юридических лиц | 82,8      | 83,8 | 84,1 | 13                     | 11    | 15    |

Последствиями слияния ПАО «ВТБ» и ПАО Банк «ФК Открытие» стали [6]:

1) укрепление позиций ПАО «ВТБ» на финансовом рынке (Слияние позволяет ВТБ значительно увеличить свою долю на рынке за счет присоединения активов и клиентской базы «ФК Открытие». Это, в свою очередь, повышает конкурентоспособность ВТБ, позволяет ему оказывать большее влияние на рынок, устанавливать собственные условия и привлекать больше крупных клиентов. Кроме того, слияние усиливает финансовую устойчивость ВТБ, что положительно воспринимается рейтинговыми агентствами и инвесторами);

2) увеличение капитала объединенного банка, расширяющее возможности кредитования экономики (Объединение капиталов двух банков создает мощную финансовую базу и позволяет увеличить объемы кредитования;

3) потенциальное появление новых, конкурентоспособных продуктов и услуг для клиентов обеих организаций способствует повышению конкурентоспособности объединенного банка за счет предложения клиентам более привлекательных и персонализированных решений.

В целом, слияние банков является позитивным фактором для функционирования объединяемых кредитных организаций, способствуя повышению конкурентоспособности, расширению клиентской базы и, как следствие, увеличению прибыльности деятельности.

### **Список литературы**

1. Фокина Ю. Ю. Объединение кредитных организаций // Студент и наука: актуальные вопросы современных исследований: сборник статей V Международной научно-практической конференции, Пенза, 12 марта 2024 года. – Пенза: Наука и Просвещение (ИП Гуляев Г.Ю.), 2024. С. 89-93. EDN MPERBF.
2. Ильина, Л. В., Копченко Ю. Е., Кукляева О. А. Консолидация в банковском секторе России: характеристика факторов риска // Математическое и компьютерное моделирование в экономике, страховании и управлении рисками. 2023. № 8. 5 с. EDN GBZMEG.
3. Аудиторское заключение независимого аудитора о публикуемой отчетности Банка ВТБ (публичное акционерное общество) за 2023 год. URL: Bank\_VTB\_RSBU\_010124.pdf (дата обращения: 13.03.2025).
4. Аудиторское заключение независимого аудитора в отношении раскрываемой годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности ПАО Банк «ФК Открытие» за 2022 год URL: RSBY\_2022\_12m\_(opening).pdf (дата обращения: 13.03.2025).
5. Эксперты оценили сделку по покупке ВТБ банка "Открытие". URL: <https://tass.ru/ekonomika/16664449?ysclid=m8q34i7gxv366830328> (дата обращения: 14.03.2025).
6. Банк «Открытие» переходит ВТБ: что изменилось. URL: <https://www.sravni.ru/text/bank-otkrytie-perehodit-vtb-chto-izmenilos/> (дата обращения: 14.03.2025).
7. «Открытие» инвестирует в Белгородчину. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/5194168?ysclid=ltldkc6i2d757517814> (дата обращения: 15.03.2025).

**Гаспарян Р. М., Ярошенко А. С.**

студенты 3 курса экономического факультета СГУ им. Н.Г. Чернышевского

### **РОЛЬ СОЦИАЛЬНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ПОВЫШЕНИИ УРОВНЯ И КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ**

Кредитные отношения играют ключевую роль в рыночной экономике, способствуя росту производства, торговли и инвестициям в перспективные отрасли. Однако существуют социально и территориально незащищенные группы населения, которые не могут полноценно конкурировать за кредитные ресурсы.

Увеличение и поддержание уровня и качества жизни населения являются критически важными задачами для устойчивого экономического развития, поскольку высокое качество жизни способствует росту производительности и инновациям. Однако, в

условиях экономической нестабильности и неравенства, недостаточное внимание к социальным программам и доступу к образованию и здравоохранению, а также в некоторых случаях – к базовым потребностям, может усугубить существующие проблемы, угрожая долгосрочной стабильности общества.

Вследствие чего, возникло такое явление как социальное кредитование. Социальный кредит – специальный банковский продукт для льготных категорий россиян. От обычного кредита его отличают несколько особенностей.

Банки берут на себя операционную деятельность, выделяют часть капитала и зарабатывают на субсидиях. Государство определяет льготные категории, софинансирует программу из бюджета и осуществляет общее руководство. Взамен получает снижение социальной напряженности, развитие отдаленных территорий и повышение привлекательности социально значимых профессий. Таким образом, мы видим четкое распределение функций всех участников социально-финансового процесса.

Проведенное исследование государственных программ, облегчающих доступ отдельным категориям граждан к льготным кредитным продуктам, позволил выделить три основные сферы социального кредитования в России: образовательные кредиты, автокредиты, жилищные кредиты (ипотека). Рассмотрим более подробно каждый из данных видов.

Образовательный кредит – это целевой заём, предназначенный для помощи студентам в оплате учёбы. По информации директора департамента «Занять и сберегать» Сбербанка, в 2024 году банк выдал около 90 тысяч кредитов на образование. К сентябрю 2024 года совокупный объём образовательных кредитов в Сбербанке составлял более 58,7 млрд рублей. По оценкам «Сбера», к началу 2025 года образование за счёт кредита с господдержкой в России будут получать уже 246 тысяч человек. Сейчас оформить образовательный кредит можно по ставке 3% годовых.

Особенность образовательного кредита – в способе его погашения. Весь срок обучения и 9 месяцев после действует льготный период. В это время заёмщик платит только проценты.

Льготный кредит с господдержкой можно получить только в банках, которые заключили соглашение с Минобрнауки России. В 2024 году это ПАО «Сбербанк России», АКБ «Алмазэргиэнбанк» АО, «Банк РНКБ» ПАО, АО «ТБанк».

В 2025 году на реализацию программы льготного социального образовательного кредитования было выделено более 2 млрд рублей.

Программа льготного автокредита – это субсидия, которую государство предоставляет некоторым гражданам РФ на покупку моделей

авто, список которых утверждает Минпромторг. Практически все модели в списке – отечественного производства.

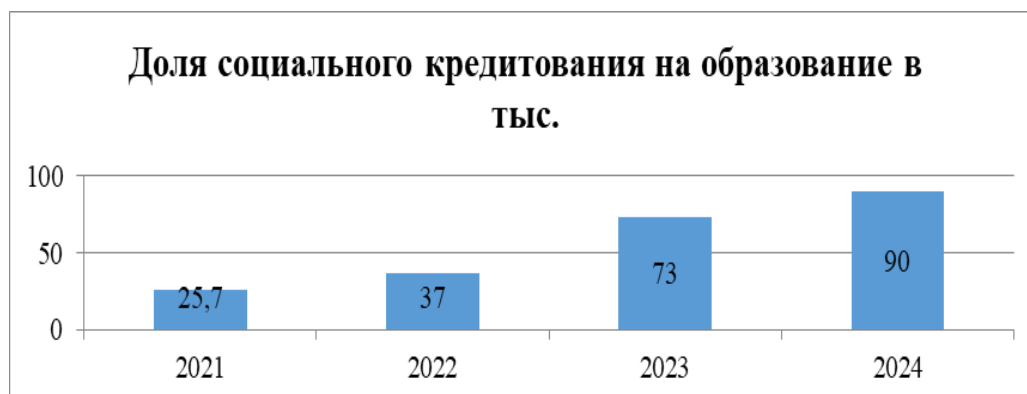


Рисунок 1 – Доля социального кредитования на образование за 2021-24 гг.  
Источник: составлено авторами по данным из официального сайта «Сбербанк» [1].

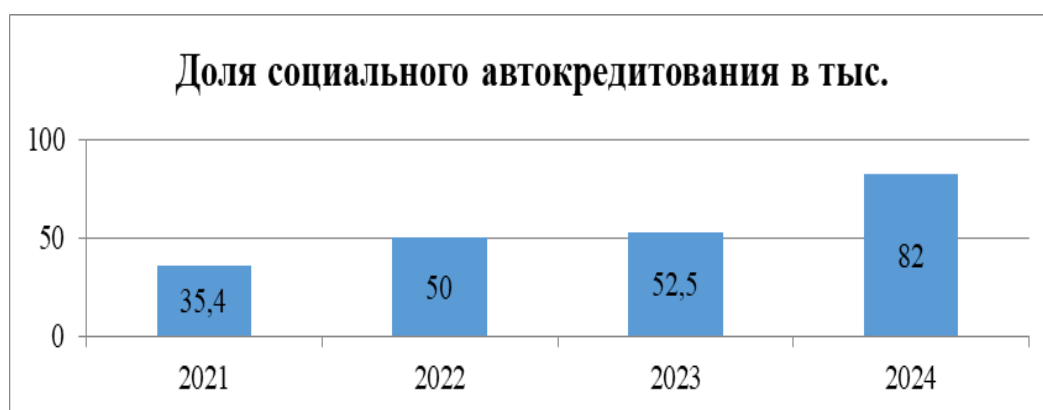


Рисунок 2 – Доля социального автокредитования за 2021-2024 гг.  
Источник: составлено авторами по данным из официального сайта «Сбербанк» [1].

В 2024 году благодаря действию программ стимулирования спроса было реализовано свыше 82 тысяч автомобилей. На начало года эти программы были профинансированы на 26,3 млрд рублей – 17,3 млрд рублей было направлено на скидки по автокредитам и еще 9 млрд рублей – на скидки по программам льготного лизинга.

Автокредит с участием государства гарантирует скидку 25% на первый взнос жителям Дальневосточного региона и до 20% – всем остальным. При покупке электрокара экономия составит 35%. Ставка по автокредиту с господдержкой не может превышать ключевую ставку Центрального банка РФ более чем на 5 процентных пунктов.

Льготные автокредиты выдают не все банки. На начало 2025 года в программе господдержки, согласно данным банковских сайтов,

участвуют такие крупные банки, как: ВТБ, Газпромбанк, Совкомбанк, Авто Финанс Банк.

Таблица 1 – Сравнение льготной и обычной процентной ставки по автокредитованию в 2025г.

| Банк             | Льготная ставка   | Обычный автокредит |
|------------------|-------------------|--------------------|
| ВТБ              | скидка на покупку | 36,5%              |
| Газпромбанк      | 23%               | 34,8%              |
| Совкомбанк       | 25-26%            | 31-35,5%           |
| Авто Финанс Банк | 26%               | 30%                |

Источник: составлено авторами по данным из финансового маркетплейса Банки.ру [2].

ВТБ предлагает скидку на покупку, но не указывает льготную процентную ставку, в то время как другие банки устанавливают ставку на уровне 23-26%. Обычные ставки по автокредиту в этих же банках варьируются от 30% до 36,5%. Таким образом, участие в программе господдержки делает автокредиты более доступными для клиентов.

На данный момент имеются несколько программ льготного автокредитования: «Семейный автомобиль», «Первый автомобиль», «Медицинский работник», «Автомобиль военнослужащим и их родственникам», «Электромобиль».

На 2025 год по программе льготного автокредитования было выделено около 18,06 млрд. руб. – сообщают в Минпромторге.

Льготная ипотека – это кредит на покупку жилья с поддержкой государства по ставке ниже рыночной.

В 2024 году в России было оформлено 647,23 тыс. льготных ипотечных кредитов. Это на 32%, меньше показателя 2023 года. Свыше 1,2 трлн руб. заложено в бюджете на льготную ипотеку в 2025 году.

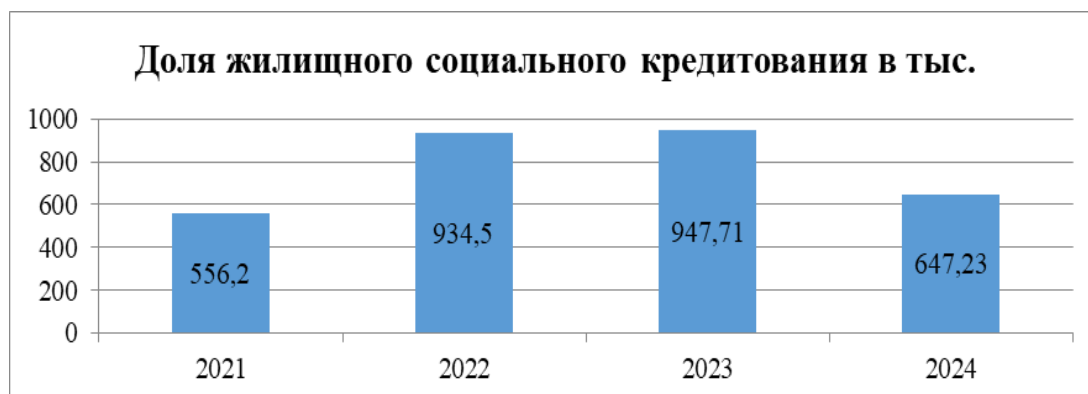


Рисунок 3 – Доля жилищного социального кредитования за 2021-2024 гг.

Источник: составлено авторами по данным из официального сайта «Сбербанк» [1].

На данный момент имеются несколько программ льготной ипотеки: «Семейная ипотека» (6% годовых), «Дальневосточная ипотека» (2% годовых), «Арктическая ипотека» (2% годовых), «Сельская ипотека» (3% годовых), «Ипотека для IT-специалистов» (6% годовых).

Считается, что льготные программы создают проинфляционные эффекты и дисбаланс в экономике. Но к этому вопросу опасно подходить однобоко. Отмена таких кредитов может привести к худшим последствиям, чем их сохранение.

Отмена или резкое сокращение льготного кредитования может создать немало проблем. Общий рост издержек может перенести на конечного потребителя в виде удорожания жилья, что еще сильнее разгонит инфляцию. При этом регулятор заявляет, что рост внутреннего спроса и без того опережает возможности расширения производства.

Почему льготные кредиты нужно отменить? Субсидии государства создают перекосы на рынке: финансируются те сферы, которые чиновники считают важными, а не те, где есть реальный рыночный спрос на инвестиции. Они могут приводить к раздуванию пузырей, как в случае со льготной ипотекой, что приводит к безудержному росту цен на новое жилье. Если социальные кредиты не регулировать, это может создать инфляционные эффекты и привести к росту цен, что негативно скажется на доступности жилья и других жизненно важных ресурсов.

Для предотвращения формирования ипотечного пузыря на рынке недвижимости России необходимо предпринять следующие меры:

- ограничение выдачи ипотеки с низким первоначальным взносом;
- запрет на ипотеку от застройщиков с аномально низкими ставками;
- контроль за завышением стоимости квартир;
- развитие конкуренции на рынке строительства;
- поддержка малого и среднего бизнеса в строительной отрасли;
- стимулирование развития региональных рынков недвижимости.

При этом важно помнить, что полностью исключить риски формирования ипотечного пузыря невозможно, но грамотное управление рисками ипотечного кредитования позволяет существенно снизить вероятность формирования кредитного пузыря. Баланс между потребностями населения и экономической стабильностью – ключ к эффективному распределению финансовых ресурсов и улучшению качества жизни граждан.

### **Список литературы**

1. Сбербанк. Интернет-банк для физических лиц. URL: <https://www.sberbank.ru/> (дата обращения: 19.03.2025)
2. Банки.ру – финансовый маркетплейс. URL: <https://www.banki.ru/> (дата обращения: 22.03.2025)

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

## **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КРЕАТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИЙСКИХ РЕГИОНАХ**

В настоящее время креативная экономика в регионах России развивается с колоссальной скоростью. Институционализация развития креативных индустрий в России является значимым фактором этого процесса. Установлен главный ориентир для отрасли: к 2030 году вклад креативных индустрий в экономику РФ должен увеличиться до 6%, сейчас этот показатель оценивается на уровне 3,5%. Теперь все стратегические документы в области развития креативной экономики – как на федеральном, так и на региональном уровне – выстраиваются с учетом поставленной президентом цели [1].

В 2024 году валовая добавленная стоимость креативной экономики России достигла 7,5 трлн рублей, обеспечив 4,1% от общего объема ВВП страны. Креативные индустрии становятся важным драйвером развития для регионов, где ограничены запасы природных ресурсов и слабо развит промышленный сектор. Сектор демонстрирует устойчивый рост: в 2017 г. его доля составляла 2,8% (2,3 трлн руб.), в 2020 г. – 3,2% (3,1 трлн руб.), в 2023 г. – 3,8% (6 трлн руб.), и в 2024 г. – 4,1% (7,5 трлн руб.). Эти показатели подчеркивают значительный вклад креативной экономики в экономическое развитие страны и её потенциал для дальнейшего роста [2].

Институт статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ и Российская кластерная обсерватория совместно с Агентством стратегических инициатив, представителями бизнеса, экспертами и с учётом мнения федеральных и региональных органов власти составляет Российский региональный индекс креативных индустрий России (РРИКИ), в 2024 году была разработана новая классификационная группа видов экономической деятельности – «Креативный сектор» [3]. Оценка видов экономической деятельности, включенных в «Креативный сектор», позволяет сделать ряд выводов.

Во-первых, регионы – лидеры по уровню развития креативной сферы сохранили свои позиции. В 2024 году в топ-4 креативных регионов России по-прежнему входят Москва, Санкт-Петербург, Новосибирская и Томская области.

Во-вторых, в первой двадцатке рейтинга преобладают субъекты из европейской части России и Уральского федерального округа. Исключение составляют только Красноярский край (19-е место) и

Республика Саха (Якутия) (20-е место), которые представляют восточную часть страны.

В-третьих, усилилась разница между регионами-лидерами и регионами-аутсайдерами, занимающими последние места в рейтинге. Это заметно по всем аспектам развития креативного сектора, разница увеличилась с 6,7 до 7,2 раз. Наименьшая разница наблюдается в культурной среде: здесь разница увеличилась с 1,7 до 2,2 раз. Во многом это объясняется тем, что лидеры – 9 регионов из топ-20 по значению РРИКИ (Свердловская область, Костромская, Ульяновская, Ханты-Мансийский автономный округ –Югра, Калужская область, Республика Мордовия, Новгородская область, Пермский край, Челябинская область улучшили свои позиции [3]. Кроме того, улучшению позиций лидеров способствовал более высокий уровень урбанизации в регионе за счет расположения в них крупных городов. Их наличие также способствует улучшению позиций регионов по большинству аспектов развития креативных индустрий (значение РРИКИ в таких регионах выше среднего по России).

В-четвертых, необходимо отметить, что 4 из 9 регионов, улучшивших свои позиции в рейтинге, достигли этого благодаря увеличению вклада креативного сектора в экономику и активной цифровизации. Из 29 субъектов Российской Федерации, где средняя заработная плата в сфере креативных индустрий превышает средний уровень по экономике, 11 (38%) –это крупные города-миллионники, а каждый пятый – малый промышленный регион (см. рисунок).

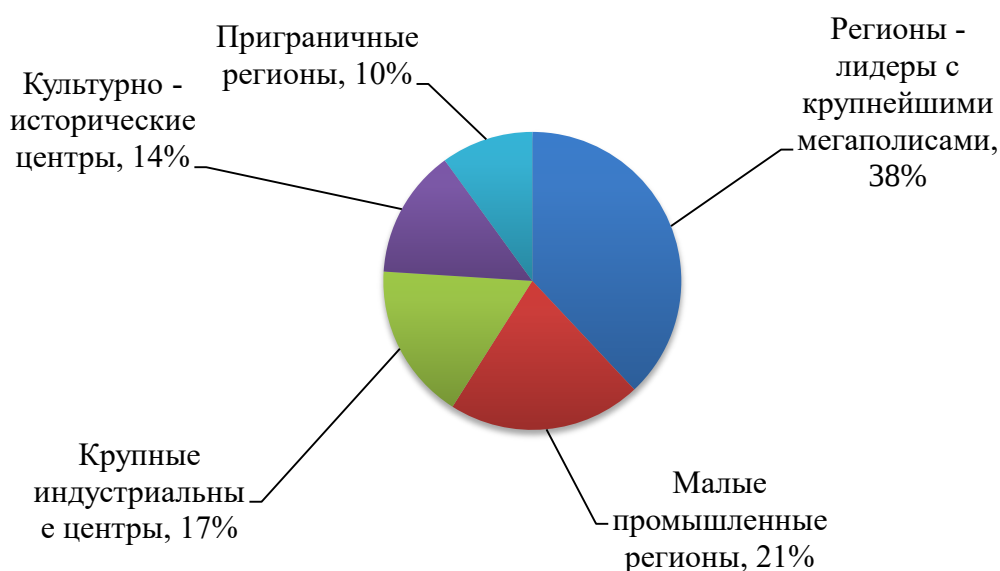


Рисунок - Распределение субъектов Российской Федерации со среднемесячной заработной платой в креативном секторе, превышающей среднюю заработную плату в регионе, по группам: 2024, % [1]

В этих регионах наблюдается высокий уровень развития не одной, а нескольких смежных отраслей. Например, Владимирская, Ленинградская и Пензенская области вносят значительный вклад в экономику таких креативных сегментов, как производство оборудования и материалов для креативных индустрий (производство компьютеров и периферийного оборудования, полиграфия, производство текстильных изделий) и дизайн-интенсивные производства (производство дизайнерской мебели) [1].

В современном мире наблюдается глобальный тренд, охватывающий страны БРИКС+, включая Россию, – глокализация. Этот процесс выражается в увеличении интереса к местной культуре и её продуктам, что проявляется, в частности, в росте спроса на креативные товары и услуги с выраженной региональной культурной идентичностью.

Креативная экономика становится ключевым фактором инновационного развития и культурного прогресса. Развитие творческих индустрий оказывает положительное влияние на экономику, способствует решению социально-демографических проблем, сохранению культурного наследия и формированию положительного международного имиджа.

В контексте государственной стратегии опережающего развития Дальневосточного федерального округа и увеличения товарооборота с азиатскими странами, креативные отрасли могут стать важным фактором роста внутреннего регионального продукта и экономического потенциала макрорегиона в целом.

Экспорт креативных продуктов означает переход к новой экономической структуре. Увеличение доли экспорта в этом секторе указывает на децентрализацию экономической активности, что позволит России выйти за рамки традиционной модели, где основная доля международных бизнес-контактов сосредоточена в Центральной России или регионах с доминирующим сырьевым и промышленным производством.

Креативная экономика предоставляет регионам России, не обладающим значительными запасами сырья или развитой традиционной промышленностью, возможность стать значимыми игроками на международном рынке. Акцент на развитии творческих индустрий может способствовать экономическому возрождению субъектов Российской Федерации, а также стать важным инструментом для привлечения и удержания квалифицированных кадров в регионы [4].

Обобщая факторы изменения креативной экономики в регионах, можно предположить, что перспективы ее развития будут определяться Уровнем государственной поддержки и развития правовой базы, ростом валовой добавленной стоимости, развитием инфраструктуры поддержки, . расширением информационной и аналитической основ оценки уровня развития творческих индустрий, снижением регионального неравенства и потенциалом роста.

Креативная экономика является важным элементом российской экономики и обладает всеми возможностями для дальнейшего расширения и усиления своей роли в социально-экономическом развитии страны.

### **Список литературы**

1. АНО «Креативная экономика» подводит итоги 2024 года. Приморский Край. URL: <https://primcult.ru/overviews/712/ano-kreativnaya-ekonomika-podvodit-itogi-2024-goda> (дата обращения 08.04.2025).
2. Креативная экономика России в 2024 году: рост, перспективы и законодательные инициативы. URL: <https://odelax.ru/news/finansy/kreativnaya-ekonomika-rossii-v-2024-godu-rost-perspektivy-i-zakonodatelnye-initsiativy> (дата обращения 23.04.2025).
3. Рейтинг креативных регионов России: 2024. Институт статистических исследований и экономики знаний. Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». URL: <https://issek.hse.ru/news/999070355.html> (дата обращения 07.04.2025).
4. «Шанс для регионов»: эксперты СКОЛКОВО рассказали о креативной экономике на ВЭФ-2024. URL: <https://www.skolkovo.ru/expert-opinions/shans-dlya-regionov-eksperty-skolkovo-rasskazali-o-kreativnoj-ekonomike-na-vef-2024/> (дата обращения 08.04.2025).

**Гуцул А. С.**

студент 3 курса экономического факультета СГУ им. Н. Г. Чернышевского

### **ENVIRONMENT, SOCIAL, GOVERNANCE: «ЗА» И «ПРОТИВ»**

В условиях глобальных изменений и возрастающего внимания к устойчивому развитию, концепция ESG стала ключевым аспектом бизнеса. Само понятие ESG было сформулировано генеральным секретарем ООН Коффи Аннаном еще в 2004 г. в обращении «Who Cares Wins» — «Неравнодушный побеждает».

ESG расшифровывается как «Environment, Social, Governance» (англ: окружающая среда, общество, управление) и представляет свод правил и подходов к ведению бизнеса, которые способствуют его устойчивому развитию.

В России Термин ESG прозвучал в 2010-х годах, но годом расцвета ESG в России однозначно можно назвать 2021 год, именно тогда был создан национальный ESG-альянс, который в долгосрочной перспективе должен был способствовать распространению повестки устойчивого развития на всех предприятиях от крупных до малых.

Однако в связи с глобальными экономическими и политическими трансформациями возникает вопрос: нужны ли принципы ESG

российским компаниям и продолжит ли укрепляться ESG повестка в нашей стране?

Концепция ESG базируется на трёх принципах:

Environmental – компании должны ответственно относиться к природе, следовать экологическим трендам, стремиться сократить ущерб, наносимый окружающей среде, и экономно расходовать ресурсы.

Social – компании должны осознавать свою высокую социальную ответственность перед персоналом, бизнес-партнёрами, клиентами.

Governance – компании должны стремиться к высокому качеству управления, прозрачности отчётности, проводить мероприятия по снижению рисков возникновения коррупции, поддерживать достойный уровень зарплат и отношения с акционерами.

Стоит отметить, что одними из популяризаторов концепции ESG считаются страховые компании, выступающие крупнейшими игроками на рынке. Чтобы предотвратить свои возможные убытки от природных бедствий, вызываемых изменением климата, именно они начали подталкивать организации к снижению углеродного следа и климатического риска.

Общество также активно поддержало концепцию ESG. Безусловно, каждый из нас хочет сохранить планету. К тому же, по мнению 71% россиян, ответственность за решение экологических проблем лежит в большей степени на бизнесе [1].

Но в чем преимущества внедрения ESG принципов в стратегии для компаний?

Во-первых, компании могут получить государственные субсидии и льготы. С 2023 года в Российской Федерации введена практика, согласно которой определенная доля поступлений в федеральный бюджет, полученных от экологического сбора, используется для предоставления финансовой поддержки предприятиям и частным предпринимателям, занимающимся производством продукции из вторсырья.

Приверженность компаниям, интегрирующим принципы ESG, проявляется не только со стороны государства, но и банковской сферы, а также среди потребителей. Уровень соответствия компании ESG-стандартам напрямую влияет на условия кредитования: например, Сбербанк предоставил АФК «Система» кредит, процентная ставка по которому зависела от показателей устойчивого развития. [2]. Согласно результатам исследования, проведенного аналитическим центром НАФИ и Экологическим союзом, около 20% жителей крупных российских городов выбирают экологически безопасные товары, если их стоимость соответствует их возможностям [3].

В сфере маркетинга, эффективная ESG-кампания может стать заметным событием в СМИ, а нарушение этих принципов – причиной серьезного кризиса в области связей с общественностью. Ярким

примером служит ситуация с «Норникелем»: в 2020 году компания допустила утечку топлива и умолчала о масштабах аварии, что привело к задержке начала работ по устранению последствий, вызвав резкую критику со стороны общественности и властей [4].

Соблюдение принципов ESG имеет большое значение и при привлечении квалифицированных специалистов. Высокий рейтинг компании в области управления персоналом и условий труда позволяет ее руководству формировать команду из действительно ценных специалистов, что, в свою очередь, способствует росту и развитию бизнеса.

К тому же результаты исследования, выполненного Высшей школой экономики, демонстрируют, что 64% крупнейших организаций в России настаивают на применении принципов ESG поставщиками [5]. А игнорирование этих принципов создает для компаний определенные риски, включая репутационные потери, отставание от конкурентов, сложности с привлечением инвестиций и давление со стороны рынка.

Несмотря на очевидные преимущества, переход к принципам устойчивого развития не является приоритетом для всего российского бизнеса. По мнению 37% предпринимателей, основное препятствие – это нехватка ресурсов у компаний для внедрения и реализации ESG-стратегий, к тому же долгосрочная выгода от таких вложений не всегда очевидна. 32% респондентов выразили опасения по поводу создания неравных конкурентных условий для компаний, применяющих ESG-практики, и тех, кто придерживается традиционных бизнес-моделей. 23% отметили риск возникновения финансовых "пузырей" в сфере "зеленых" финансов, а 27% – проблему "green washing", то есть несоответствия между заявлениями компаний об экологичности и реальными действиями. 16% респондентов обеспокоены отсутствием ощутимого эффекта от внедрения ESG-практик [6].

Вдобавок к этому, отсутствие общепринятых критериев и унифицированной методологии создает трудности при сопоставлении показателей различных компаний и секторов экономики. Так, некоторые организации могут использовать ESG-принципы исключительно в маркетинговых целях, вводя в заблуждение потребителей и инвесторов.

До 2022 года российские компании ориентировались на западные ESG-стандарты. В настоящее время российский рынок переориентируется на азиатский регион, где 90% бирж предлагают рекомендации по нефинансовой отчетности в области устойчивого развития [7]. Однако, как заявил глава госкорпорации «ВЭБ.РФ» в 2023 году, цели и задачи России в области устойчивого развития отличаются от европейских и китайских, что обуславливает необходимость разработки собственной, национальной стратегии [8].

Россияне менее обеспокоены проблемами изменения климата, но разделяют главные экологические проблемы (свалки, загрязнение воздуха выхлопными газами, вырубка лесов и промышленные отходы), соответствующие мировой тенденции. Тем не менее, ряд инфраструктурных ограничений не позволяют реализовать некоторые западные подходы. Например, при создании экологических цепочек поставок приоритет отдается не переходу на электротранспорт (из-за отсутствия необходимой инфраструктуры), а оптимизации логистики, поиску альтернативных видов топлива и переходу на железнодорожные перевозки [9].

В области корпоративного управления в России одной из основных проблем отмечают невысокую осведомленность самих руководителей — только 58% управленцев знакомы с принципами ESG [10].

Если говорить об отношении к ESG в России в целом, пандемия и последовавший вскоре после нее геополитический кризис противоречиво повлияли на сферу ESG в России. Вопреки ожиданиям о сокращении расходов на ESG-проекты на фоне санкций, интерес к теме не уменьшился, а даже возрос на 5%.

Подводя итоги, несмотря на все риски и минусы, принципы ESG играют важную роль в формировании более устойчивого будущего для бизнеса и общества. Плюсы и минусы ESG-концепции структурированы в таблице 1.

Таблица 1 - Преимущества и недостатки ESG-концепции

| Преимущества                                                         | Недостатки                                                                          |
|----------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| Государственные субсидии                                             | Необходимость значительных ресурсов на внедрение и реализацию                       |
| Снижение налогов за счет благотворительности                         | Неочевидность долгосрочной выгоды от вложений                                       |
| Повышение инвестиционной привлекательности                           | Создание неравных конкурентных условий между компаниями не/применяющих ESG-практики |
| В скором времени станет стандартом, на который придется перейти всем | Возникновение «зеленых пузырей» в экономике                                         |
| Улучшение репутации бренда                                           | Встречающийся «green washing»<br>Не всегда заметные эффекты от внедрения            |
| Лояльность клиентов                                                  |                                                                                     |
| Привлекательность для сотрудников                                    |                                                                                     |
| Специальные условия кредитования                                     |                                                                                     |

Все больше людей осознают, что устойчивое развитие и забота о социальном и экологическом воздействии – это не просто тренд, а необходимость для современного бизнеса, поэтому принципы ESG поддерживают общество, государство, кредитные организации и другие компании. Следует подчеркнуть, что не нужно стремиться применять все аспекты концепции одновременно. Лучше начать с 1–2 проектов, которые

наиболее близки компании по философии и сфере деятельности, это поможет не потратить огромное количество средств, но при этом внести вклад в достойное будущее нашей страны.

### **Список литературы**

1. Всероссийский опрос, проведенный Аналитическим центром НАФИ / 2022. URL: <https://nafi.ru/analytics/71-rossiyan-vozlaga-yut-otvetstvennost-za-sostoyanie-ekologii-na-gosudarstvo-i-biznes/> (дата обращения: 01.03.2025).
2. Процентная ставка по кредиту, привязанная к показателям устойчивого развития. URL: <http://www.sberbank.ru/ru/sberpress/all/article?newsID=cd726c6b-266e-4f82-8e1b-5d9b460dd55e&blockID=1303&regionID=77&lang=ru&type=NEWS> (дата обращения: 05.03.2025).
3. Исследование «Отношение россиян к экотоварам и экомаркировке» / Аналитический центр НАФИ и Экологический союз. URL: [https://new-retail.ru/novosti/retail/sredi\\_rossiyan\\_rastet\\_gotovnost\\_pokupat\\_ekologichnye\\_tovary/](https://new-retail.ru/novosti/retail/sredi_rossiyan_rastet_gotovnost_pokupat_ekologichnye_tovary/) (дата обращения: 01.03.2025).
4. Росприроднадзор оценил ущерб от аварии в Норильске в рекордные \$2 млрд. РБК. URL: <https://www.rbc.ru/business/06/07/2020/5ef9e42a9a7947264d24cc19> (дата обращения: 06.03.2025).
5. ESG в России. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/5410238> (дата обращения: 06.03.2025).
6. Исследования «Курс на ESG в новой реальности». Ассоциация менеджеров. URL: <https://www.rbc.ru/industries/news/658d56b79a79477c724e5c20> (дата обращения: 05.02.2025).
7. ESG-повестка в России. URL: <https://trends.rbc.ru/trends/green/6544bc319a794766281b034c>.
8. Национальный альянс ESG - URL: <https://esg-a.ru/> (дата обращения: 01.03.2025).
9. Опрос Greenpeace в России. URL: <https://greenpeace.ru/blogs/2022/05/15/kak-v-mire-i-v-rossii-pomenjalos-otnoshenie-k-izmeneniju-klimata/> (дата обращения: 03.03.2025).
10. Опрос российских топ-менеджеров о состоянии и перспективах российской экономики. Консалтинговая компания PwC. URL: <https://www.sostav.ru/publication/pwc-opublikovala-rezultaty-oprosa-51529.html> (дата обращения: 06.03.2025).

## **СТРАТЕГИИ ВЫВОДА НОВОГО ПРОДУКТА НА РЫНОК: ПЛАНИРОВАНИЕ И РЕАЛИЗАЦИЯ УСПЕШНОГО ЗАПУСКА**

Анализ отечественной и зарубежной литературы показывает, что в научной среде стратегии запуска рассматриваются в рамках стратегического менеджмента, маркетинга, инновационного менеджмента. Среди наиболее цитируемых подходов – классификация стратегий Портера, концепции жизненного цикла продукта, модели диффузии инноваций Роджерса [1-3]. Однако научная и практическая литература сходятся во мнении, что универсальной стратегии не существует, вывод каждого нового продукта или услуги требует индивидуального рассмотрения и подхода.

Исследование основывается на обобщении теоретических аспектов и практических положений отечественной и зарубежной экономической литературы, включает концептуальный, системный, процессный подходы. Среди методов исследования стоит выделить аналитический, сравнительный, а также SWOT-анализ.

На выбор оптимальной стратегии запуска нового продукта влияет ряд внешних и внутренних факторов, а также специфические особенности самого продукта. Среди внешних факторов можно выделить геополитическую ситуацию, текущие рыночные тенденции, уровень конкуренции, актуальные предпочтения потребителей, нормативно-правовую базу по выводу инновационных продуктов на рынок. Для их анализа применяются такие инструменты, как PESTEL-анализ, SWOT-анализ, анализ пяти сил Портера. К внутренним факторам, влияющим на выбор стратегии запуска нового продукта на рынок, относятся финансовые, кадровые и технологические ресурсы компании, уровень готовности продукта, наличие бренда и маркетинговых каналов, стратегические цели организации.

Для успешного выхода на рынок необходимо понимание какую проблему решает продукт, а также миссию и ценность, которые будут заложены в политику бренда. Также на данном этапе целесообразно провести SWOT-анализ и оценить сильные и слабые стороны продукта, возможности и угрозы на рынке.

Анализ рынка и конкурентной среды является одним из наиболее важных этапов подготовки к запуску нового продукта или услуги. Данный анализ выступает фундаментом формирования стратегии, выявления целевой аудитории и разработки уникального ценностного предложения.

Анализ целевой аудитории должен быть максимально подробным. Для формирования эффективной маркетинговой кампании следует разбить клиентов на сегменты по демографическим, психографическим и поведенческим характеристикам, провести опросы, глубинные интервью, создать портреты идеальных покупателей.

Анализ конкурентной среды предполагает выявление ключевых игроков на рынке и оценку стратегий, которые они используют, исследование текущих предложений, политики ценообразования и способов продвижения. Для разработки оптимальной стратегии запуска следует четко определить позиционирование на рынке и принципиальное отличие нового товара от товаров-конкурентов. Разработка уникального ценностного предложения для нового продукта отражает, какие именно проблемы решает инновационный продукт для целевой аудитории, какие боли и потребности он закрывает [4].

Для успешного вывода нового товара или услуги на рынок используют следующие маркетинговые инструменты: реклама, PR-мероприятия, контент-маркетинг, Email-маркетинг, промоакции.

Анализ экономической литературы позволил выделить несколько стратегий запуска инновационных продуктов, каждая из которых подходит для конкретных рыночных условий:

1. Быстрое проникновение применяется в условиях высокой конкуренции и низкой чувствительности к цене. Предполагает предложение доступной цены и агрессивное продвижение, чтобы занять долю рынка быстрее конкурентов.

2. Стратегия скольжения используется для инновационных и премиальных продуктов и характеризуется установлением высокой цены на старте, что позволяет окупить затраты на разработку и выделить уникальность предложения.

3. Постепенное расширение предполагает предложение продукта ограниченной аудитории и дальнейшее его масштабирование на более широкий рынок.

4. Стратегия эксклюзивности направлена на формирование ажиотажа и чувства избранности, при котором доступ к продукту ограничивается, что способствует повышению интереса потребителей.

5. Вирусная стратегия предполагает органическое распространение информации о продукте за счёт рекомендаций, работы с блогерами и другими социальными каналами.

В качестве каналов продвижения, которые подбираются под конкретную аудиторию выделяют Instagram и TikTok (визуальные, эмоциональные продукты, молодежная ЦА); YouTube (образовательный или развлекательный контент, обзоры); Email-маркетинг (поддержание интереса, возвращение клиентов); Influencer-маркетинг (создание доверия

за счёт рекомендаций лидеров мнений); PR (статьи в СМИ, интервью, участие в подкастах).

Для оценки эффективности запуска используют метрики [5]:

- CAC (Customer Acquisition Cost) – стоимость привлечения клиента.
- LTV (Lifetime Value) – сколько клиент приносит за всё время сотрудничества.
- CR (Conversion Rate) – конверсия из посетителя в покупателя.
- Retention Rate – удержание пользователей.
- NPS – индекс удовлетворенности клиентов.

Таким образом, запуск нового продукта сопоставим с запуском ракеты. Для эффективного запуска важна синергия точного анализа, чёткого позиционирования, креативного маркетинга и обратной связи с аудиторией, которая создаёт фундамент для устойчивого роста.

Выбор оптимальной стратегии запуска нового продукта на рынок позволяет минимизировать риски, связанные с неизвестностью и неопределённостью рынка, эффективно использовать ограниченные ресурсы, сформировать устойчивое конкурентное преимущество и достичь быстрого узнавания бренда и лояльности клиентов.

### **Список литературы**

1. Маркетинг менеджмент : 16+ : [перевод] / Ф. Котлер, К. Л. Келлер. 15-е изд. - Санкт-Петербург [и др.] : Питер, 2021. - 844 с.
2. Портер М. Э. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов/ М. Е. Портер; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2015. 453 с.
3. Краснов А. С. Маркетинговая деятельность при выводе нового товара на рынок. Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. 2022. Т. 84. № 3. С. 470-475.
4. Дерунова Е. А., Фирсова А. А. Исследование потребительского поведения при выборе высокотехнологичных продуктов на региональном уровне. Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право. 2013. Т. 13. № 3-1. С. 342-347.
5. Стратегии вывода нового продукта на рынок: планирование и реализация успешного запуска. URL: <https://marketing.hse.ru/blog/strategii-vyvoda-novogo-produkta-na-rynok> (дата обращения: 12.04.2025)

**Дудова А. Р., Гасимова Г. Ф.**  
студенты 3 курса экономического факультета СГУ им. Н.Г. Чернышевского

**АУДИТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ИНФОРМАЦИОННОЙ  
БЕЗОПАСНОСТИ КОМПАНИИ: НОВЫЕ ВЫЗОВЫ И  
ЭФФЕКТИВНЫЕ РЕШЕНИЯ В БОРЬБЕ С МОШЕННИЧЕСТВОМ**

Сегодня, в эпоху активного развития цифровых технологий, одной из существенных и распространенных проблем для бизнеса является корпоративное мошенничество. Как правило, оно несёт серьёзные финансовые потери и негативно влияет на репутацию организации. Данный вид мошенничества проявляется в виде злоупотребления должностными полномочиями сотрудников в целях получения выгоды путём фальсификации финансовой отчётности, укрытия доходов и других манипуляций. Согласно мнению аналитиков компании B1, обнаружить недобросовестные действия сотрудников вполне возможно. Среди индикаторов мошенничества выделяются такие факторы, как: наличие связей между работниками и партнерами фирмы (50% случаев), отказ от участия в проверках аудиторов (43%) и задержка в оформлении документации и отчетности (37%) (рис. 1) [1].

Чаще всего с корпоративным мошенничеством сталкиваются компании, относящиеся к технологической сфере (медиа, связь, ИТ). Наиболее распространены такие категории мошенничества, как: коррупция, фальсификация финансовой отчётности, незаконное присвоение активов. Среди негативных последствий наиболее распространённым является финансовый ущерб, где потери могут превышать 10 млн. руб. (рис. 2) [1].

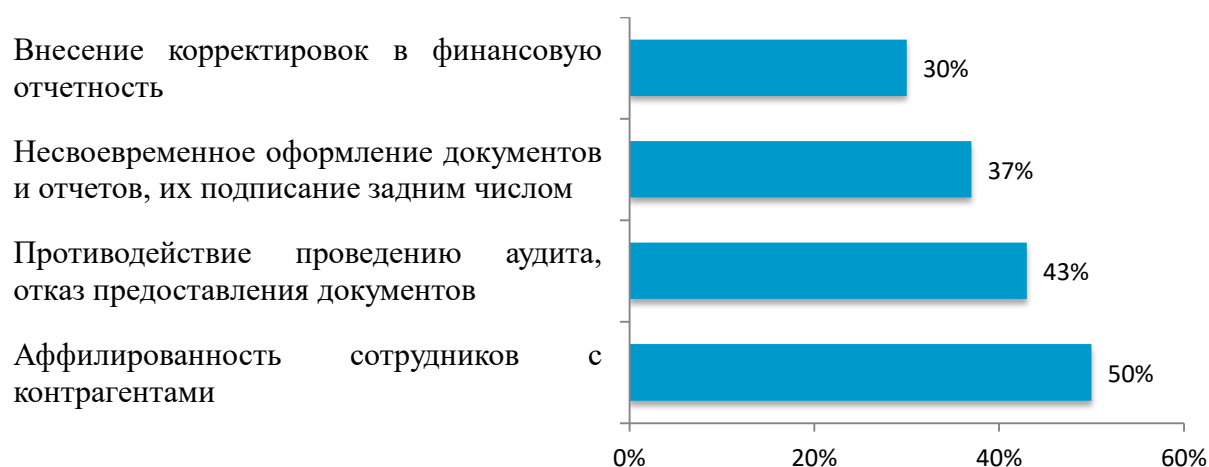


Рисунок 1 – Признаки совершения мошеннических действий [1]

В целях минимизации рисков корпоративного мошенничества рекомендуется проводить следующие мероприятия: регулярно проверять контрагентов на благонадёжность, осуществлять строгий финансовый контроль, проводить внутренний аудит, совершенствовать и автоматизировать процессы по учёту операций.

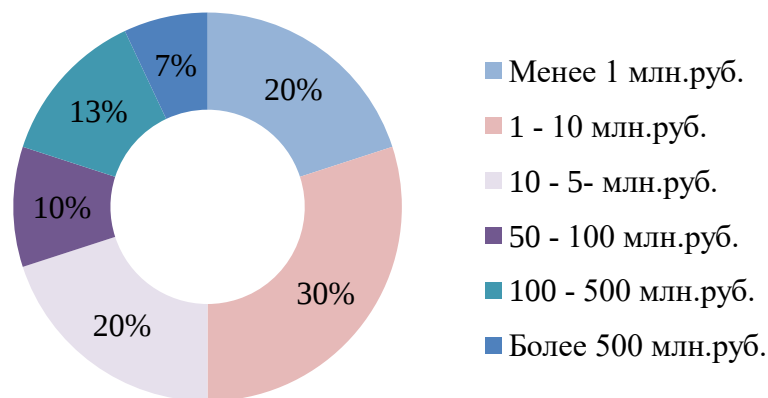


Рисунок 2 – Размер финансового ущерба в связи с корпоративным мошенничеством [1]

Несмотря на активное развитие технологий, мошенничество остаются актуальной угрозой для многих российских компаний. Около двух третьих предприятий сталкиваются с проблемами подобного типа, включая случаи кражи конфиденциальных данных, масштабные сетевые блокировки (DDoS-атаки), хакерские атаки (рис. 3). Так, одним из надёжных методов по противодействию угрозам информационной безопасности является регулярная оценка уровня защищенности корпоративных сетей и информационных ресурсов путем проведения аудита кибербезопасности [2].

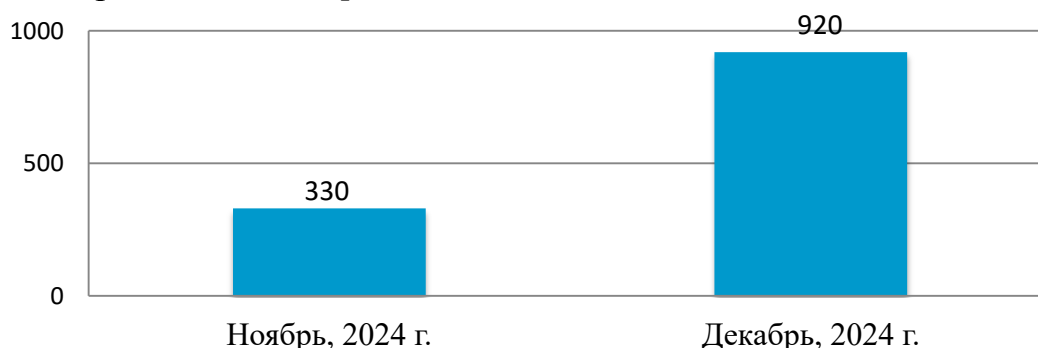


Рисунок 3 – Спрос компании на услуги специалистов по защите данных, шт. [2]

Аудит кибербезопасности представляет собой оценку уровня защищенности цифровых данных от кибератак, уязвимости, вредоносного ПО, фишинговых атак других угроз [2]. Основной целью его проведения является оценка надёжности и сохранности цифровых данных и поддержание устойчивости сетей к внешним угрозам. Аудит кибербезопасности направлен на выявление уязвимых точек в сфере информационной защиты организаций, а также на предотвращение взломов информационных систем [3].

Среди способов проведения аудита кибербезопасности наиболее распространёнными являются автоматизированной и ручной. Их рекомендуется комбинировать для достижения наиболее качественного результата. При этом при проведении процедуры аудита важно руководствоваться следующими международными стандартами: SO/IEC 27001, ISO/IEC 27005, NIST 800-30 [4].

Аудит кибербезопасности начинается с определения целей и методов проверки, затем проводится инвентаризация инфраструктуры и документации предприятия. После сбора необходимых сведений специалисты выбирают инструменты и методы анализа безопасности системы. Завершающий этап – комплексное тестирование всех элементов ИТ-инфраструктуры и проведение симуляции кибератак для выявления уязвимых мест и уровня защищенности компании. По результату проверки кибербезопасности инфраструктуры составляется отчет. Он описывает весь ход ведения тестовых и аналитических работ.

Повышенный интерес к услугам аудита кибербезопасности объясняется новыми мерами ответственности. С 30 мая 2025 года российские компании столкнутся с введением крупных штрафов за утечку персональных данных – до 300 тыс. руб., а за специальные категории (биометрия) – до 700 тыс. руб. или тюремный срок до 5 лет. Также вводятся оборотные штрафы, максимальный размер которых вырастет с 18 млн. руб. до 500 млн. руб., то есть в 27 раз. Уже в первой половине 2025-го спрос удвоился относительно прошлого года. Регулятор фиксирует ежегодные сотни серьезных утечек, общее количество пострадавших записей россиян превысило полтора миллиарда. Компании тратят миллионы рублей на восстановление репутации и исправление последствий хакерских атак [1].

Исходя из исследования компании Schneider Electric, следует, что прибыль российских банков зависит от надежности ИТ-инфраструктуры: поломка ЦОДа грозит финансовыми потерями вплоть до сотен тысяч долларов всего за пару часов. Например, простой одного сервера банка из топ-20 обойдется примерно в 200–300 тысяч долларов потерь за один инцидент [5].

Специалисты компании Vi.Zone отмечают десятикратный рост среднего выкупа российских компаний за взломы: в 2024 году сумма достигла 10–15 млн. рублей. Пример: случай увольнения московского программиста, внедрившего вирус и затребовавшего 27 млн. рублей за разблокировку данных.

Таким образом, регулярный аудит кибербезопасности становится залогом предотвращения финансовых убытков и сохранения деловой репутации предприятий.

### **Список литературы**

1. Современные тенденции корпоративного мошенничества: анализ причин и методов противодействия. URL: [b1-forensic-trends-review-2025.pdf](#) (дата обращения: 29.03.2025).
2. Симакова В. С. Современные технологии проведения аудита // Экономика и бизнес: теория и практика. 2024. №2-2 (108). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennyye-tehnologii-provedeniya-audita> (дата обращения: 15.05.2025).
3. Аудит кибербезопасности: что это и почему он нужен. URL: <https://ddos-guard.ru/blog/audit-kiberbezopasnosti> (дата обращения: 04.04.2023).
4. Стандарты управления информационной безопасностью ISO/IEC. URL: <https://learn.microsoft.com/ru-ru/compliance/regulatory/offering-iso-27001> (дата обращения: 09.04.2023).
5. Колотовкина П. Д. Вегнер-Козлова Е. О. Аудит в системе экономической безопасности предприятия // Стратегии развития социальных общностей, институтов и территорий: материалы VIII Международной научно-практической конференции (Екатеринбург, 18-19 апреля 2022 г.): в двух томах. – Издательство Уральского университета: Екатеринбург, 2022. Т. 1. С. 34-37.

**Емелина И. И.**

студент 2 курса магистратуры экономического факультета  
СГУ им. Н.Г. Чернышевского

### **ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ ТЕЛЕМЕДИЦИНСКОГО СЕРВИСА**

Телемедицина – система обмена медицинской информацией между поставщиками медицинских услуг и их получателями с использованием телекоммуникационных технологий. Наибольший всплеск оказания телемедицинских услуг в России, как и в мире, произошёл из-за начала COVID-19 (320,1% прироста от 2019 г. к 2020 г.) [1]. К 2023 г. общая доля россиян, использующих телемедицину, стала 25,3% [2]. В связи со стремительным развитием данного сегмента, исследование различных аспектов его функционирования, в том числе особенностей продвижения, представляется крайне актуальным (рис. 1).

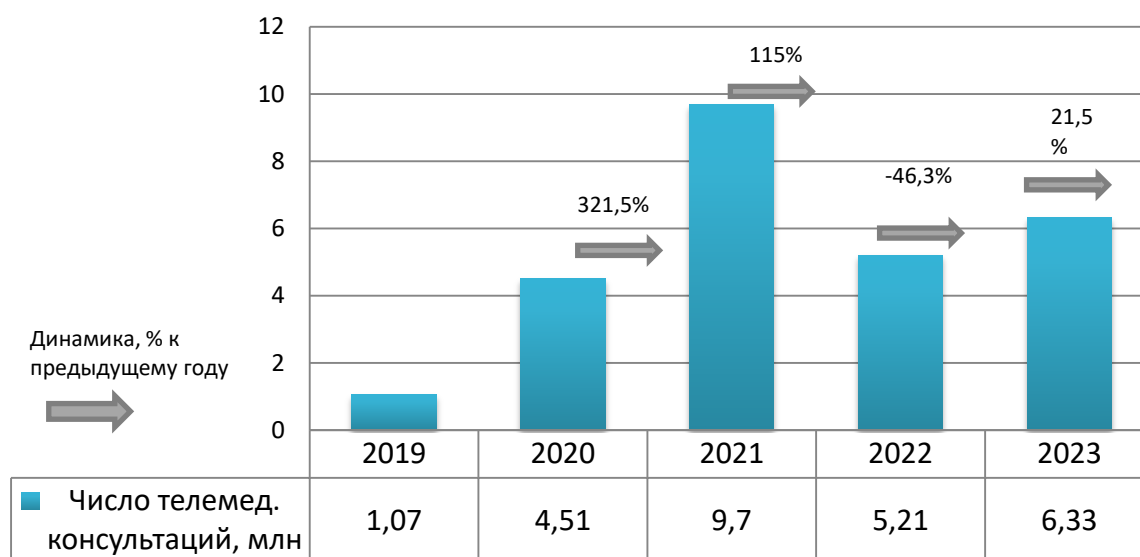


Рисунок 1 – Число телемед. консультаций, млн., 2019-2023 гг.

Телемедицинская сервис/платформа – интернет-площадка, через которую происходит предоставление телемедицинских услуг. В 2022 г. среди самых востребованных сервисов респонденты назвали iBolit (52%), «СберЗдоровье» (20%), SmartMed (10%) [3]. Согласно демографическим показателям, основное ядро пользователей составляют люди в возрастной группе 25-40 лет, при этом наблюдается уменьшение доли самой молодой возрастной группы в диапазоне 18-24 года и увеличение доли наиболее пожилых пользователей 60+ лет (табл. 1) [2].

Таблица 1 – Демографическое распределение пользователей телемедицинских сервисов

| Возраст | 2022  | 2023  | Возраст | Муж (21%) | Жен (79%) |
|---------|-------|-------|---------|-----------|-----------|
| 18-24   | 27,2% | 19,8% | 18-24   | 0%        | 5%        |
| 25-35   | 31,2% | 30,1% | 25-34   | 7%        | 36%       |
| 30-39   | 28,2% | 31,8% | 35-44   | 38%       | 36%       |
| 40-49   | 22,1% | 25,2% | 45-44   | 21%       | 12%       |
| 50-59   | 26%   | 26,5% | 55-64   | 27%       | 10%       |
| 60+     | 13,3% | 19,6% | 65+     | 7%        | 1%        |

Уменьшение числа молодых пользователей частично связано с окончанием COVID-пандемии. Уровень владения технологиями статистически тем выше, тем меньше возраст людей, если говорить о взрослых. Во время пандемии молодые люди активно пользовались технологиями для получения медицинской помощи, а после её окончания те, кому комфортнее получать медицинскую помощь очно, вернулись к этому варианту. Также влияет денежный фактор – телемедицинские услуги в значительной степени предоставляются на платной основе,

поэтому для молодых людей, которые чаще ограничены в средствах, это могло стать лишней статьёй расходов, в которой уже отпала необходимость. Помимо этого, среди молодых людей фиксируется самая малая доля положительно относящихся к телемедицине респондентов [4, с. 216] в сравнении с другими возрастными категориями (рис. 2).

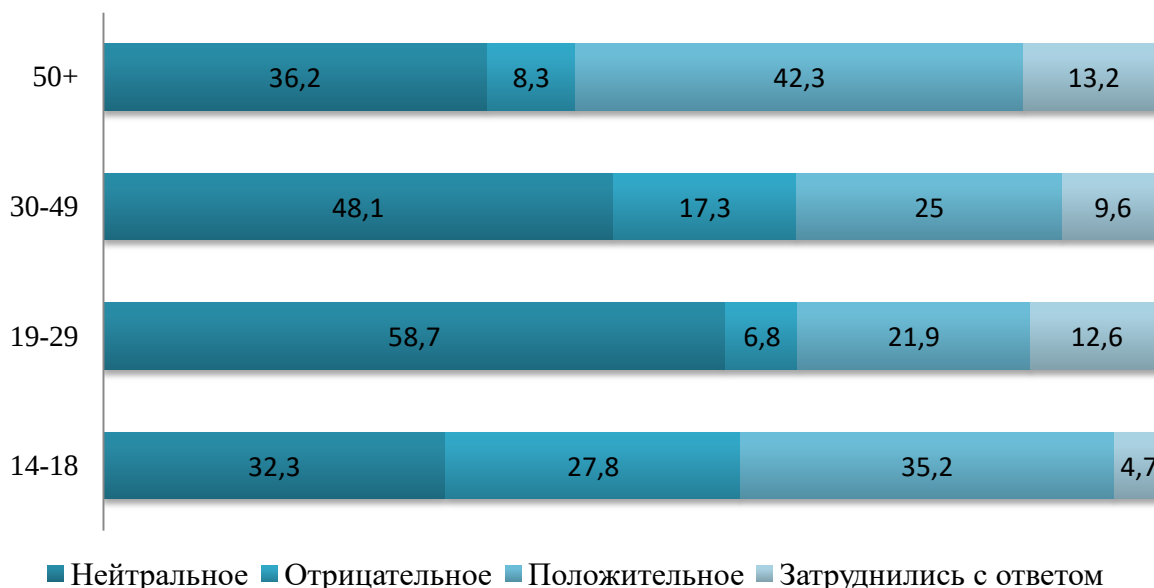


Рисунок 2 – Отношение к телемедицине в зависимости от возраста

Что касается роста доли пожилых пользователей, это обусловлено улучшением их уровня владения технологиями, на что повлияла COVID-пандемия, и наличием у телемедицины преимуществ, более актуальных этой возрастной группе. Например, сокращение потребности в поездках, которые сложны для людей с проблемами мобильности, получение помощи без риска заражения заболеваниями в мед. учреждениях; консультация со специалистами, недоступными в каком-то населённом пункте, что позволяет лучше решать сложные проблемы со здоровьем.

Женщины пользуются телемедициной чаще (79%), чем мужчины (21%), что может быть связано с большим вниманием к своему здоровью у женщин. 72,4% женщин наблюдает за своим здоровьем внимательно/очень внимательно, среди мужчин это только 56% [5]. Также мужчины статистически реже посещают врачей. Например, 29% мужчин посещают врача реже 1 раза в год, а среди женщин это только 16% [6, с. 94]. Для конкретного сервиса распределение пользователей по полу и возрасту может отличаться, иногда значительно, что показано в таблице 2, поэтому при планировании интернет-маркетинга конкретного сервиса не стоит однозначно полагаться на общую статистику, хотя брать её во внимание необходимо.

Таблица 2 – Демографические показатели по отдельным сервисам

| Название телемедицинского сервиса | Распределение по полу, жен/муж | Возрастной состав |       |       |       |       |       |
|-----------------------------------|--------------------------------|-------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
|                                   |                                | 18-23             | 25-34 | 34-44 | 45-54 | 55-64 | 65+   |
| Доктис                            | 63,5% / 36,5%                  | 13,1%             | 19,2% | 18,5% | 26,7% | 14,1% | 8,4%  |
| Яндекс.Здоровье                   | 66,4% / 33,6%                  | 14,7%             | 27,1% | 23,2% | 18,0% | 10,5% | 6,4%  |
| СберЗдоровье                      | 48,5% / 51,5%                  | 13,5%             | 23,6% | 17,1% | 19,9% | 13,9% | 11,9% |
| ONDOC                             | 29,8% / 70,2%                  | 17,5%             | 24,6% | 17,7% | 17,2% | 13,7% | 9,2%  |
| SmartMed                          | 53,6% / 46,4%                  | 15,3%             | 33,2% | 17,0% | 16,1% | 10,7% | 7,7%  |
| DocMa                             | 56,3% / 43,7%                  | 19,4%             | 22,1% | 16,4% | 18,3% | 12,5% | 11,3% |

Главный объект интернет-маркетинга телемедицинского сервиса – сам телемедицинский сервис, т.е. сайт, через который предоставляются телемедицинские услуги. Интернет-маркетинг способствует приходу потенциальных потребителей на сайт, являющийся, в свою очередь, важной частью интернет-маркетинга. Его устройство, функциональность, оформление оказывают влияние на то, воспользуется ли потенциальный потребитель предлагаемыми услугами.

Сайт должен соответствовать ключевым критериям:

- интуитивность. четкая структура, которая позволяет пользователям легко находить информацию;
- адаптированность для телефона;
- гармоничные располагающие дизайн и эстетика;
- доступность для лиц с ограниченными возможностями, что особенно важно для работы в медицинском сегменте;
- поддержка клиентов, наличие чата с сотрудником или чат-бота, чтобы оперативно помогать пользователям с запросами;
- механизмы обратной связи и отзывов;
- seo-показатели, влияющие на видимость и рейтинг сайта на страницах результатов поиска.

В среднем источники трафика для телемедицинских сервисов распределяются следующим образом: 50,12% – переходы со страниц поисковой системы; 34,1% – прямые переходы, т.е. переходы пользователей по введённой/сохранённой ссылке; 12,8% – реферальные переходы, по ссылкам, расположенным на других ресурсах; 1,5% – переходы из социальных сетей; 1,25% – переходы из почты; 0,23% – переходы по баннерам, в результате нажатия на баннерную рекламу. Из этой статистики видно, что SEO-показатели дают половину переходов, поэтому этот параметр можно назвать ключевым. Вторыми и третьими по значимости, исключая прямые заходы, являются рефералы и соц. сети. Работа с ними помогает также улучшить SEO-показателей, повышая качество внешней ссылочной массы. Качество рефералов отражает соотношение естественных и искусственных внешних ссылок, чем меньше процент искусственных, тем лучше, статистически средним

значением для телемедицинских сервисов является 18%, а порогом можно назвать 20%.

Естественные ссылки создаются другими сайтами без стимула, благодаря качеству и релевантности контента сайта, на который ссылаются. Искусственные внешние ссылки – покупные ссылки, которые часто размещаются на сайтах, имеющих у поисковых систем низкий рейтинг; они обычно имеют слабую связь с контентом, куда их вставляют, а их описания не отвечают реальному содержанию. Пользователи, нажимающие на искусственную ссылку, могут оказаться на странице, не соответствующей их ожиданиям и потребностям, что приводит к неудовлетворенности и потере доверия к сайту, ухудшению SEO-показателей (процент отказов, среднее время на сайте, глубина просмотра и т.д.). Поэтому работа над созданием качественных реферальных ссылок является важной. Естественные внешние ссылки появляются благодаря наличию на сайте интересного и полезного контента. Интересы аудитории телемед. сервисов, из статистики посещаемых пользователями сайтов, объединяются в шесть категорий: здоровье, новости, спорт, покупки, музыка, техника. Таким образом, контент должен концентрироваться вокруг медицины и здоровья, соответствуя тематике сайта, но при возможности затрагивать другие популярные у своих потенциальных клиентов темы (например, статья о влиянии музыки на здоровье).

Социальные сети и почта, хотя и подсчитываются отдельно, также помогают повысить процент естественных ссылок, привести на сервис потенциальных клиентов и улучшить SEO-показатели. Доля трафика от соц. сетей и почты мала в среднем, но у отдельных сервисов бывает выше. Например, Телемедикс получает 11,61% трафика через почту. Поэтому важно иметь активные сообщества в наиболее популярных у аудитории социальных сетях и проводить грамотный email-маркетинг, для которого, как и для баннеров, требуется хорошее оформление письма/баннера и таргетированность (правильное сегментирование аудитории, а в случае с баннерами, помимо этого, правильное размещение).

Эффективность интернет-маркетинга телемедицинского сервиса зависит от многих показателей. Необходимо регулярно собирать статистику о результативности и корректировать маркетинговые стратегии на основе этих данных, чтобы сохранять стабильный приток пользователей.

### **Список литературы**

1. Анализ рынка телемедицины в России в 2019-2023 гг., прогноз на 2024-2028 гг. BusinesStat. URL: [https://businesstat.ru/images/demo/telemedicine\\_russia\\_demo\\_businesstat.pdf](https://businesstat.ru/images/demo/telemedicine_russia_demo_businesstat.pdf) (дата обращения: 28.07.2024).

2. Использование телемедицины в России. ТАСС. URL: <https://tass.ru/infographics/9947> (дата обращения: 29.08.2024).
3. Определены самые быстрорастущие сервисы телемедицины. Комсомольская правда. URL: <https://www.yar.kp.ru/online/news/4831215/> (дата обращения: 23.08.2024).
4. Медведева Е. И., Александрова О. А., Крошилин С. В. Телемедицина в современных условиях: отношение социума и вектор развития // Экономические и социальные перемены. 2022. Т. 15. № 3. С. 200-222.
5. О демографических характеристиках пользователей мобильных приложений телемедицины. marketing.rbc.ru. URL: <https://marketing.rbc.ru/articles/15027/> (дата обращения: 11.01.2025).
6. Кислицина О. А., Чубарова Т. В. Факторы, влияющие на обращаемость россиян за медицинской помощью: гендерный аспект. Женщина в российском обществе. 2023. № 2. С. 94-108.
7. Анализ конкурентов. SpyMetric. URL: <https://spymetrics.ru/ru> (дата обращения: 24.11.2024).
8. Легко анализировать конкурентную среду. SimilarWeb. URL: <https://www.similarweb.com/ru/> (дата обращения: 30.11.2024).

**Зайцева А., Карусева Е. А.**

студенты 2 курса экономического факультета СГУ им. Н. Г. Чернышевского

## **ИНВЕСТИЦИИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА НАЦИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА**

Инвестиционная деятельность играет ключевую роль как для отдельных компаний, так и для всей национальной экономики. Происходит это от латинского "investire", что означает "вкладывать". Именно инвестиции выступают как главный фактор экономического подъема любой страны, являясь источником капитала, стимулируя внедрение нововведений, повышая эффективность труда и, как следствие, улучшая благосостояние граждан.

В соответствии с законодательством Российской Федерации, инвестиции – это вложения денежных средств, ценных бумаг, другого имущества, включая имущественные права и активы, имеющие денежную оценку. Эти вложения направляются в сферу предпринимательства или другую деятельность с целью получения прибыли или достижения иных выгодных результатов.

В рамках экономической науки инвестиции трактуются как вложение капитала в различные активы с расчетом на получение дохода в будущем. Они могут быть направлены на создание новых предприятий,

модернизацию существующих производств, развитие инфраструктуры, образование и научные изыскания.

Влияние инвестиций на экономический рост многогранно:

- расширение производственного потенциала: вложения в основные фонды (здания, оборудование, инфраструктура) увеличивают возможности экономики по выпуску товаров и услуг;

- повышение производительности: инвестиции в передовые технологии, обучение и развитие персонала способствуют росту производительности труда, что является важным условием экономического роста;

- стимулирование инноваций: финансирование научных исследований и разработок приводит к появлению новых продуктов, технологий и методов производства, обеспечивая конкурентоспособность страны на международной арене;

- эффект умножения: инвестиции в одной отрасли экономики оказывают положительное воздействие на другие отрасли, стимулируя спрос и создавая новые рабочие места;

- улучшение качества жизни: экономический рост, вызванный инвестициями, ведет к увеличению доходов населения, расширению доступа к товарам и услугам, а также повышению уровня образования и здравоохранения.

За последнее десятилетие инвестиционный климат в России претерпел значительные изменения под воздействием как внутренних, так и внешних факторов. Ниже приведен анализ инвестиций в России за этот период:

- сокращение инвестиций: в 2015 году приток иностранных инвестиций в Россию сократился почти в три раза по сравнению с предыдущим годом, составив 6,7 миллиарда долларов. Это было связано с введенными экономическими санкциями и падением цен на нефть [2];

- рост прямых инвестиций: в 2016 году Россия привлекла 19 млрд долл. прямых иностранных инвестиций, что на 62% превысило показатель предыдущего года, несмотря на сложную инвестиционную обстановку в мире;

- стабилизация и развитие: в 2017 году темпы роста прямых иностранных инвестиций были умеренными, однако количество реализованных проектов достигло рекордного уровня – 205. В 2018 году объем инвестиций, осуществляемых российскими компаниями за рубежом, составил 35,8 миллиарда долларов;

- увеличение чистого притока: чистый приток прямых иностранных инвестиций в Россию увеличился в 3,5 раза по сравнению с 2018 годом и достиг 30 миллиардов долларов. Однако общий объем

иностранных инвестиций снизился из-за колебаний цен на сырьевые товары и нестабильности на мировых рынках;

– влияние пандемии: в 2020 году российские инвесторы сократили свои зарубежные вложения до 6,8 миллиарда долларов из-за пандемии COVID-19.

Однако в 2021 году наблюдался резкий скачок до 64,1 млрд долл., обусловленный геополитическими событиями и стратегическими решениями инвесторов. В 2022 году инвестиционная обстановка в России существенно изменилась под воздействием геополитической напряженности и введенных санкций. В 2023 году объем инвестиций, осуществляемых российскими компаниями за рубежом, вырос до 29,1 миллиарда долларов, что вдвое превышает показатель предыдущего года [3].

Несмотря на ограничения, российский финансовый рынок продолжает функционировать в рамках международной системы, что позволяет привлекать иностранный капитал для финансирования проектов. В ближайшей перспективе приток таких инвестиций будет скромным, однако в долгосрочной перспективе они могут стать важным источником финансирования экономики.

За последнее десятилетие инвестиционный климат в России формировался под влиянием различных факторов, включая экономические санкции, геополитические события и пандемию COVID-19. Тем не менее, страна продолжает привлекать иностранные инвестиции, особенно в приоритетные отрасли промышленности. Развитие финансового сектора и создание благоприятных условий для инвесторов могут стать ключевыми факторами для дальнейшего привлечения капитала.

Влияние инвестиций на экономический рост можно наглядно проиллюстрировать на примере различных стран и регионов. В Китае высокие инвестиции в основной капитал, инфраструктуру и научные исследования стали одним из главных двигателей впечатляющего экономического роста Китая. Страны Юго-Восточной Азии (Южная Корея, Сингапур, Тайвань) достигли значительного экономического прогресса благодаря привлечению прямых иностранных инвестиций, развитию экспортно-ориентированных производств и инвестициям в образование и передовые технологии. Инвестиции в инновации, инфраструктуру и энергетику играют важную роль в экономическом росте стран ЕС. Инвестиции в научные исследования, информационные технологии и образование поддерживают конкурентоспособность США и американской экономики.

Для обеспечения устойчивого экономического роста России необходимо увеличить инвестиции в основной капитал, модернизировать промышленность и развивать инфраструктуру.

Эмпирические исследования также подтверждают положительную связь между инвестициями и экономическим ростом. Например, мета-анализ 2010 года показал, что увеличение инвестиций на 1% от ВВП приводит к росту темпов экономического развития на 0.1-0.2%. При этом эффективность инвестиций зависит от ряда факторов, таких как качество институтов, уровень образования, технологический прогресс и макроэкономическая стабильность [4].

Инвестиции имеют первостепенное значение для экономического развития страны, выступая основой для накопления капитала, стимулируя внедрение инноваций, повышая эффективность труда и улучшая благосостояние граждан. За последние годы инвестиционная сфера претерпела существенные трансформации, вызванные глобализацией, прогрессом финансовых рынков и технологическим развитием.

Для поддержания устойчивого экономического роста необходимо формировать привлекательную среду для инвестиций, включающую макроэкономическую стабильность, развитую инфраструктуру, качественную систему образования и надежную защиту прав собственности. Важно также обеспечить разнообразие источников финансирования, привлекая как внутренние, так и зарубежные инвестиции. Государство должно активно поддерживать инвестиционную активность, осуществляя прямые вложения и формируя благоприятный инвестиционный климат.

### **Список литературы**

1. Минакир П. А. Пространственная экономика: новые вызовы и возможности для России. Пространственная экономика. 2022. № 18(1). С. 8-28.
2. Министерство экономического развития Российской Федерации. URL: <https://www.economy.gov.ru> (дата обращения: 06.03.2025).
3. Росстат. URL: <http://ssl.rosstat.gov.ru> (дата обращения: 06.03.2025).
4. Симачев Ю. В., Кузык М. Г., Фейгина В. В. Инвестиции в России: структурные изменения и новые вызовы // Журнал Новой экономической ассоциации. 2021. № 1. С. 161-166.

**Земсков С. С.**

студент 1 курса Института истории и международных отношений  
СГУ им. Н.Г. Чернышевского

### **СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ И ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ**

Свободные экономические зоны (СЭЗ) – это специально выделенные территории в стране, где создаются особые экономические условия для

привлечения инвестиций, развития производства, торговли и инноваций. Цель СЭЗ – стимулировать экономический рост, увеличивать экспорт и создавать рабочие места. Компании, зарегистрированные в СЭЗ, получают доступ к инфраструктуре (дороги, склады, энергия) и льготам, что снижает их издержки. Взамен государство ожидает, что они будут создавать рабочие места, привлекать иностранный капитал и способствовать развитию региона и страны в целом.

Для свободных зон характерно снижение налогов или полное освобождение компаний от них. Применяются здесь упрощённые таможенные правила, включая беспошлинный ввоз оборудования или сырья. Либерализация валютного контроля используется для обеспечения внешних инвестиций. Может обеспечиваться и доступ к недорогой рабочей силе. В дополнение к этому в них зачастую невысокие требования к охране труда и экологической безопасности.

Основные правила функционирования СЭЗ:

- льготный экономический режим суть которого заключается в том, что СЭЗ предлагают компаниям налоговые, таможенные и административные льготы, недоступные за их пределами;
- большинство СЭЗ создаются для производства товаров и услуг на внешние рынки (то есть на экспорт) с целью заработать больше денег и тем самым увеличить валютные поступления и интегрировать экономику в глобальные цепочки.

СЭЗ зачастую управляются независимыми администрациями, которые устанавливают собственные правила, адаптированные под международные стандарты. Кроме того, своя администрация помогает избегать дополнительных контактов с общегосударственными органами управления. Цель такого подхода - упростить бюрократические процедуры и создать гибкую среду для бизнеса. Большинство свободных зон географически обособлены и имеют чёткие границы, отделяющие их от остальной территории страны, часто с таможенным контролем. Это позволяет контролировать установленный льготный режим, его нарушения и злоупотребления, и предотвратить "утечку" преимуществ за пределы зоны.

Не менее важным является роль государства в обеспечении таких зон всем необходимым для жизни, в частности инфраструктурой, к которой относятся дороги, вода, электричество, связь и др. Всё это делает зоны более привлекательными для компаний и заставляет их активнее работать в своих пределах, повышая их эффективность и снижая издержки.

Важнейшей функцией большинства СЭЗ является привлечение иностранного капитала. Вышеописанный свободный режим нужен, в первую очередь, для привлечения прямых иностранных инвестиций (ПИИ) через льготы, упрощённый доступ к рынку и т.д.

Прообразы СЭЗ стали появляться в мире еще в давние времена. Остров Делос в Эгейском море (около 166 года до н.э.) был одним из первых подобных примеров. Римская империя объявила его свободным портом, освободив от налогов, чтобы стимулировать торговлю между Востоком и Западом и по сути сделав этот остров зоной свободной торговли. Позднее Ганзейский союз в XIII–XIV веках создавал в городах Северной Европы торговые территории с льготными условиями для купцов. Примерами являются города Любек, Бремен, представляющие ранние формы зон свободной торговли. Стимулирование льготной торговли является одним из признаков, определяющих свободную экономическую зону.

Гибралтар и Сингапур в XVII–XIX веках использовались Британской империей как свободные порты для беспошлинной торговли, что способствовало их экономическому росту и обогащению самой Британии, иллюстрируя цели государства в создании СЭЗ. Государство должно было защищать такие зоны, которые впоследствии при правильном управлении окупали все затраты, создавая рабочие места и развивая экономику территорий и стран- метрополий.

Анализ эволюции СЭЗ в разных странах: от торговых зон Гонконга до промышленных зон Малайзии; таких технологических зон, как американская Силиконовая долина (которая, хоть и указана как неформальный аналог, однако при этом служит прекрасным примером концентрации высокотехнологичных компаний на одной территории), позволяет выделить такие факторы успеха, как политическая стабильность, низкие налоги и доступ к рынкам. Опыт первых российских СЭЗ, таких как Калининградская зона "Янтарь", созданная в 1991 году как свободная экономическая зона, а затем преобразованная в особую экономическую зону (ОЭЗ) в 1996 г., и портовая зона в дальневосточной Находке, из-за коррупции, бюрократии и отсутствия надлежащей инфраструктуры продемонстрировал их низкую эффективность. Необходимо развивать СЭЗ в приграничных регионах, таких как Дальний Восток, Северо-Запад, и ориентировать их на экспорт в Азию и Европу, необходима федеральная поддержка и привлечение частных инвесторов. Россия может использовать СЭЗ для диверсификации экономики, но без системных реформ они останутся лишь "бумажными проектами" [1].

Опыт успешных СЭЗ, таких как Шэннон в Ирландии, китайские зоны, в частности Шэньчжэнь, и зоны в Южной Корее, показывает, что ключ к успеху – льготный режим, развитая инфраструктура и ориентация на экспорт. Необходимо разработать четкую правовую базу и привлекать иностранный капитал через гарантии стабильности, что СЭЗ могут стать "точками роста" для России и других стран мира, но их успех зависит от адаптации зарубежного опыта к местным условиям [2, с. 129].

Из современных зон ярким примером считается свободная зона Шэннон в Ирландии, созданная в 1959 году. Ирландский аэропорт Шэннон в 1930–1940-е годы был важным транзитным узлом для трансатлантических перелётов, так как самолёты того времени не могли летать из Европы в США без дозаправки. Но после Второй мировой войны (к 1950-м годам) новые самолёты с большей дальностью полёта начали обходить Шэннон, и аэропорт стал терять значение. Регион, и без того бедный, оказался под угрозой экономического упадка. Нужны были кардинальные меры. Аэропорт стал ядром зоны, вокруг которого построили склады, фабрики и офисы. Шэннон стал "воротами" для США в Европу. В 1960-е годы первые компании, такие как американские производители электроники и оборудования (например, General Electric) начали открывать здесь свои заводы. В 1970-е годы зона расширилась, появились новые отрасли – от фармацевтики до лёгкой промышленности.

В наши дни зона Шэннон превратилась в современный бизнес-парк с акцентом на технологии, авиацию и логистику. Сегодня здесь работают такие компании, как Intel, Lufthansa Technik и Jaguar Land Rover. Итогом существования этой зоны стало создание около 40 000 рабочих мест (прямых и косвенных) и привлечение миллиардов долларов инвестиций. Кроме того, опыт Шэннона вдохновил другие страны на создание СЭЗ и доказал, что даже небольшой регион может стать глобальным игроком при должном управлении и условиях.

Анализ функционирования особых экономических зон в различных социально-экономических системах (в рыночных системах – США, в переходных - Китай и постсоциалистические страны) показывает, что успех зон зависит от уровня экономической свободы и государственной поддержки [3, с. 250].

Анализируя функционирование зон, созданных по закону 2005 года (промышленные, технико-внедренческие, туристско-рекреационные), М.Ю. Нучева отмечает, что промышленные зоны, такие как "Алабуга" в Татарстане, показывают рост инвестиций, а вот технико-внедренческие, например, "Дубна", отстают из-за слабого спроса на инновации [3, с. 250].

Таким образом, можно считать, что свободные экономические зоны сыграли значимую роль в мировой и отечественной экономике, ускорив процесс глобализации. Они способствовали созданию миллионов рабочих мест в различных странах, привлекли миллиарды долларов инвестиций и помогли развивающимся странам быстрее перейти к индустриально развитой экономике. На сегодняшний день СЭЗ эволюционируют, адаптируясь к цифровой экономике и устойчивому развитию, но стараясь сохранить прежнюю эффективность.

### **Список литературы**

1. Шеховцев А., Шестакова М., Громов А. Свободные экономические зоны: мировой опыт и перспективы в России // Вопросы экономики. 2000. № 10. С. 104-117.
2. Смородинская Н., Капустин А. Свободные экономические зоны: мировой опыт и российские перспективы // Вопросы экономики. 1994. № 12. С. 126-140.
3. Неучева М. Ю. Функционирование особых экономических зон в различных социально-экономических системах // Проблемы современной экономики. 2011. № 2. С. 248 – 251.

**Иванова М. Ф.**

студент 1 курса магистратуры экономического факультета  
СГУ им. Н.Г. Чернышевского

### **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ НЕЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ**

Рабочее время обозначает установленный период, в течение которого сотрудник занимается исполнением своих должностных обязанностей производственного и административного характера. Этот интервал регламентируется трудовым законодательством и соответствует срокам исполнения работником договорных обязательств перед организацией. Экономический смысл термина выражается во взаимозависимости между продолжительностью рабочего процесса, созданием потребительной стоимости и производительностью труда. Как экономическая категория рабочее время отражает взаимосвязанные процессы соблюдения норм длительности занятости, реализации рабочей силы и производительности трудовой деятельности.

Современная конкуренция и быстрые темпы экономического роста требуют тщательного контроля над использованием рабочего времени, поскольку именно оно определяет успешность отдельно взятых фирм и экономики страны в целом. Неправильная организация производственных процессов, неправильная расстановка кадров и слабая дисциплина работников отрицательно влияют на продуктивность труда и вызывают значительные финансовые утраты. Таким образом, задача улучшения эффективности управления рабочим временем становится важной для повышения общей экономической рентабельности деятельности предприятия.

Согласно международному исследованию фирмы «Chipin & Partner», ежегодно сотрудники теряют примерно 78 дней своей жизни нерационально, как личной, так и профессиональной. Неумение грамотно

распоряжаться временем стало одной из главных трудностей нашего столетия, вследствие чего изучение методов тайм-менеджмента является актуальной задачей руководителей, стремящихся организовать коллектив наиболее эффективным способом и достичь максимальных результатов. [1, с. 40].

К основным факторам, ухудшающим продуктивность, относятся:

- прокрастинация и низкая мотивация сотрудников приводящие к затягиванию выполнения заданий;
- неоптимизированные бизнес-процессы – избыточные согласования, дублирование функций и бюрократия увеличивают временные затраты;
- чрезмерное количество совещаний – непродуктивные обсуждения отвлекают сотрудников от основных задач;
- цифровые отвлечения – социальные сети, мессенджеры и бесконтрольное использование интернета сокращают полезное рабочее время.

Неспособность эффективно управлять своим временем может иметь некоторые отрицательные последствия:

- нарушение установленных сроков;
- падение эффективности выполняемых действий;
- низкое качество итогового продукта или оказанных услуг;
- плохая профессиональная репутация и застойная карьера;
- повышенный уровень стресса и утомляемости [2, с. 2].

На уровне предприятий неэффективное использование времени ведет:

- к снижению производительности труда: непосредственно сказывается на объёме произведённой продукции и доходности предприятия;
- к росту операционных издержек: из-за необходимости оплачивать сверхурочные или нанимать дополнительный персонал;
- к ухудшению конкурентоспособности: компании, не способные оптимизировать рабочее время, проигрывают более организованным конкурентам;
- к плохому качеству работы: спешка или неэффективные практики могут привести к ошибкам и снижению качества услуг или продукции;
- к проблемам с оплатой труда: при часовом расчете заработной платы неэффективность может повлечь за собой перерасход бюджета на оплату труда и снижает прибыльность.

В масштабах национальной экономики это приводит:

- к замедлению роста ВВП, поскольку снижение производительности уменьшает общий объем производства;
- к потерям налоговых поступлений из-за снижения прибыльности бизнеса и заработных плат;

- к увеличению уровня безработицы: при низкой производительности труда работодатели могут сократить численность работников, что приводит к росту безработицы;

- к расширению накладных расходов: неправильно используемое рабочее время увеличивает общие издержки бизнеса, угрожая финансовой устойчивости.

Таким образом, можно сделать вывод, что современная рыночная система требует обдуманного применения всех доступных ресурсов, включая природные богатства, финансы и трудовой потенциал. В этой обстановке предприятиям крайне важно изучать способы управления временем для повышения продуктивности рабочего процесса. Немаловажным является то, что подчеркнуть важность определения приоритетов среди множества задач, концентрируясь на тех, которые требуют немедленного выполнения. Кроме того, при планировании и категоризации задач необходимо ориентироваться на достижение конкретных результатов. [3, с. 50].

Для минимизации потерь необходимо:

- внедрять системы тайм-менеджмента и цифровые инструменты учета рабочего времени;

- оптимизировать бизнес-процессы, сокращая бюрократические барьеры.

- повышать мотивацию сотрудников через гибкий график и оплату труда.

- развивать корпоративную культуру, направленную на осознанное использование рабочего времени.

Экономическое значение понятия «тайм-менеджмент» заключается в том, что за счет рационального использования времени возможно значительное повышение производительности труда как отдельного человека, так и всего коллектива в целом [4, с. 4]. Практика грамотного тайм-менеджмента позволяет значительно увеличить производительность труда, обеспечивая выгоду не только каждому сотруднику, но и всему предприятию. Более высокая продуктивность усиливает позиции компании и государства на международной арене, способствуя общему экономическому подъёму.

Неэффективное использование рабочего времени наносит значительный ущерб как отдельным компаниям, так и экономике в целом. Устранение указанных недостатков должно основываться на сочетании технологических инноваций, совершенствования структуры управления и повышения внутренней мотивации работников. Такое решение позволит улучшить показатели производительности, укрепить позиции предприятий и обеспечить стабильный экономический прогресс.

### **Список литературы**

1. Наурызбаева Ж. А. Тайм менеджмент: важный компонент в современном управлении / Ж. А. Наурызбаева, А. Н. Рамашова, Н. А. Гасанов // Научный альманах. 2023. № 12-3(110). С. 39-42. EDN YYQUTG.
2. Горовикова П. М. Тайм-менеджмент как инструмент планирования / П. М. Горовикова, Е. В. Мещерякова, Д. А. Поволоцкая // Актуальные вопросы современной науки : Сборник статей по материалам XIII международной научно-практической конференции. В 3-х частях, Томск, 19 июня 2018 года. Том Часть 3. – Томск: Общество с ограниченной ответственностью Дендра, 2018. С. 41-45. EDN UYWPVO.
3. Мыздрикова А. Ю. Тайм менеджмент как новое направление в современном управлении / А. Ю. Мыздрикова, О. В. Расторгуева, Е. А. Панявина // Современные наукоемкие технологии. 2014. № 7-3. С. 49-51.
4. Кулагова И. А., Алехина О. Ф. Исследование проблем цейтнота руководителей с точки зрения тайм-менеджмента // Промышленность: экономика, управление, технологии. 2006. №12. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/issledovanie-problem-tseytnota-rukovoditeley-s-tochki-zreniya-taym-menedzhmenta> (дата обращения: 01.05 2025).

**Иванов С. П.**

студент 1 курса магистратуры экономического факультета  
СГУ им. Н.Г. Чернышевского

### **ВЛИЯНИЕ СИСТЕМ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА НА ТРАНСФОРМАЦИЮ РЫНКА ТРУДА В РОССИИ**

В последние годы искусственный интеллект (ИИ) стал неотъемлемой частью технологического прогресса, оказывая значительное влияние на различные аспекты экономики, общества и жизни людей. В России, как и во многих других странах, внедрение ИИ привело к существенным изменениям на рынке труда, включая трансформацию профессий, изменение структуры занятости и появление новых требований к квалификации работников.

Согласно данным аналитического доклада, подготовленного Национальным центром развития искусственного интеллекта при содействии ВЦИОМ, уровень использования технологий ИИ российскими компаниями вырос с 20% в 2021 году до 43% в 2024 году [2]. Лидерами среди отраслей экономики по использованию технологий ИИ стали сфера финансовых услуг, сектор информационно-коммуникационных технологий, высшее образование и топливно-

энергетический комплекс, где доля использующих ИИ организаций достигает 66% [3].

Однако повсеместное внедрение ИИ в жизнь компаний сталкивается с определенными вызовами. По данным исследования, проведенного компанией “K2Tech”, ИТ-инфраструктура 51% российских компаний не готова к внедрению ИИ. Из них 34% заявили о нехватке на рынке инфраструктурных решений и готовых инструментов для развертывания ИИ, а остальные — о необходимости расширения вычислительных мощностей в контуре компании под эту задачу [1,5].

Активное внедрение ИИ привело к значительным изменениям на российском рынке труда. С одной стороны, автоматизация процессов способствовала сокращению ряда традиционных профессий, особенно в сферах, подверженных рутинным повторяющимся операциям. С другой стороны, возникла потребность в новых специальностях, таких как специалисты по обработке данных, разработчики ИИ-алгоритмов и эксперты по этике ИИ, требующих под собой особых навыков и квалификации [7].

По данным международного рекрутингового сервиса Urwork, количество вакансий, связанных с генеративным ИИ, значительно увеличилось во втором квартале 2023 года, показав рост в 1000% по сравнению с 2022 годом. Кроме того, в октябре 2023 года число вакансий для специалистов, работающих с технологиями ИИ, увеличилось в 2,7 раза по сравнению с октябрём предыдущего года. Средние предлагаемые заработные платы увеличились на 5% и достигли отметки в 43 486 рублей [5, 10,11].

В ответ на эти изменения государство предпринимает меры по подготовке кадров. В декабре 2024 года президент России Владимир Путин подчеркнул важность подготовки кадров для работы с ИИ, отметив, что к 2030 году 80% российских работников должны обладать навыками работы с ИИ, по сравнению с 5% в 2023 году [4,9].

Компания “Сбер” является ведущим инвестором и разработчиком ИИ в России. В декабре 2024 года банк объявил о создании сети AI Alliance Network совместно с национальными ассоциациями и институтами развития из стран БРИКС и других государств, включая Сербию и Индонезию. Целью этой инициативы стало совместное исследование технологий ИИ, разработка регуляторных норм и продвижение ИИ-продуктов на рынках стран-участниц.

“Сбер” активно интегрирует ИИ в свои бизнес-процессы. В 2023 году доходы от внедрения ИИ составили около 350 млрд рублей, а в 2024 году ожидается увеличение доходов от ИИ до примерно 450 млрд рублей. В феврале 2025 года “Сбер” объявил о планах совместных исследований в области ИИ с китайскими учеными, стремясь укрепить свои позиции в данной сфере [8,15].

Таким образом, период с 2023 по 2025 годы характеризуется стремительным ростом внедрения ИИ в российские компании, активным участием крупных игроков, таких как “Сбер”, в развитии ИИ-инициатив, а также значительными изменениями на рынке труда, требующими адаптации работников к новым условиям и приобретения новых компетенций. Государство и бизнес стремятся адаптироваться к этим изменениям, разрабатывая программы обучения и поддержки для работников, чтобы обеспечить плавный переход к новой экономической реальности, обусловленной широким внедрением ИИ [13,14].

### Список литературы

1. Внедрение искусственного интеллекта в России 2025: что работает, а что нет. URL: <https://futureby.info/vnedrenie-iskusstvennogo-intellekta-v-rossii-2025-chto-rabotaet-a-chto-net/> (дата обращения 10.03.2025).
2. ВЦИОМ: внедрение искусственного интеллекта в бизнес выросло в два раза. URL: <https://rg.ru/2024/12/12/vciom-vnedrenie-iskusstvennogo-intellekta-v-biznes-vyroslo-v-dva-raza.html> (дата обращения 10.03.2025).
3. Инструмент ИИ: в России создали инструмент для контроля эмоций и уровня стресса трейдеров. URL: <https://gazetacrimea.ru/news/v-rossii-sozdali-instrument-dlya-kontrolya-emotsiy-i-urovnya-stressa-treyderov/> (дата обращения 10.03.2025).
4. Использование ИИ: в ближайшие три года искусственный интеллект будут использовать до 80% компаний. URL: <https://sber.pro/publication/v-blizhaishie-tri-goda-iskusstvennii-intellekt-budut-ispolzovat-do-80-kompanii/> (дата обращения 10.03.2025).
5. Использование ИИ: использование ИИ изменит рынок труда в России– URL: <https://rg.ru/2023/10/24/intellekt-ostaetsia-za-kadrom.html> (дата обращения 10.03.2025).
6. Шваб К.. Четвёртая промышленная революция. – М. : Эксмо, 2018. – 288 с.
7. Министерство науки и высшего образования Российской Федерации. URL: <https://minobrnauki.gov.ru/action/priority2030/> (дата обращения: 28.09.2024).
8. Моттаева А. Б., Кашинцева В. Л., Покровский О. Ю. Влияние искусственного интеллекта на рынок труда // Вестник Московского государственного областного университета. 2020. № 4. С. 82-88.
9. Назарова А. Д., Сулимин В. В. Изменения на рынке труда под влиянием искусственного интеллекта: перспективы будущего // Международный журнал прикладных наук и технологий «Integral». 2023. № 2. С. 450-457.
10. Национальные проекты России: программа «Приоритет 2030». URL: <https://xn----7sbauaprffoccfnp6a2bw0ihm.turbopages.org/turbo/xn-->

80aapampemcchfmo7a3c9ehj.xn--p1ai/s/opportunities/uchitsya-v-vedushchikh-vuzakh/ (дата обращения 28.09.2024).

11. РАЭК-Аналитика [Электронный ресурс]: рейтинговое агентство. URL: <https://raex-rr.com/> (дата обращения: 28.09.2024).

12. Федеральная служба государственной статистики. URL: <https://rosstat.gov.ru/> (дата обращения: 28.09.2024).

13. Сколково: инновационный центр. URL: <https://sk.ru/> (дата обращения: 29.09.2024).

14. НН Статистика: сервис открытой аналитики рынка труда. URL: <https://stats.hh.ru/?ysclid=m1s7j2j8b7624045951> (дата обращения: 28.09.2024).

15. SuperJob: исследовательский центр. URL: <https://www.superjob.ru/research/articles/treatise/> (дата обращения: 27.09.2024).

**Илюнин С. Р Яценко М. И.**

студенты 3 курса экономического факультета СГУ им. Чернышевского

### **ПАРАДОКС МЕМКОИНОВ: БЫСТРЫЙ РОСТ НА СПЕКУЛЯТИВНОМ РЫНКЕ**

В мире криптовалют мемкойны занимают особое место, сочетая в себе элементы развлечения, спекуляций и новых финансовых трендов. Эти цифровые активы, основанные на популярных мемах и интернет-культуре, стремительно завоевали внимание инвесторов и широкой публики. Однако их взрывной рост сопровождается высокой волатильностью, мошенничеством и неоднозначным восприятием со стороны регуляторов.

Первый мемкойн, Dogecoin, появился в 2013 году в качестве шутки, но со временем превратился в полноценный финансовый инструмент с многомиллиардной капитализацией. Сегодня мемкойны воспринимаются не только как развлекательные активы, но и как способ привлечения пользователей в мир децентрализованных технологий. Некоторые эксперты считают, что они выполняют роль своеобразного «троянского коня», вовлекая новых людей в экосистему блокчейна.

Однако существует и обратная сторона. Многие мемкойны не имеют реальной ценности, а их успех часто определяется исключительно общественным вниманием и маркетингом. Это делает их привлекательной целью для мошенников. Кроме того, мемкойны формируют у общества и регуляторов искаженное представление о криптовалютах, что может замедлить развитие всей отрасли.

В данной статье мы разберем, почему мемкойны стали столь популярными, какие риски они несут для инвесторов, можно ли на них заработать и какое будущее ждет этот сегмент криптовалютного рынка.

Мемкойны, как класс криптовалют, берут свое начало в 2013 году с появления Dogecoin (DOGE). Изначально этот проект задумывался как пародия на Bitcoin, но неожиданно привлек внимание сообщества. Символом монеты стал мем с собакой породы сиба-ину, а слоганы на комическом английском языке добавили ей вирусности.

Мемкойны отличаются от традиционных криптовалют, у них отсутствует фундаментальная ценность – они не подкреплены технологическими инновациями или экономическими активами. Также успех таких монет определяется активностью пользователей, а не реальным спросом на продукт. Мемкойны продвигаются через соцсети, форумы и мем-культуру, а не через традиционные инвестиционные инструменты. Данный вид монет имеет высокую волатильность – их курс резко изменяется под влиянием спекуляций, новостей и инфлюенсеров. Некоторые мемкойны имеют миллиардную капитализацию, но при этом остаются крайне рискованными активами из-за отсутствия реальной экономической основы.



Рисунок - Влияние мемкойнов на криптовалютную индустрию

Простота мемкойнов и их развлекательный формат сделали криптовалюты более доступными для массового рынка. Резкие скачки цен на мемкойны создали условия для краткосрочной торговли, усилив волатильность рынка. Также популярность мемкойнов привела к появлению множества клонов и «одноразовых» криптовалют, что повысило риск мошенничества.

Феномен быстрого распространения мемкойнов стал результатом наложения множества факторов, включая влияние интернет-культуры, особенности поведения инвесторов и макроэкономические условия последних лет. Использование узнаваемых мемов и трендовых тем позволяет мемкойнам стремительно завоёвывать популярность в

цифровом пространстве. Массовое распространение информации через социальные сети, где новости распространяются молниеносно, создало питательную почву для взрывного интереса к новым токенам.

Кроме того, для многих участников рынка вложение в мемкойны становится не только экономическим решением, но и элементом принадлежности к определённому сообществу, что усиливает эффект "группового мышления". Психологический фактор страха упустить потенциальную прибыль, широко известный как FOMO, толкает людей на необдуманные инвестиции, что приводит к лавинообразному росту цен на новые проекты.

Ключевую роль играет и низкий порог входа на рынок мемкойнов. Возможность быстро создать новый токен без необходимости серьёзных затрат или специальных технических знаний привела к тому, что рынок буквально наводнён тысячами новых активов, каждый из которых стремится стать следующим "вирусным успехом". Такая доступность, в сочетании с избытком ликвидности в периоды активного роста крипторынка, усилила ажиотаж и способствовала формированию краткосрочных пузырей вокруг отдельных проектов.

Эти факторы, действуя совместно, привели к тому, что мемкойны в период 2021–2025 годов стали одним из наиболее заметных и обсуждаемых явлений на криптовалютном рынке.

Несмотря на внешнюю привлекательность мемкойнов, их приобретение сопряжено с рядом значительных угроз для инвесторов. Основная уязвимость заключается в отсутствии фундаментальной основы, на которой могла бы строиться реальная стоимость актива. Цены мемкойнов чаще всего зависят исключительно от общественного интереса, который может быть крайне изменчивым.

Одним из наиболее распространённых видов мошенничества на рынке мемкойнов являются так называемые "ханипоты" — проекты, в программный код которых заложены ограничения на продажу токенов. Это создаёт иллюзию роста стоимости и вовлекает всё новых инвесторов, которые, в конечном итоге, теряют возможность вывести вложенные средства.

Ещё одним примером мошеннической практики является "рагпул", когда разработчики создают ажиотаж вокруг токена, стимулируют покупки, а затем внезапно выводят все средства, оставляя участников проекта с обесцененными активами. Прецедент с токеном Baiton, где убытки пользователей составили миллионы долларов, наглядно продемонстрировал масштаб подобных схем.

Инвестирование в мемкойны связано с целым рядом угроз, которые существенно повышают риски для участников рынка. Для наглядности основные виды рисков и их краткая характеристика сведены в таблицу 1.

Таблица 1 – Основные риски инвестирования в мемкойны

| Тип риска                                    | Описание риска                                                                                       |
|----------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Отсутствие фундаментальной ценности          | Стоимость мемкойна зависит только от популярности, без реальной поддержки активами или технологиями. |
| Ханипот (невозможность продать токен)        | Техническая невозможность продать токен из-за ограничений в смарт-контракте.                         |
| Рагпул (резкий вывод средств разработчиками) | Разработчики создают ажиотаж вокруг проекта и исчезают с собранными средствами.                      |
| Манипуляция общественным мнением             | Искусственное создание спроса через маркетинг в соцсетях без реальных оснований.                     |
| Отсутствие правовой защиты инвесторов        | Инвесторы не могут защитить свои права в случае мошенничества из-за отсутствия регулирования.        |

Инвестирование в мемкойны может привести к краткосрочной прибыли, однако такие случаи носят, скорее, характер исключений, нежели закономерностей. Истории о значительных заработках привлекают внимание общественности, однако за кулисами большинства подобных успехов стоят ранний доступ к информации, высокий уровень вовлеченности в криптосообщество и профессиональная подготовка.

Реальная возможность заработка возникает преимущественно в начальные этапы развития проекта, когда стоимость токена ещё невысока, а вероятность привлечения массового интереса только формируется. Однако даже в этом случае успех зависит от умения быстро среагировать на изменения конъюнктуры и своевременно зафиксировать прибыль.

Аналитические исследования показывают, что среди тысяч мемкойнов лишь единицы демонстрируют устойчивый рост, а подавляющее большинство проектов либо обесцениваются в течение нескольких недель, либо становятся объектами мошеннических схем. Кроме того, гипертрофированная волатильность мемкойнов приводит к тому, что потенциальная прибыль всегда сопровождается риском мгновенных убытков.

Следовательно, заработок на мемкойнах возможен лишь при наличии комплексного подхода, включающего анализ рыночных трендов, оперативное принятие решений и осознание того, что инвестирование в этот класс активов всегда сопряжено с высокой вероятностью финансовых потерь.

Несмотря на высокую волатильность и спекулятивную природу, в 2025 году мемкойны продолжают сохранять заметное присутствие на криптовалютном рынке. По данным CoinMarketCap, их совокупная капитализация в феврале 2025 года снизилась на 11%, опустившись ниже \$52 млрд, однако интерес инвесторов к данному классу активов остаётся стабильным.

Среди новых трендов выделяются политические мемкойны, такие как Official Trump (TRUMP), запущенный в январе 2025 года. Хотя токен вызвал повышенный интерес, его стоимость отличалась крайне высокой волатильностью: после достижения \$72 она упала до \$13. Наместились также интеграционные проекты, в рамках которых мемкойны используются как внутриигровые валюты в метавселенных. Появляются инициативы по созданию более устойчивых мемкойнов с реальными сценариями применения, направленных на снижение их спекулятивного характера.

На фоне роста популярности усилилось внимание регуляторов. В США Комиссия по ценным бумагам и биржам (SEC) заявила, что мемкойны не признаются ценными бумагами, что снимает с них требование государственной регистрации. В России предложено ограничить доступ к инвестициям в криптоактивы для специально квалифицированных инвесторов с подтверждённым уровнем капитала и доходов. Глобально обсуждаются меры по усилению контроля за мемкойнами, включая требования к прозрачности проектов и защите прав инвесторов.

Регуляторная неопределённость продолжает оказывать серьёзное влияние на динамику рынка и будет определять развитие сектора в ближайшие годы.

### **Список литературы**

1. Шолохов С. Ю., Чумаченко Е. А. Риски и перспективы инвестирования в криптоактивы с низкой ликвидностью (мемкойны) // Рыночная экономика и финансово-кредитные отношения : ученые записки. Ростов-на-Дону : Ростовский государственный экономический университет "РИНХ", 2023. С. 42-46. EDN: OMWJZV.
2. Скайлонский Д. Т., Кулай С. В. Современная экономика внимания и феномен эпохи мемкойнов // Наука. Образование. Культура: актуальные проблемы и практика решения : материалы XVII Всероссийской научно-практической конференции, Прокопьевск, 22 ноября 2024 года. Прокопьевск : Кузбасский государственный технический университет имени Т. Ф. Горбачева, 2024. С. 225-228. EDN: UMNXUW.
3. Безуглов Р. В. Рынки криптовалюты как фактор возникновения новых видов мошенничества // Актуальные проблемы современного законодательства Российской Федерации : сборник статей / под ред. О. В. Ефимовой, В. Г. Голышева. Вып. 16. Москва : Издательство "Саратовский источник", 2023. С. 8-16. EDN: KUZRRZS.
4. Что такое мемкойны: токены Solana в честь наследия Pepe. CoinEx. URL: <https://www.coinex.com/ru/academy/detail/2481-what-is-memecoin-token-the-solana-meme-coin-celebrating-pepes-legacy?pId=2&sId=4> (дата обращения: 25.04.2025).

5. Бум мемкоинов: анализ стремительного роста на спекулятивном рынке. РБК Крипто. URL: [https://www.rbc.ru/crypto/news/ 67c172439a794738a53a623e](https://www.rbc.ru/crypto/news/67c172439a794738a53a623e) (дата обращения: 25.04.2025).
6. Волатильность мемкоинов и поведение инвесторов. РБК Крипто. URL: <https://www.rbc.ru/crypto/news/67b460949a794705b8ad001a> (дата обращения: 25.04.2025).
7. Melania Trump memecoin: что известно о новом криптотренде. Yahoo Finance. URL: <https://uk.finance.yahoo.com/news/trump-melania-meme-coin-crypto-152448231.html> (дата обращения: 25.04.2025).

**Индюков К. Д.**

студент 2 курса факультета компьютерных наук  
и информационных технологий СГУ

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В ФИНТЕХЕ**

Под искусственным интеллектом понимается программное моделирование интеллектуальных видов человеческой деятельности. Это комплекс технологических решений, позволяющий имитировать когнитивные функции человека и получать при выполнении конкретных задач результаты, сопоставимые с результатами интеллектуальной деятельности человека. Он включает в себя информационно-коммуникационную инфраструктуру, программное обеспечение, процессы и сервисы по обработке данных и поиску решений [1].

К технологиям искусственного интеллекта относятся:

- машинное обучение – позволяет компьютерам самостоятельно обучаться на основе данных, делать прогнозы или принимать решения без явного программирования правил, самостоятельно улучшать свою производительность и адаптироваться к новым задачам;
- глубокое обучение – позволяет находить закономерности в огромных массивах информации (Big Data) через обработку данных искусственными нейронными сетями;
- обработка и генерация естественного языка – позволяет расшифровывать и преобразовывать данные в естественный понятный человеку язык;
- компьютерное зрение – позволяет распознавать объекты, читать текст с фото, «видеть» и понимать изображения, анализировать движения, отслеживать жесты с помощью сверточных нейросетей;
- генеративные модели – позволяют не просто анализировать, а создавать новые данные: тексты, изображения, музыку, видео, используя изученные шаблоны;

- предиктивная аналитика – позволяет предугадать будущие события, рыночные тенденции, поведение клиентов или действия на основании уже существующих данных для принятия решения, которые с большей вероятностью приведут к желаемому результату.

Мировой объем рынка технологий искусственного интеллекта, используемых в финансовой деятельности составил в 2024 году 44,08 млрд. долл., к 2029 году прогнозируется его увеличение до 50,87 млрд долл. и темп роста на уровне 2,9%. [2]. Проникновение этих технологий в отрасли финтеха представлено на рисунке.

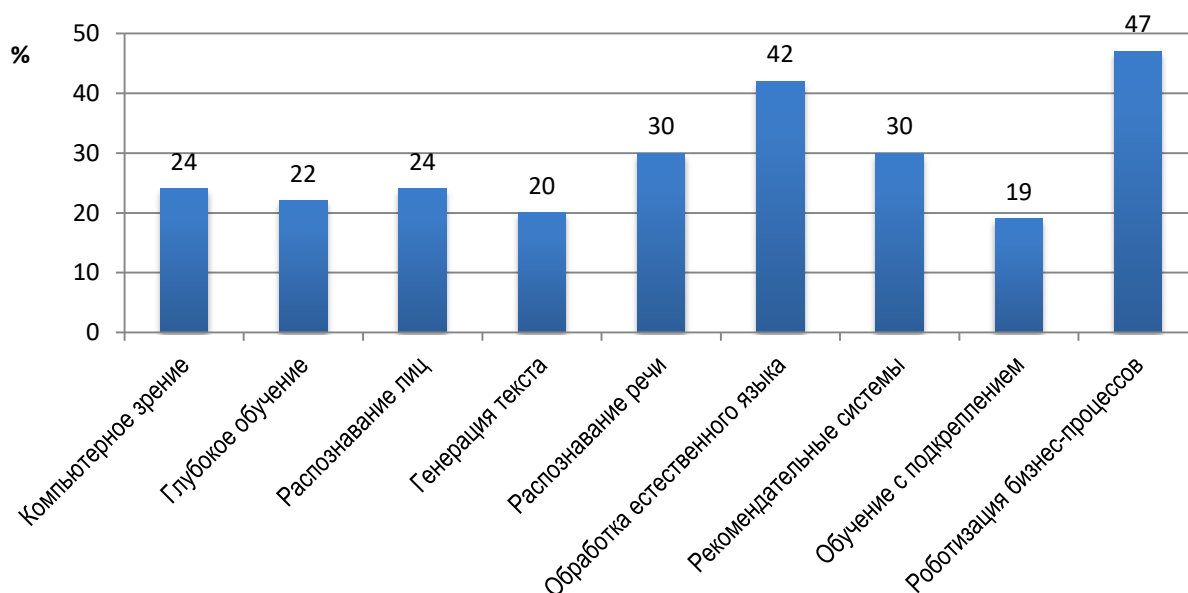


Рисунок – Доля финансовых компаний, использующих технологии искусственного интеллекта в своей деятельности, % [2]

Сегодня искусственный интеллект широко используется в сфере инновационных финансовых услуг, банковской и финансово-кредитной деятельности: в сегментах аутентификации и взаимодействия с клиентами, управления активами, прогнозирования и управления рисками, скоринге и оценке кредитоспособности, аналитики, клиентского сервиса и комплаенса, мониторинга и совершения операций, финансового мониторинга и антифрода и предотвращения мошенничества, при обработке документов.

Например, в Сбере 60% кредитов уже выдаются с помощью применения технологий искусственного интеллекта, и планируется увеличить этот показатель до 100%. Проект Сбера «Кредит за семь минут» с 2018 года позволил сократить время принятия решения по кредитной заявке до 7 минут, планируется сократить его до секунд и полной автоматизации процесса.. Генеративные технологии для создания описаний товаров для маркетплейсов и генерации маркетинговых текстов используют банк «Точка» и Промсвязьбанк [4].

Однако, важно понимать, что технологии искусственного интеллекта являются только вспомогательным инструментом, облегчая трудоемкость анализа и ускоряя процесс принятия решения, но окончательное решение должно оставаться за человеком-экспертом.

На пути дальнейшего проникновения технологии искусственного интеллекта в отрасль финтеха стоит ряд барьеров. Наиболее значимый – это соблюдение безопасности финансовых сервисов и услуг.

Ограничивает как скорость проникновения технологий искусственного интеллекта, так и качество моделей конфиденциальность «чувствительных» персональных данных для обучения искусственного интеллекта.

Также, алгоритмы искусственного интеллекта могут дискриминировать уязвимые группы клиентов и проявлять предвзятость. Кроме того, нейросети сами по себе являются уязвимыми для манипуляций и кибератак.

Являются высокими риски принятия решений на основе ложных предположений – т. н. «галлюцинаций» искусственного интеллекта. Этим рискам подвергаются большие суммы денег, жизнь и здоровье людей. Контент, созданный искусственным интеллектом, может быть ложным и вредоносным. В случае финансовых услуг это может вызвать панику на финансовом рынке или привести к бегству вкладчиков.

Поэтому вопросы юридической, этической и правовой ответственности за ошибки искусственного интеллекта являются очень важными, и необходимо применение соответствующих механизмов контроля и регулирования. В этой области требуется обеспечение высокой технологической надёжности и строгий контроль со стороны человека.

Сегодня в России технологии искусственного интеллекта имеют большой потенциал роста. В условиях необходимости обеспечения технологической независимости и создания независимой финансовой инфраструктуры после введения международных санкций необходимо создание собственных технологий искусственного интеллекта, соответствующей и разработка отечественных платформ для отрасли финтех.

### **Список литературы**

1. Указ Президента РФ от 10.10.2019 № 490 «О развитии искусственного интеллекта в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Mordor Intelligence. Анализ размера и доли рынка ИИ на рынке финансовых технологий – тенденции роста и прогнозы (2024–2029 гг.). URL: <https://www.mordorintelligence.com/ru/industry-reports/ai-in-fintech-market> (дата обращения: 12.04.2025).

3. Artificial Intelligence Index Report. 2023. Stanford University. 2023. URL: <https://hai.stanford.edu/ai-index/2023-ai-index-report> (дата обращения: 12.04.2025).
4. Лебедев А. Как ИИ преобразует финтех. URL: <https://companies.rbc.ru/news/jFvBlj1rNM/kak-ii-preobrazuet-finteh/> (дата обращения: 12.04.2025).

**Карпова Е. Г., Савинова М. О.**

студенты 3 курса экономического факультета СГУ им. Н. Г. Чернышевского

## **ИДЁМ НА ВОСТОК: ЧЕМУ ТЕПЕРЬ ДОЛЖНЫ СООТВЕТСТВОВАТЬ РОССИЙСКИЕ КОРПОРАЦИИ?**

В условиях современных экономических реалий, когда для западных участников мирового рынка стало уже привычным выдвигать завышенные санкционные требования к российским компаниям, тема изменения вектора инвестиционных интересов предпринимателей и трансформации российского корпоративного управления в соответствии с новыми требованиями на фондовых биржах стран Востока приобретает особую значимость.

В 2024 году против России было введено около 21 167 санкций, это порядка 13 больших пакетов на момент проведения исследования. В их число входят 2695 санкций, введённых перед специальной военной операцией России против Украины, которая началась 24 февраля 2022 года, и 18 472 дополнительных санкций, введённых после начала операции.

США, Европейский Союз, Великобритания, Канада, Япония, Австралия и другие страны и международные организации последовательно ввели эти меры.

Одной из важнейших мер стало введение санкций против российского Центрального банка, что лишило Россию доступа к активам, номинированным в основных мировых валютах, и привело к финансовой изоляции многих российских бирж [2].

Выход российских компаний на IPO (Initial public offering) восточного направления тесно связан с постепенным закрытием дверей на западных биржах.

В таблице приведены крупные российские компании, чьи акции торгуются на фондовых рынках стран БРИКС. [1]

Таблица – Торговые площадки акций крупных российских компаний в странах БРИКС

| Компания          | Тикер | Страна   | Фондовая площадка                 |
|-------------------|-------|----------|-----------------------------------|
| Газпром           | GAZP  | Бразилия | B3 (Brasil Bolsa Balcao)          |
| Сбербанк          | SBER  | Индия    | BSE (Bombay Stock Exchange)       |
| Лукойл            | LKON  | Китай    | SSE (Shanghai Stock Exchange)     |
| Роснефть          | ROSN  | ЮАР      | JSE (Johannesburg Stock Exchange) |
| Норильский никель | GMKN  | Бразилия | B3 (Brasil Bolsa Balcao)          |

Введение масштабных санкций закономерно отразилось на активности IPO на Московской бирже, также став отправной точкой многих отечественных компаний для поиска новых направлений привлечения дополнительного капитала.

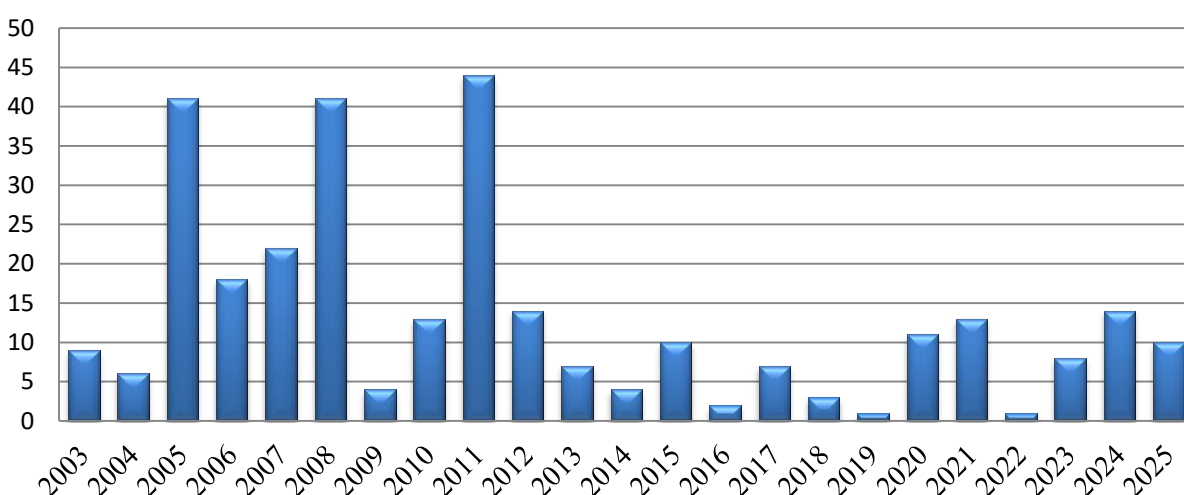


Рисунок 1 – Динамика IPO Российских компаний, 2003–2025 годы

В 2024 году наблюдается настоящий бум IPO на Московской бирже. Всего в этом году было проведено 19 размещений акций, из которых 14 были IPO. Для сравнения, в 2023 году на Мосбирже прошло всего 8 первичных размещений, а в 2022 году – лишь одно [3].

В свете последних событий экономическое партнёрство со странами Восточного направления, в том числе со странами БРИКС, становится все более перспективным в долгосрочном периоде, открывая для отечественных предпринимателей новые возможности, в том числе по вопросам взаимоотношений с инвесторами и повестке устойчивого развития.

На графике видно, что Китай, как один из крупнейших представителей фондовых бирж в последние несколько лет значительно сократил разрыв с США в объёмах торгуемых акций, данный тренд прослеживается на протяжении пяти лет.

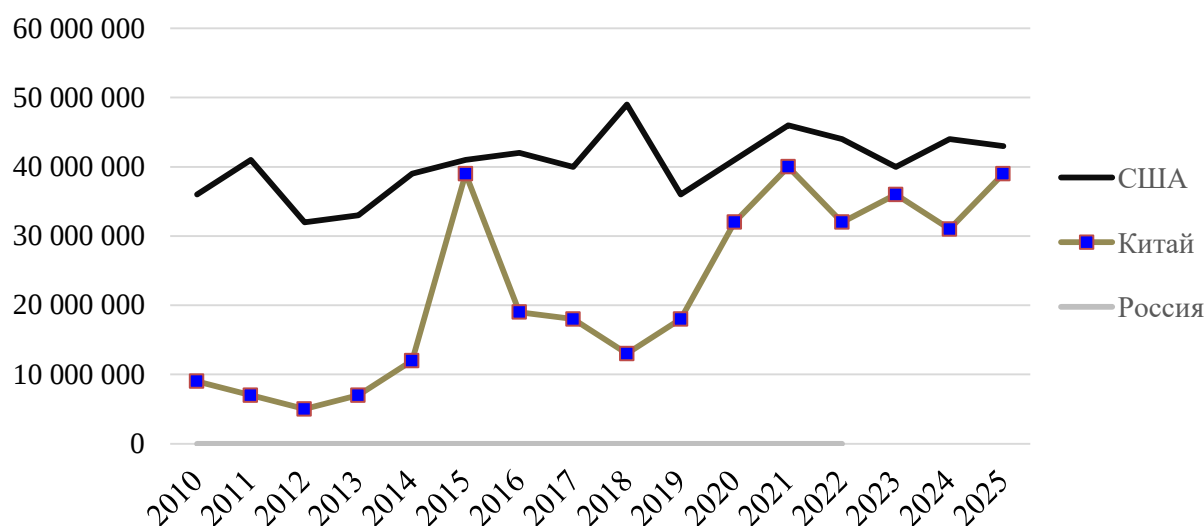


Рисунок 2 – Общий объем размещённых акций, 2010–2025 годы [4-6]

Однако для выхода на фондовые рынки стран БРИКС российским компаниям необходимо соответствовать ряду требований, предъявляемых местными биржами.

Фондовые биржи стран БРИКС предъявляют свои требования к корпоративному управлению и прозрачности. Например, из всех стран – участниц БРИКС, а также тех, которые заявили о присоединении к организации в 2024 году (Саудовская Аравия, ОАЭ, Иран, Эфиопия и Египет), четыре страны имеют требования по ESG-отчётности в рамках правил листинга местных бирж (ОАЭ, Китай, Индия, ЮАР), в шести странах есть сегмент листинга ESG-облигаций (ОАЭ, Китай, Индия, Россия, Бразилия, ЮАР).

По состоянию на февраль 2024 года на крупнейшей по капитализации бирже страны – ПАО Московская Биржа (Moscow Exchange, MOEX) – отсутствовали какие-либо требования по наличию ESG-отчётности в рамках листинга. В то же время в начале прошлого года MOEX обновила гид по ESG-практикам для эмитентов, который в том числе содержит рекомендации по подготовке нефинансовой отчётности.

Кроме того, в России за последние годы было выпущено несколько документов рекомендательного характера, касающихся подготовки и выпуска отчётности в области устойчивого развития. Большая часть указанных документов была разработана Банком России, в частности «Рекомендации по раскрытию публичными акционерными обществами нефинансовой информации, связанной с деятельностью таких обществ», «Рекомендации по раскрытию финансовыми организациями информации в области устойчивого развития» [7].

Помимо общих требований ESG-отчётности, в ряде стран-участниц БРИКС существуют свои локальные требования листинга ценных бумаг. Так, например, на фондовых биржах Китая достаточно высоки стандарты, предъявляемые к компаниям эмитентам:

- показывать ненулевую (и естественно, неотрицательную) чистую прибыль в течение последних трех лет;
- иметь до листинга не менее 1000 акционеров;
- иметь капитализацию более 30 миллионов юаней;
- при капитализации свыше 400 миллионов юаней иметь free-float акций не менее 15%. [8]

На Гонконгских биржах существует несколько уровней требований к будущим эмитентам. Финансовые критерии для допуска заключаются в соответствии компании одному из трёх тестов:

Прибыльный тест (Profit Test). Совокупная прибыль за последние три финансовых года – не менее HK\$80 млн ( $\approx 10$  млн долл. США), чистая прибыль за последний финансовый год – не менее HK\$35 млн, рыночная капитализация на момент IPO – не менее HK\$500 млн.

Тест на рыночную капитализацию и выручку (Market Capitalisation / Revenue Test). Рыночная капитализация – не менее HK\$4 млрд, совокупная выручка за последние три года – не менее HK\$500 млн.

Тест на рыночную капитализацию, выручку и денежный поток (Market Capitalisation/Revenue/Cashflow Test). Рыночная капитализация – не менее HK\$2 млрд, совокупная выручка за последние три года – не менее HK\$500 млн, совокупный операционный денежный поток за три года – не менее HK\$100 млн.

Ещё одним не менее важным моментом является наличие спонсора, в лице лицензированной компании, подставляющей интересы эмитента [9].

Фондовые биржи Индии проводят листинг в соответствии со следующими требованиями:

- компания должна работать не менее 3 лет и получать прибыль как минимум в течение 2 из этих лет;
- её собственный капитал должен составлять не менее 3 миллионов рупий;
- компания не должна иметь открытых судебных разбирательств, и не менее 25% акций должны быть предложены общественности [10].

На примере приведённых стран-участниц БРИКС становится ясным, что российским компаниям для успешного перехода на новые фондовые рынки необходимо в значительной степени не только переосмыслить собственные стратегические подходы к корпоративному управлению, но и адаптироваться под новые стандарты.

Вектор восточного направления является одним из основных драйверов для привлечения инвестиций и развития практики отечественного корпоративного управления.

### **Список литературы**

1. Информационное агентство Bloomberg L.P. URL: <https://www.bloomberg.com/europe> (дата обращения: 10.03.2025).
2. Мигалкин А. В. Влияние международных санкций на процессы IPO // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2024. – Т. 14, № 5-1. – С. 414-428. EDN: GCLTDV.
3. Влияние международных санкций на процессы IPO. URL: <http://www.publishing-vak.ru/file/archive-economy-2024-5/c3-migalkin.pdf> (дата обращения: 16.03.2025).
4. IPO Initial Public Offering: Первичное публичное предложение. URL: [https://www.tadviser.ru/index.php/Статья:IPO\\_Initial\\_Public\\_Offering](https://www.tadviser.ru/index.php/Статья:IPO_Initial_Public_Offering) (дата обращения: 16.03.2025).
5. Новости и аналитика по NASDAQ. URL: <https://bcs-express.ru/kotirovki-i-grafiki/nsdcomposite> (дата обращения: 16.03.2025)
6. Новости и аналитика по Shanghai Composite. URL: <https://bcs-express.ru/kotirovki-i-grafiki/shanghaicomp> (дата обращения: 18.03.2025)
7. Новости и аналитика по Индексу МосБиржи. URL: <https://bcs-express.ru/kotirovki-i-grafiki/imoex> (дата обращения: 18.03.2025).
8. Esg-финансы и отчётность в странах Брикс: общие знаменатели. URL: <https://inveb-docs.ru/attachments/article/sd-library/04-2024/ESG-finansy-BRICS.pdf> (дата обращения: 18.03.2025).
9. Особенности китайского фондового рынка. URL: <https://www.finam.ru/publications/item/osobennosti-kitayskogo-fondovogo-rynka-20230922-1903/> (дата обращения: 23.03.2025).
10. Регулирование IPO в Гонконге. URL: <https://ybcase.com/company-services/invest/regulirovanie-ipo-v-gonkonge> (дата обращения: 28.03.2025)
11. IPO в Индии. URL: <https://ybcase.com/company-services/invest/ipo-v-indii> (дата обращения: 28.03.2025).

**Колесникова Е. А.**

студент 2 курса факультета международных экономических отношений  
МГИМО(У) МИД России

### **ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В РОССИИ: ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ И ТЕНДЕНЦИИ**

Несмотря на 16 пакетов санкций, которые должны были разрушить российскую экономику, в ней наблюдается значительный рост.

Экономисты связывают это с различными факторами. Во-первых, это рост числа и оборота предприятий. Во-вторых, государство не сокращало бюджетные инвестиции не только в военный комплекс, но и в дорожное строительство, в инфраструктуру. В-третьих, российские предприниматели, выкупая активы ушедших компаний, начали в них инвестировать. В-четвертых, из-за отключения российских карт от системы SWIFT деньги стало тяжело выводить за рубеж, поэтому они инвестировались в России. В-пятых, с февраля 2022 года цены на энергоресурсы значительно возросли, что принесло в бюджет России более 200 млрд долл. США [1]. Также из-за того, что фонд национального благосостояния в юанях и золоте, а рубль упал по отношению к ним, появилась курсовая разница, которая пошла в федеральный бюджет и составила полтора триллиона рублей.

В 2024 году рост ВВП составил (+) 4,1%, при этом в первом квартале она росла более 5%, что для последних 20 лет развития нашей экономики считается достаточно высоким темпом [2]. Современный экономический рост по-прежнему зависит от двух ключевых составляющих: потребительской активности и инвестиционной динамики. Со стороны потребителей положительное влияние оказывает устойчивый рост реальных доходов населения [3]. Что касается инвестиционного фактора, то его движущей силой выступает стимулирующая бюджетная политика. Чтобы разобраться подробнее, что повлияло на темпы роста ВВП, следует разобрать экономический рост по отдельным секторам экономики. Так как полная официальная статистика за 2024 год публикуется не в начале 2025 года, для анализа будут использованы показатели первой половины 2024 года, когда рост ВВП составлял чуть больше 4%, что совпадает с итоговыми показателями за год.

Если обратиться к промышленному производству, то можно заметить определенные тенденции, когда основной вклад в этой отрасли представлен и осуществляется за счет видов деятельности, связанных с потребительским спросом или военно-промышленным комплексом. Абсолютным лидером является производство готовых металлических изделий, куда входит последний. Если проанализировать данные за первые полгода, то из 5,2% роста промышленного производства, вклад производства готовых металлических изделий составит примерно 1%, оборонно-промышленного комплекса - примерно 2% (также этот сегмент растет наиболее динамично в данном секторе экономики), а 3% - всех остальных секторов промышленности. Можно заметить, что впервые отрицательный рост показал сектор производства машинного оборудования, куда входит сельскохозяйственное машиностроение, производство бытовой техники, станкостроение. Экономисты связывают отрицательный рост с эффектом ограничения производственных

мощностей, которые на данный момент полностью загружены. Этот показатель является одним из сигналов того, что такие быстрые темпы роста, которые мы наблюдали в 2023 году продолжаться уже не будут [2].

В России можно наблюдать разрыв между индексом потребительских цен и индексом цен производителей более чем в два раза. Данный показатель свидетельствует о том, что инфляция для всех групп товаров находится на достаточно высоких уровнях, что формирует ограничение при реализации каких-то решений в области экономической политики и, прежде всего, в области денежно-кредитной политики. Если обратиться к динамике цен потребителей, то выделяются три лидера: продовольствие, транспорт и ЖКХ. Данный факт создает очевидное давление на доходы населения, поэтому многие экономисты считают, что ключевой проблемой российского потребления является преобладание в нем примитивных товаров и услуг.

Рассмотрев инфляцию и потребительские цены, нужно обратить внимание на то, что происходит с занятостью и доходами населения. Вначале стоит отметить серьезный рост реальных заработных плат: в номинальном выражении на 18%, в реальном – на 11%. Это говорит о том, что российский рынок труда постепенно превратился из рынка работодателя в рынок работника. С другой стороны, этот рост связан с возникшим спросом на занятых и прежде всего в обрабатывающих производствах. До этого в течении как минимум двух десятилетий специалисты говорили, что в российской экономике необходимо повысить роль реального сектора, нужен структурный сдвиг в сторону промышленности. Всё это произошло за один год, поэтому теперь можно наблюдать ситуацию, при которой практически весь рост занятости, произошедший в промышленности, сконцентрирован в очень ограниченном количестве секторов.

Спрос на занятых вырос практически на 60 тысяч человек. При этом общая занятость выросла всего на 2,3% [2]. Это связано с тем, что при резком увеличении спроса на продукцию предприятия начали привлекать новых работников. Вначале они повышали интенсивность производства, потом они повышали сменность, что требовало новых кадров, которых привлекали более высоким уровнем оплаты труда. Зачастую эти работники приходили из сектора услуг.

Сейчас можно наблюдать признаки нормализации ситуации: рост занятости в 2024 году составил около 1%. Это связано с тем, что все производственные мощности уже заняты и дальнейший рост занятости возможен только при увеличении объемов фондов капитала. Это не самый быстрый процесс, поэтому можно считать, что пик спроса на рабочую силу уже пройден.

Также важно отметить, что существует спрос не просто на рабочую силу, а на квалифицированную рабочую силу. В данной области

наблюдаются проблемы, которые решаются не только экономическими мерами, ни и реформами в сфере образования. На сегодняшний момент со стороны труда ограничения в российской экономике не такие серьезные. При имеющейся численности трудовых ресурсов экономика может иметь темпы роста выше показываемых. Потенциал роста при ограничении трудовыми ресурсами 4,5-5%. Но если обратиться к ограничениям, возникающим в связи с капиталом (производственными мощностями, технологическими возможностями), то они намного серьезнее, и потенциал при них составляет не более 3-4%.

Одной из главных проблем денежно-кредитной политики является состояние курса рубля. С февраля 2022 года в расчетах серьезно стал расти рубль, а затем валюты дружественных стран (юань, лира, рупии). С одной стороны, если рассматривать все валюты, в стране сохраняется положительное сальдо во внешней торговле. С другой стороны, в отдельные промежутки времени формируется ситуация, когда между потоком входящих резервных валют и российской потребностью в закупках импорта за резервные валюты наступает дисбаланс. Например, период август-сентябрь 2023 года был промежутком, когда российский баланс в торговле резервными валютами был отрицательным, что привело к существенному ослаблению курса рубля. С начала 2025 года происходит падение курса евро и доллара и укрепление рубля. Однако ряд экономистов считает, что не стоит надеяться на долгосрочное укрепление.

На сегодняшний день можно сказать, что мы имеем самый длительный период нахождения в условиях самых жестких ограничений со стороны денежно-кредитной политики. Но если предположить, что в краткосрочной перспективе ключевая ставка резко снизится, то с высокой долей вероятности все негативные тенденции, которые имеются в области инфляции, несбалансированности торговли, начнут нарастать, что приведет к избыточному давлению на курс рубля, а инструментов, поддерживающих его, в распоряжении денежных властей немного. Поэтому ни со стороны инфляции, ни со стороны состояния платежного баланса, ни со стороны валютного курса, невозможно резко снизить ключевую ставку. Но сохранять её тоже нельзя из-за длительности её временного промежутка. Пока этого не произошло, требуются механизмы квази-банковского финансирования, которыми могли бы поддерживать не только инвестиционную деятельность, но и оборотный капитал компаний, предприятий. Предъявляются дополнительные требования по финансированию этих инструментов, которые позволяют правительству доставлять средства по нерыночным ставкам. Мы находимся в периоде, когда роль квази-банковских инструментов повышается естественным образом, но, по мнению ряда экономистов, он не продлится более двух лет.

В описанных условиях возникает определенный запрос на изменение социальной функции государства. В налоговой системе они связаны с тем, что государство ищет источники для поддержания и квази-бюджетной деятельности, и в социальную сферу. Введение прогрессивной шкалы подоходного налога – результат назревшей необходимости существенного повышения механизмов вторичного перераспределения доходов в российской экономике. В России необходимо увеличить его объем, как минимум, до уровня 10-11% [2]. Все инструменты и ресурсы для этого у государства есть.

По предварительной статистике за вторую половину 2024 года можно заметить серьезное уменьшение темпов роста в секторах экономики. Итоговые показатели смогли дать хороший результат, только благодаря декабрьскому вливанию денег (1,5 трлн руб). Некоторые экономисты связывают это началом глобального замедления экономического роста в России. Причины этой ситуации связывают с рядом факторов.

Во-первых, с 1 июля 2024 года в России прекратила свое существование программа льготной ипотеки на новостройки. Из-за этого резко сократилось числостроек, а именно этот процесс является одним из основных потребителей продукции металлургических предприятий. Поэтому в данном экономическом секторе начал наблюдаться сильный спад производства.

Во-вторых, экономический рост в секторе тяжелой промышленности замедлился из-за того, что все производственные мощности уже загружены. Необходимо строительство новых и усовершенствование старых предприятий. А для этого нужно и время, и технологии, большинство из которых в условиях санкций трудно доставить в Россию.

В-третьих, из-за санкций многие сектора экономики уменьшили объемы производства. Среди пострадавших отраслей: угольная промышленность, лесозаготовки, металлургия и т.д. До этого они в основном работали на экспорт.

В-четвертых, российская социально-экономическая модель в настоящее время испытывает дефицит внутренних стимулов, способных обеспечить устойчивое развитие. Анализ ситуации показывает отсутствие действенных механизмов самоподдерживающегося роста, что существенно ограничивает потенциал качественного преобразования экономики. В развитых странах эту роль выполняет так называемая «экономика знаний» [4].

В целом, можно заметить тенденцию на спад экономического роста в 2025 году. Это связано с тем, что ресурсы для экстенсивного экономического роста у России уже закончили, а для интенсивного ещё не произвели. Главная проблема экономического роста в России –

нехватка квалифицированных кадров, которая должна знать ключевой в ближайшем времени, чтобы в экономике не началась стагфляция.

### **Список литературы**

1. Котов А. В. Санкционный ландшафт ЕС: между обходом и избыточным исполнением режима санкций // Аналитические записки Института Европы РАН. 2023. Вып. III. № 21. DOI: <http://doi.org/10.15211/analytics32120235462>. EDN: QSPGPA.
2. Широ́в А. А. Тренды развития российской экономики в 2024 году». URL: <https://ecfor.ru/publication/rossijskaya-ekonomika-v-2024-shirov/> (дата обращения 20.02.2025).
3. Росстат представляет первую оценку ВВП за I квартал 2024 года. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/313/document/238896> (дата обращения: 19.02.2025).
4. Аганбегян, А. Поможет ли России опыт Китая в переходе к социально-экономическому росту на основе подъема технологического и интеллектуального уровней // Общество и экономика. 2024. № 2. С. 5-25. DOI 10.31857/S0207367624020017. EDN XZTUNY.

**Корнеева С. С., Чежия А. З.**

студенты 2 курса экономического факультета СГУ им. Н.Г. Чернышевского

### **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ НА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОМ ПРЕДПРИЯТИИ**

В настоящее время все чаще звучат темы импортозамещения и развития различных отраслей экономики. Анализируя проблемы, связанные с импортозамещением в России, важно отметить, что эта политика не является новой. Например, в прошлом, в эпоху снятия «железного занавеса», страна столкнулась с высокой зависимостью от зарубежных продукции – примерно 60% товаров были импортированы. Данная политика связана с тем, что большинство компаний, особенно машиностроительных предприятий, долгое время использовали импортные комплектующие, преимущественно европейского происхождения. Сейчас российским производителям приходится новых поставщиков и перестраивать существующие производственные цепочки.

Российский машиностроительный сектор сильно зависит от импорта, поскольку не хватает отечественных аналогов оборудования, сырья и комплектующих. Это серьезно тормозит экономический рост страны. Успешная программа импортозамещения, с новыми мерами поддержки бизнеса, могла бы решить эту проблему, простимулировать производство и защитить внутренний рынок. Чтобы понять, насколько это важно для

русской экономики, нужно разобраться, что же такое импортозамещение.

Импортозамещение – это процесс сокращения или прекращения импорта определенных товаров путем их замещения на внутреннем рынке страны аналогичными отечественными. Соответственно, основной задачей, исходя из понятия, является процесс замены импортируемой продукции аналогами русских производителей. Также можно выделить следующую задачу, напрямую вытекающую из первой – увеличение выпуска отечественной продукции, рост национальной экономики. Это достигается путем:

развития отечественного производства.

замещения импортных товаров.

снижения зависимости.

Также, термин «импортозависимость» тесно связан с импортозамещением. Он указывает на необходимость использования иностранных технологий, оборудования, сырья и материалов для ведения хозяйственной деятельности отечественными компаниями. Поэтому стоит дополнительно рассмотреть, насколько зависимы отрасли русской экономики от импорта из-за чего могут пострадать от введенных санкций.



Рисунок 1 – Уровень импортозависимости отраслей специализации с учетом их вклада в региональную экономику в 2022 г.

Данные по рис. 1 взяты на основе расчётов ИСИЭЗ НИУ ВШЭ по данным Банка России и Росстата за 2022 год. Более всего зависимы от

импорта ключевые отрасли специализации в Калужской, Ульяновской, Самарской областях, Татарстане и Владимирской области. Наиболее импортозависимые регионы сосредоточены в Центральном и Приволжском федеральных округах. Самыми импортонезависимыми являются республики Чечня, Ингушетия, Осетия. Наиболее невосприимчивые к возможному сокращению импорта промежуточной продукции регионы расположены в Дальневосточном, Северо-Кавказском и Южном федеральных округах [3].

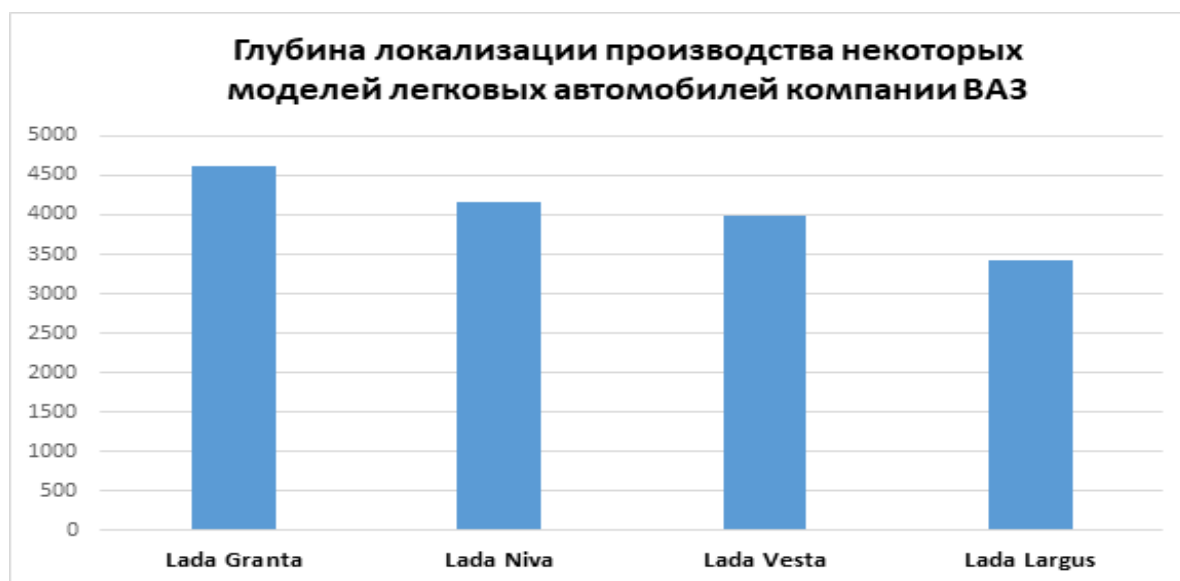


Рисунок 2 – Глубина локализации производства некоторых моделей легковых автомобилей компании ВАЗ в 2021 г.

В нашей стране для каждой модели автомобиля существует оценка уровня локализации, которая выражается в баллах за выполнение определенных технологических операций. Максимально возможная сумма – 8800 баллов. Данная система применяется с 25.05.2019 года. К примеру, за сварку кузова начисляется 400 баллов, за окраску 500, за штамповку 300, а за использование российского металла 200 баллов.

На фоне уровня локализации у данных марок также разнится объем продаж: Granta - 111,4 тыс., Niva - 51,2, Vesta - 113,7, Largus - 41,5 тыс.

После начала специальной военной операции 24 февраля 2022 года, АО «АвтоВаз» столкнулось с серьезными трудностями в производстве автомобилей. Основной причиной стала принадлежность контрольного пакета акций компании концерну Renault-Nissan. Из-за решения руководства данного концерна о выходе из российского рынка, АвтоВаз оказалась в трудной ситуации [5].

В результате данного обстоятельства произошло исчезновение из ассортимента двигателя H4M/HR16 объемом 1,6 литра и мощностью 113 лошадиных сил, который достаточно длительное время производился на

заводе Ваз, несмотря на зависимость от иностранных поставщиков. Также, производство новых автомобилей лишилось возможности использовать автоматические коробки передач, что оказало дополнительное влияние на технологический уровень выпускаемой продукции.

АвтоВаз, крупнейший автопроизводитель в России, испытал проблемы из-за зависимости от французских технологий Renault. Чтобы преодолеть сложности, компания предпринять следующие меры:

- выпустила упрощенную Lada Granta без важных систем безопасности;
- возобновила производство Lada Vesta, постепенно заменяя импортные детали отечественными;
- объявила о планах на выпуск новых моделей Lada Iskra и Niva в 2023 году.

Несмотря на все перечисленные усилия, в марте авторынок упал на целых 44,4 %. Глава АвтоВаз, Максим Соколов, объяснил это процентными ставками, ужесточением условий кредитования, а также распродажей больших запасов импортных автомобилей по сниженным ценам, что создает нечестную конкуренцию.

Стоит отметить, что в производстве автомобилей АвтоВаз используется ряд отечественных электронных компонентов, таких как блоки электронных замков, датчики, приборные панели и блоки системы ЭРА-ГЛОНАСС, которые поставляются российской компанией «Итэлма». Однако, поскольку многие запчасти собираются из иностранных компонентов, возникают сложности с их поставками, что требует поиска дополнительных решений [7].

Вместе с тем, АвтоВаз смог быстро вернуть множество опций в свои автомобили, что позволило компании занять лидирующие позиции на российском рынке. Компания продолжает демонстрировать финансовую стабильность даже при значительных колебаниях спроса, обеспечивая страну новыми автомобилями и выполняя поручения Президента Владимира Путина по достижению технологического суверенитета.

Несмотря на все сложности, компания по-прежнему остается ведущим автопроизводителем в России, демонстрируя стабильность в финансовых показателях даже при значительных колебаниях спроса. АвтоВаз продолжает обеспечивать страну новыми автомобилями и выполняет поручения Президента Российской Федерации по достижению технологического суверенитета. За первый квартал 2025 года было реально реализовано 76217 автомобилей марки Lada. Второй месяц подряд продажи данной модели показывают положительную динамику, что способствует росту рыночной доли, достигшая 28,7 % [8, с. 404].



Рисунок 3 – Объем продаж моделей легковых автомобилей компании ВАЗ за 1 квартал 2025 г.

Можно выделить следующие мероприятия по развитию импортозамещения:

- концентрация на оптимизации затрат, выявление и оценка внутренних резервов для реализации импортозамещения, потенциальных российских поставщиков сырья и комплектующих;
- разработка стратегий финансирования проектов по импортозамещению;
- внимание на инновации и повышение конкурентоспособности;
- инвестиции в НИОКР, разработка и внедрение новых технологий, позволяющих производить конкурентоспособную продукцию, способных заменять импортные товары;
- оптимизация производство и логистики, внедрение современных методов управления производством, разработка системы управления качеством, обеспечивающей соответствие продукции, производимой в рамках импортозамещения, требованиям потребителей.

### Список литературы

1. Как изменились цены на новые автомобили LADA с начала СВО. URL: [https://pikabu.ru/story/kak\\_izmenilis\\_tsenyi\\_na\\_novyie\\_avtomobili\\_lada\\_s\\_nachala\\_svo\\_10993095](https://pikabu.ru/story/kak_izmenilis_tsenyi_na_novyie_avtomobili_lada_s_nachala_svo_10993095) (дата обращения: 26.03.2025).
2. Зобов А. М. Анализ зависимости процессов импортозамещения от курса национальной валюты // Вестник экономики, права и социологии. Серия 4. Экономика. 2017. № 4. С. 40–41.

3. Рейтинг регионов России по импортозависимости их специализаций. URL: <https://issek.hse.ru/news/821904285.html> (дата обращения: 28.03.2025).
4. Эксперты назвали отрасли с ростом зависимости от импорта. URL: <https://rbc.ru.turbopages.org/rbc.ru/s/economics/26/03/2025/67e2b7199a79471b77336878> (дата обращения: 28.03.2025).
5. Остановился даже АвтоВАЗ. Каких деталей не хватает, и что будет дальше. URL: <https://autonewsru.turbopages.org/autonews.ru/s/news/6242e8749a79476479353aa5> (дата обращения: 28.03.2025).
6. Минпромторг: доля импортных деталей в «Ладах» больше 50%. URL: <https://matador-tech.turbopages.org/matador.tech/s/news/srednij-uroven-lokalizacii-vazov-okazalsa-nize-50> (дата обращения: 28.03.2025).
7. Когда АВТОВАЗ возобновит выпуск 16-клапанных двигателей после санкций. URL: <https://лада.онлайн/auto-news/lada-vesta-news/26554-avtovaz-vozobnovil-proizvodstvo-dvigatelja-vaz-21129-16l-106ls.html> (дата обращения: 29.03.2025).
8. Мырин В. А. Западные санкции и АО «Автоваз»: следствия и пути преодоления // Новые вызовы для менеджмента во времена неопределенности. 2023. С. 402 - 406.

**Коробов А. Е.**

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

## **РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В КОРПОРАТИВНОМ УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИИ**

Развитие информационных технологий (далее – ИТ) в течение последнего столетия радикально изменило принципы функционирования организаций и управленческие подходы. На ранних этапах ИТ использовались преимущественно для автоматизации отдельных операций в цепочке создания стоимости – от обработки заказов до управления ресурсами. Как отмечается в документах, первая волна автоматизации охватила периоды 1960–1970-х годов, ознаменовав собой переход к компьютерному проектированию и планированию.

В 1980–1990-х гг. с распространением Интернета наступил новый этап, в рамках которого ИТ стали инструментом межорганизационного взаимодействия, обеспечивая координацию с поставщиками и клиентами. По выражению М. Портера, Интернет представляет собой «технология, которая предоставляет лучшие возможности для компаний установить отличительные стратегические позиции» [1].

На современном этапе цифровизации ИТ перестали быть только средством повышения операционной эффективности и стали важнейшим

компонентом стратегического управления. Это привело к необходимости их включения в процессы разработки корпоративной стратегии, управления рисками, надзора и обеспечения прозрачности.

Понятие «информационные технологии» было официально закреплено в Федеральном законе РФ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» от 27 июля 2006 г. № 149-ФЗ, где под ИТ понимаются «процессы, методы поиска, сбора, хранения, обработки, предоставления, распространения информации и способы осуществления таких процессов и методов» [2].

Содержание категории «корпоративное управление» также претерпело эволюцию. В соответствии с Принципами корпоративного управления ОЭСР/G20 (2023), корпоративное управление представляет собой «систему взаимоотношений между менеджментом, советом директоров, акционерами и другими заинтересованными сторонами», а также определяет механизмы постановки целей, средств их достижения и мониторинга результатов [3].

В российской научной литературе понятие корпоративного управления представлено в различных трактовках. В частности, понятие описывают как «систему отношений между собственниками, менеджерами и другими заинтересованными участниками» [4]. Корпоративное управление охватывает баланс интересов всех заинтересованных сторон компании [5].

Организации, обладающие более высоким уровнем автоматизации и прозрачности за счёт использования ИТ, как правило, характеризуются большей инвестиционной привлекательностью. Исследователи отмечают, что наличие развитой ИТ-инфраструктуры расширяет контрольные возможности акционеров, способствует улучшению раскрытия корпоративной информации и снижает риски оппортунистического поведения со стороны менеджмента [6].

ИТ встраиваются в систему корпоративного управления на трёх уровнях:

- стратегический – обеспечивается возможность мониторинга достижения целей, согласования ИТ-стратегии с корпоративной;
- тактический – автоматизация бизнес-процессов, управление проектами, контроль над рисками и соответствием [7];
- операционный – цифровизация документооборота, коммуникация с акционерами, сбор и анализ данных.

В условиях пандемии COVID-19 роль ИТ в корпоративном управлении приобрела критическую значимость. Многие компании были вынуждены перейти на удалённый формат работы, что потребовало полной цифровой трансформации цепочек поставок, каналов взаимодействия и процессов обслуживания клиентов.

Несмотря на очевидные преимущества, цифровизация корпоративного управления сопряжена с рядом вызовов:

- дефицит цифровых компетенций у членов совета директоров и топ-менеджмента ограничивает способность к принятию обоснованных решений в условиях цифровой среды [8];

- угрозы кибербезопасности становятся критическим фактором, влияющим на доверие инвесторов и партнеров;

- сопротивление изменениям и неготовность корпоративной культуры к трансформации замедляют темпы внедрения инновационных решений.

Эти факторы подчеркивают необходимость выстраивания устойчивой системы управления ИТ как составной части корпоративного управления.

ИТ в современном корпоративном управлении перестали играть исключительно вспомогательную роль. На основе анализа эволюции ИТ было установлено, что они перешли в категорию стратегических ресурсов, обеспечивающих повышение операционной эффективности, снижение транзакционных издержек, прозрачность управленческих решений и укрепление доверия со стороны акционеров и других заинтересованных сторон. Современные ИТ обеспечивают развитие механизмов подотчетности, повышение эффективности оперативного контроля, а также способствуют более тесной интеграции управления рисками и реализацией стратегии на уровне Совета директоров.

Результаты анализа показали, что успешная интеграция ИТ в систему корпоративного управления возможна при соблюдении ряда условий: стратегического лидерства совета директоров, зрелости процессов управления ИТ, наличия системы мониторинга и оценки эффективности ИТ, а также активного управления изменениями и инвестициями в цифровые компетенции.

Основные барьеры цифровой трансформации корпоративного управления: дефицит знаний, коммуникационные разрывы между ИТ и бизнес-подразделениями, низкий уровень зрелости ИТ-структур и инерционность корпоративной культуры.

Таким образом, формирование цифровой инфраструктуры и развитие цифровых компетенций на всех уровнях корпоративной иерархии становятся необходимыми условиями эффективного управления в XXI веке.

### **Список литературы**

1. Porter M. Strategy and the Internet // Harvard Business Review. 2001. Vol. 79, No. 3. Pp. 63–78.
2. Федеральный закон от 27.07.2006 № 149-ФЗ (ред. от 01.07.2021) «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» //

Собрание законодательства Российской Федерации. 2006. № 31 (ч. I). Ст. 3448.

3. OECD/G20 Principles of Corporate Governance. 2023 Edition. Paris: OECD Publishing, 2023. URL: [https://www.oecd.org/en/publications/g20-oecd-principles-of-corporate-governance-2023\\_ed750b30-en.html](https://www.oecd.org/en/publications/g20-oecd-principles-of-corporate-governance-2023_ed750b30-en.html) (дата обращения: 14.04.2025). DOI: 10.1787/ed750b30-en.

4. Беликов И., Вербицкий В. Корпоративное управление, его стандарты и их внедрение // Общество и экономика. 2005. № 10/11. С. 113–139. EDN: OXGBWN.

5. Меняев М. Ф. Информационные системы и технологии управления организацией: учебное пособие. – М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2010. 89 с.

6. Гуриев С., Лазарева О., Рачинский А., Цухло С. Корпоративное управление в российской промышленности // Научные труды Фонда «Институт экономической политики им. Е. Т. Гайдара». 2004. № 86. EDN: PWOVTN.

7. Лозовая Н. С. Корпоративное управление: понятие и основные подходы к его определению // Вестник АГТУ. Сер.: Экономика. 2010. № 1. С. 84–88. EDN: MKUXJF.

8. Титоренко Г.А. Информационные системы и технологии управления / под ред. Г. А. Титоренко. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2010. - 3-е изд. С. 302-303.

**Кравец К. В.**

студент 1 курса магистратуры экономического факультета  
СГУ им. Н.Г. Чернышевского

## **ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ В УПРАВЛЕНИИ ИЗМЕНЕНИЯМИ: РОЛЬ ЭМПАТИИ И КОММУНИКАЦИИ**

Современная бизнес-среда характеризуется высокой динамичностью и необходимостью постоянных изменений. Эффективное управление этими процессами требует не только профессиональных компетенций, но и развитого эмоционального интеллекта (ЭИ). Автор концепции эмоционального интеллекта, известный психолог и писатель Дэниел Гоулман, определяет его как способность выработать для себя мотивацию и настойчиво стремиться к достижению цели, несмотря на провалы, сдерживать порывы и откладывать получение удовлетворения, контролировать свои настроения и не давать страданию лишиться себя возможности думать, сопереживать и надеяться [1, с. 81].

Исследования показывают, что лидеры с высоким уровнем эмоционального интеллекта способны лучше управлять командами,

адаптироваться к изменениям и успешно внедрять инновации. В этой статье речь пойдет о том, как эффективное использование эмпатии и коммуникации способствует успешной адаптации организаций к изменениям; почему эти качества становятся неотъемлемыми элементами современного менеджмента и как они могут трансформировать любую организацию в гибкую и устойчивую систему.

Управление изменениями – это структурный подход к переводу индивидов, команд и организаций из текущего состояния в желаемое будущее состояние [2, с. 43]. Процесс управления изменениями включает не только техническую сторону (например, внедрение новой технологии или реструктуризация отделов), но и человеческий фактор. Изменения затрагивают эмоции сотрудников, их восприятие, страхи и надежды. Руководителю необходимо прилагать усилия для формирования атмосферы безопасности, позволяющей сотрудникам свободно выражать свои опасения и своевременно получать необходимую поддержку. Руководителю необходимо объяснять причины изменений, вовлекать команду в процесс принятия решений и показывать, как новые подходы могут привести к улучшениям [3]. Вот почему развитие эмоционального интеллекта является ключом к успешным преобразованиям. Именно здесь проявляются две важные составляющие эмоционального интеллекта: эмпатия и эффективная коммуникация.

Эмпатия позволяет руководителю понять, какие чувства испытывают сотрудники в условиях перемен. Это не просто умение поставить себя на место другого, но и способность учитывать страхи, надежды и ожидания команды. Когда руководитель проявляет эмпатию, он создает атмосферу доверия и поддержки, что критически важно в периоды неопределенности. Сотрудники испытывают большее доверие к руководителю, проявляющему внимание к их мнению и чувствам. Когда руководитель проявляет эмпатию, команда видит, что он заботится не только о результатах, но и о людях. Такое доверие укрепляет приверженность сотрудников, усиливает их внутреннюю мотивацию и готовность активно поддерживать инициативы руководителя. Последнее особенно важно в процессе серьезных изменений в компании [4].

Эффективная коммуникация, в свою очередь, гарантирует открытость и ясность всего процесса изменений. Открытое обсуждение целей, шагов и возможных трудностей помогает сотрудникам почувствовать себя частью общего дела. Когда люди понимают, зачем нужны перемены и как они повлияют на их работу, они становятся активными участниками процесса, а не пассивными наблюдателями.

Чтобы лучше понять, как эмпатия и коммуникация способствуют управлению изменениями, следует рассмотреть несколько примеров того, как руководители могут внедрять эти принципы.

Активное слушание — это не просто механическое фиксирование слов собеседника, а глубокое понимание его переживаний и потребностей. Активное слушание подразумевает восприятие невербальных сигналов собеседника. Когда руководитель действительно слышит своих сотрудников, он получает возможность лучше понять их переживания и адаптировать свои действия соответственно.

Пример: Во время встречи с командой по поводу внедрения новой системы один из сотрудников выразил обеспокоенность тем, что новая платформа потребует много времени на обучение. Вместо того чтобы игнорировать этот комментарий или давать стандартные обещания, руководитель предложил организовать тренинги и назначить наставников из числа опытных коллег. Такой подход показывает, что мнение сотрудника было услышано и принято всерьез.

Прозрачность и честность в общении являются основой доверия между руководством и сотрудниками. Открытость руководителя в информировании подчинённых о предпосылках перемен, поставленных целях и предполагаемых итогах помогает существенно уменьшить страх перед неопределённостью. Прозрачные коммуникации помогают людям чувствовать себя частью процесса, а не объектом манипуляций.

Пример: В одной крупной производственной компании генеральный директор провел серию онлайн-встреч, где подробно объяснил причины перехода на новый производственный стандарт. Он честно рассказал о трудностях, с которыми придется столкнуться, но также подчеркнул выгоды, которые получают все участники процесса. Это помогло снять напряжение и создать ощущение общей ответственности за результат.

Когда сотрудники сталкиваются с изменениями, особенно радикальными, им необходима поддержка и мотивация. Лидер, обладающий высоким уровнем эмоционального интеллекта, способен не только понимать эмоции своей команды, но и помогать ей справляться с трудностями. Поддержка может выражаться в виде дополнительной помощи, поощрений или признания заслуг.

Пример: В процессе внедрения нового программного обеспечения в бухгалтерском отделе некоторые сотрудники столкнулись с проблемами освоения интерфейса. Руководитель отдела организовал регулярные встречи, на которых каждый мог обсудить свои успехи и сложности. Было решено создать внутреннюю базу знаний и наградить тех, кто быстрее всех освоил программу. Принятые меры способствовали повышению мотивации коллектива и ускорили адаптацию к изменениям.

Механизм обратной связи выступает важным инструментом, предоставляя руководству объективную картину хода реализации изменений, помогая вовремя обнаружить возможные трудности и быстро предпринимать необходимые меры. Эмпатичный руководитель

внимательно относится к мнениям и идеям своих подчиненных, демонстрируя значимость каждого сотрудника.

Пример: В одном из отделов после внедрения новой CRM-системы руководитель попросил сотрудников заполнить анонимные анкеты, где они могли высказать свое мнение о работе платформы. Полученная информация помогла выявить слабые места и внести коррективы, что повысило удовлетворенность сотрудников и ускорило процесс адаптации.

Оценка уровня эмоционального интеллекта необходима для выявления степени эмоциональной компетентности руководителя, что способствует совершенствованию навыков коммуникации, эффективному управлению стрессовыми ситуациями и принятию обоснованных решений. Создание эффективной модели измерения эмоционального интеллекта (ЭИ) в организациях, особенно в период изменений, требует учёта специфики организационного контекста и влияния изменений на сотрудников. В таблице 1 отображена предлагаемая концепция рассматриваемой модели.

Таблица 1 - Комплексная модель определения уровня эмоционального интеллекта руководителя в период организационных изменений

| Компонент                          | Характеристика                                               | Способы измерения                                        |
|------------------------------------|--------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|
| Самосознание и саморегуляция       | Осознание своих эмоций, регулировка эмоционального состояния | Тест MSCEIT [5, с. 197], дневники самонаблюдения, анкеты |
| Эмпатия и социальные навыки        | Понимание эмоций других, эффективное взаимодействие          | Социометрия, проективные тесты, ситуационные кейсы       |
| Стрессоустойчивость и адаптивность | Способность справляться со стрессом, гибкость                | Специализированные опросники, стресс-тесты               |
| Настроенность на достижение целей  | Мотивированность, оптимизм, целеустремленность               | Опросники, личностные тесты                              |
| Рациональность принятия решений    | Связь эмоций и разума в принятии решений                     | Тестирование критического мышления, деловые игры         |

Такая модель полезна не только для руководителей, но и для всей организации, поскольку она помогает выстроить целостную программу развития эмоционального интеллекта, необходимого для успешного прохождения любых организационных изменений.

Таким образом, управление изменениями — это сложный и многогранный процесс, который требует не только технического

мастерства, но и высокого уровня эмоционального интеллекта. Эмпатия и эффективная коммуникация позволяют лидерам создавать доверительную атмосферу, снижать уровень сопротивления и вовлекать сотрудников в процесс преобразований. Проявление руководителем понимания и заботы о сотрудниках способствует укреплению корпоративного духа команды и значительно увеличивает вероятность успешной реализации запланированных изменений.

Современным компаниям, стремящимся к устойчивости и конкурентоспособности, крайне важно целенаправленно развивать эмоциональный интеллект среди своих руководителей. Это инвестиции в будущее, которые окупятся многократно, ведь только через доверие и взаимопонимание можно достичь настоящих высот.

### **Список литературы**

1. Гоулман Д. Эмоциональный интеллект : почему он может значить больше, чем IQ; пер. с англ. - Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2023. 541 с.
2. Давыдова А. В., Сахарова А. Д., Ехлакова Е. А. Управление изменениями в организации // Economics. 2021. №2 (49). С. 43-46.
3. Эмоциональный интеллект: ключ к успешному управлению. URL: <https://wba-alliance.com/tpost/uinnnfgli1-emotsionalnii-intellekt-klyuch-k-uspeshn> (дата обращения: 21.04.2025).
4. Дылдина П. Как эмпатия лидера ускоряет рост компании: от стратегии к команде. URL: <https://42clouds.com/ru-ru/blog/cases/kak-empatiya-lidera-uskoryaet-rost-kompanii-ot-strategii-k-komande/> (дата обращения: 28.03.2025).
5. Mayer J.D., Salovey P., Caruso D.R. Emotional Intelligence: Theory, Findings, and Implications // Psychological Inquiry. 2004. Vol. 15. №. 3. P. 197–215.

**Красичкова А.Д., Савельева А.М.**

студенты 3 курса факультета экономики и управления Поволжского института управления им. П.А.Столыпина – филиала РАНХиГС

### **БРЕНДИНГ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА**

Саратов – город почти с полутысячелетней историей. За это время уже успел накопиться богатый материал, который буквально можно потрогать руками и ощутить прикосновение к прошлому - архитектура, театры, музеи, городские парки и прогулочные зоны, в последние годы было создано и множество мест притяжения - скверы, фонтаны,

памятники, появились ежегодные фестивали и события различной направленности [1].

Брендинг региона становится одним из ключевых инструментов в формировании привлекательности для туристов. Так, брендами саратовской области являются следующие.

Саратовская гармонь – это традиционный музыкальный инструмент, который стал символом народной культуры региона. Изготавливается вручную и отличается высоким качеством звука. Наличие колокольчиков придает ей особое звучание. На проспекте Кирова в Саратове саратовской гармошке в 2009 году установлен памятник. Действует Музей саратовской гармошки, восстановлено ее производство.

Саратовский калач - еще один исторический символ области. Это известное хлебобулочное изделие, отличающееся своей формой и вкусом. Обычно имеет круглую или овальную форму с резным и румяным верхом. Калач до сегодняшних дней остаётся не просто «хлебом», а является съедобным сувениром, который сохранил не только форму, но и старинную технологию, и рецептуру выпечки.

Саратовская область - первая космическая гавань Земли. Здесь, на берегу Волги, впервые поднялся в небо воспитанник саратовского аэроклуба и индустриального техникума Юрий Гагарин. В Энгельсском районе расположен один из уникальных объектов, привлекательный для российских и зарубежных туристов – место приземления Ю.А. Гагарина [4].

Также к брендам и одновременно достижениям Саратовской области относятся:

- Международный аэропорт «Гагарин», построенный в 20 километрах от города, близ села Сабуровка. Пропускная способность аэропорта составляет свыше одного миллиона пассажиров в год.

- Парк покорителей космоса им. Юрия Гагарина — мемориально-образовательный комплекс под открытым небом, филиал (с 2022 года) Объединённого мемориального музея-заповедника Ю. А. Гагарина, расположенный в Саратовской области недалеко от места приземления Юрия Алексеевича Гагарина и его посадочной капсулы, в 16 км от г.Энгельса.

- Ежегодный фестиваль археологии и реконструкции «Укек» (с 2012 года). Это одно из самых массовых культурных мероприятий в Саратовской области. Представляет собой реконструкцию дня из жизни средневекового города, который традиционно проводится на территории Заводского района, где в XIII-XIV веках находился золотоордынский город Укек.

- Саратовский цирк имени братьев Никитиных – второй стационарный цирк в Европе. За последние 10 лет цирк неоднократно

поощрялся и был награждён штандартом Губернатора области, помещался на областную доску почёта [2].

Саратовская область использует несколько основных брендинговых стратегий для продвижения своего туристического потенциала. Историко-культурный брендинг Саратовской области проявляется через различные мероприятия и памятники культуры, которые подчеркивают уникальное наследие региона:

- Музейная площадь с Троицким собором и Краеведческим музеем.
- Саратовский художественный музей им. А. Н. Радищева с коллекцией русского и западноевропейского искусства.
- Саратовский академический театр драмы - лауреат международных премий.

Эти мероприятия и памятники помогают создать уникальный имидж региона и привлекают туристов, формируя историко-культурный бренд Саратовской области:

- Экотуризм. Саратовская область обладает несколькими заповедными зонами и природными территориями, которые создают предпосылки для развития экотуризма:

- Хвалынский национальный парк с целебным воздухом и природными красотами.

- Саратовское водохранилище - популярное место рыбалки.

- Эколого-туристическая тропа «По горам, по долам...». Она имеет замкнутую форму, начинается от водяной мельницы 19 века в селе Лох и заканчивается там же. Протяжённость маршрута 12,6 км, перепад высот составляет 125 м и имеет более 20 точек наблюдения (интереса). Маршрут проходит по территории лугов и байрачных лесов, живописных холмов и долины реки Соколки.

- Современные образовательные и деловые программы. Так, Саратовская область предлагает ряд современных программ для привлечения деловых туристов, которые могут включать в себя как образовательные мероприятия, так и специализированные деловые мероприятия.

- Бизнес-форумы и конференции. Например, 31 мая 2024 г. в Историческом парке «Россия - моя история» состоялся I Межрегиональный предпринимательский форум, а 10 декабря 2024 г. – мастер класс Максима Батырева «Как продавать в России больше всех».

- Образовательные курсы и семинары. В частности, Поволжский институт управления им. П.А. Столыпина, СГУ им. Н.Г. Чернышевского и другие ВУЗы региона реализуют программы дополнительного профессионального образования (повышение квалификации, профессиональная переподготовка).

Таким образом, в Саратовской области существует множество инициатив и программ, направленных на привлечение деловых туристов и создание благоприятной атмосферы для обмена опытом и развития бизнеса. Эти мероприятия помогают не только продвигать регион, но и способствуют развитию профессиональных связей и новых идей.

В январе 2025 года в здании Русского географического общества в Москве были подведены итоги ежегодного рейтинга туристической привлекательности регионов России за 2024 год [3]. Индекс является комплексным инструментом для оценки развития внутренних и международных туристических потоков. Методика расчета индекса включает в себя сбалансированную систему оценки, сочетающую количественные и качественные параметры, широкий спектр критериев - от состояния транспортной сети до цифрового существования региона, и 50 ключевых показателей, распределенных по 6 основным категориям. Эти показатели представлены на диаграмме (рисунок).

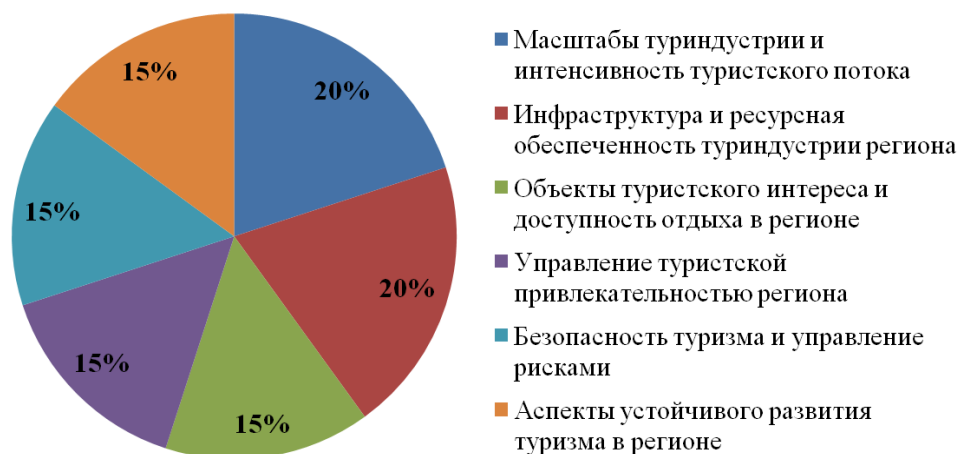


Рисунок - Группы показателей, использованных при расчете Индекса туристической привлекательности регионов России

По результатам расчета индекс туристической привлекательности 0,36 балла получила Саратовская область, разделив 15-ю строчку рейтинга с пятью регионами - Псковской, Тверской, Новгородской, Ленинградской и Челябинской областями.

В Приволжском федеральном округе Саратовская область заняла шестую позицию среди девяти регионов.

Кроме того, согласно данным Росстата по оценке туристического потока (количество поездок) [4], в 2023 году Саратовская область занимала 28 место среди регионов страны (814 242 поездки), а в 2024 году – 47 место с показателем 824 343 поездки. По Приволжскому федеральному округу также наблюдается негативная тенденция, связанная с рейтингом области: 10 место в 2024 году по сравнению с 6

местом в 2023 годом. Мы видим, что по развитию туризма Саратовская область занимает не совсем привлекательные позиции, однако регион имеет огромный потенциал как туристическое направление. Приведем несколько рекомендаций по улучшению имиджа:

- Развитие сети дорог, общественного транспорта, речного и авиационного сообщения для облегчения перемещения туристов по региону.

- Создание и развитие тематических маршрутов, охватывающих различные аспекты региона (исторические, культурные, природные, гастрономические).

- Активное использование социальных сетей, веб-сайтов, мобильных приложений для продвижения туристических возможностей области.

- Создание и активное продвижение календаря событий (событийного календаря) в СМИ, социальных сетях и на туристических порталах.

Таким образом, брендинг Саратовской области - ключевой фактор развития внутреннего туризма. Создание сильного бренда, отражающего уникальность региона, способно повысить туристическую привлекательность, усилить узнаваемость территории и стимулировать экономический рост. Для успеха необходима комплексная стратегия, включающая развитие инфраструктуры, повышение качества сервиса и активное продвижение через различные каналы. Перспективными направлениями исследований являются мониторинг эффективности брендинга и адаптация к меняющимся запросам туристов. Только сочетание яркого бренда с реальными улучшениями в туристической сфере позволит Саратовской области занять достойное место на карте внутреннего туризма России и обеспечить устойчивое развитие региона.

### **Список литературы**

1. Бренд Саратова. Официальный сайт администрации муниципального образования городского округа "Город Саратов". URL: <https://saratovmer.ru/brand/> (дата обращения: 03.11.2024).
2. Достижения регионов. Саратовская область. Достижения.рф. URL: <https://xn--d1acchc3adyj9k.xn--p1ai/achievements/region> (дата обращения: 03.11.2024).
3. Индекс туристической привлекательности регионов России. URL: <https://index.pognali.ru/> (дата обращения: 25.03.2025).
4. Основные «бренды» территории. Саратовская область. Система обмена туристической информацией. URL: <https://nbcrs.org/regions/saratovskaya-oblast/brendy-territorii> (дата обращения: 03.11.2024).
5. Туризм. URL: <https://rosstat.gov.ru/statistics/turizm> (дата обращения: 24.03.2025).

**Кузьмина П. Д., Трайзе А. В.**  
студенты 2 курса экономического факультета СГУ им. Н. Г. Чернышевского

## **УДЕРЖАНИЕ РАБОТНИКОВ И ДИФФЕРЕНЦИРОВАННОЕ УВЕЛИЧЕНИЕ ОКЛАДОВ**

В последние годы рынок труда в нашей стране сильно изменился, предприятия начали испытывать так называемый «кадровый голод»; данная проблема возникла не сегодня, она накапливалась постепенно и на нее повлиял ряд факторов [1]. Это и пандемия коронавируса 2020–2021 годов, которая повысила смертность, в том числе среди трудоспособного населения, и дала толчок развитию различным сервисам доставки, которые перетянули на себя часть кадров. И расширение импортозамещения и усиление ВПК (военно-промышленного комплекса), которое значительно увеличили количество задач и создало новые рабочие места. Но все эти факторы меркнут перед главной и основной проблемой — демографической ямой 1990-х, с последствиями которой рынок труда столкнулся именно сейчас. Например, если в 2007 году количество восемнадцатилетних было 2,5 млн. человек, то сегодня количество восемнадцатилетних – 1,5 млн. Президент РФ Владимир Путин в декабре 2024 года заявил: «В целом в России рекордно низкий уровень безработицы – всего 2,3%» [2].

Поэтому сегодня перед менеджментом стоит очень сложная задача, в условиях сильно ограниченного рынка труда, по привлечению и главное, удержанию работников. И специалисты HR службы должны ориентировать руководство своих компаний на самые передовые методы мотивации персонала.

Методы мотивации персонала разделяются на материальные и нематериальные, в данной статье мы остановимся на методах материальной мотивации работников, а именно на одном из них – дифференцированном увеличении окладов работников.

Необходимо отметить, что индексация окладов всех работников должна производиться периодически (не реже 1 раза в год) [3] и желательно не ниже чем на ИПЦ (индекс потребительских цен), иначе можно растерять весь персонал, который уйдет на более высокооплачиваемые места [4]. И дифференцированная индексация окладов здесь может рассматриваться как дополнительная, стимулирующая мера для удержания квалифицированного персонала. Дифференцированную индексацию разумно производить периодически (не реже 1 раза в год), и разводить с обязательным повышением окладов во времени примерно на 6 месяцев. Суть дифференцированной индексации окладов состоит в том, что в условиях ограничения фонда оплаты труда производить повышение всем, чаще 1 раза в год не

получится, но можно производить более «адресное» повышение – дифференцированное [5].

Дифференцированное повышение окладов работников проводится с целью:

- мотивации работников на повышение личной эффективности и результативности;
- удержания работников, занимающих ключевые должности;
- обеспечения соответствия уровня оплаты труда работников уровням оплаты труда по соответствующим должностям на региональном рынке труда.

Процесс проведения дифференцированной индексации окладов можно разделить на следующие этапы:

- 1 этап: отбор работников по формальным критериям;
- 2 этап: оценка работников;
- 3 этап: определение перечня ключевых должностей;
- 4 этап: исследование уровня рынка труда по определенным должностям;
- 5 этап: определение новых размеров окладов у работников.

Рассмотрим более подробно этапы проведения дифференцированной индексации окладов.

1 этап: отбор работников по формальным критериям. На первом этапе нужно рассмотреть всех работников и отобрать из них тех, кто имеет право на участие в процессе дифференцированной индексации окладов. Примерный перечень формальных критериев:

- стаж работы в должности не менее 6 месяцев на дату проведения оценки (это стимулирует опытных работников, с необходимыми знаниями, и дает «месендж» молодым сотрудникам: «работайте, у вас все еще впереди»);
- отсутствие дисциплинарных взысканий и замечаний за последние 6 месяцев на дату проведения оценки (это дает понять работникам, что работать нужно хорошо, без нареканий).

Из процесса оценки исключаются работники, принятые на срочные трудовые договора, под определенные «процессы» (их вознаграждение обговорено при заключении срочного трудового договора, и не имеет смысла его пересматривать).

2 этап: оценка работников. Ее должен производить его непосредственный руководитель, с последующим утверждением оценок специальной комиссией, в состав которой обязательно должны входить вышестоящее руководство, представители трудового коллектива (профсоюз) и представители HR службы, работник должен быть в обязательном порядке ознакомлен с результатами оценки.

Для унификации персоналу можно присваивать одну из трех оценок:

- частично соответствует ожиданиям;

- соответствует ожиданиям;
- превосходит ожидания.

Таблица 1 – Критерии для оценки работников

| Уровень                          | Критерии оценки на уровень                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|----------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Превосходит ожидания             | Сотрудник перевыполнил большую часть задач; отлично выполнял должностные обязанности при минимуме контроля со стороны руководителя; выполнял гораздо больше, чем того требуют должностные обязанности; сотрудника высоко ценят подчиненные и коллеги.                                            |
| Соответствует ожиданиям          | Сотрудник выполнил все задачи; успешно справлялся с должностными обязанностями, и контроль со стороны руководителя требовался лишь время от времени; получает хорошие отзывы от подчиненных и коллег.                                                                                            |
| Частично соответствует ожиданиям | Сотрудник недовыполнил значительную часть задач; для выполнения должностных обязанностей сотруднику требовался частый (или постоянный) контроль со стороны руководителя в отличие от остальных коллег; отзывы от подчиненных и коллег в целом положительные, при этом есть области для развития. |

Работники, получившие оценку «Частично соответствует ожиданиям» в дальнейшем процессе дифференцированной индексации окладов уже не участвуют.

Для работников, получивших оценку «Превосходит ожидания» возможно установить лимит, например, не более 30% от общего числа работников.

3 этап: определение перечня ключевых должностей. Параллельно с оценкой работников, возможно определение перечня ключевых должностей, это делается для более «адресного» повышения дохода по самым востребованным должностям. Здесь можно руководствоваться следующими критериями:

- сложность подготовки по должности;
- сложность поиска подходящего кандидата;
- влияние периода закрытия вакансии на бизнес-процессы / производство и другие критерии.

Перечень ключевых должностей необходимо ограничить, например, 25% от общего числа должностей, и утвердить комиссией в компетентном составе.

4 этап: исследование уровня рынка труда по определенным должностям. Для более «адресного» повышения дохода необходимо знать актуальный рынок труда по должностям; для этого могут быть использованы различные инструменты:

- сайты по поиску работы;

- обзоры заработных плат;
- данные Росстата.

Чем больше источников было привлечено для исследования уровня рынка труда, тем точнее будет дифференцированное повышение окладов.

5 этап: определение новых размеров окладов у работников. После сбора всех данных, имеется информация для работы с трех независимых сторон:

- оценка непосредственно работника;
- оценка должности;
- оценка уровня дохода по должности в регионе.

Сведя все эти данные воедино, можно расставить всех работников, участвующих в дифференцированной индексации окладов по приоритетам, например, от 1 до 4, и уже повышение производить в соответствии с получившимися приоритетами.

Данный механизм позволит удерживать более грамотных и необходимых производству работников и стимулировать остальных к более продуктивной работе [6]. Но нужно понимать, что это лишь одна из многих мер привлечения и удержания персонала, нужно постоянно расширять весь спектр и материальной и нематериальной мотивации персонала.

### Список литературы

1. Дефицит кадров в России и что будет с рынком труда в 2024 году. URL: <https://www.audit-it.ru/articles/personnel/a111/1095591.html> (дата обращения: 17.03.2025).
2. Путин про безработицу 2.3%. URL: <https://ria.ru/20241204/bezrabotitsa-1987348473.html?ysclid=m9vadm2f9x572510205> (дата обращения: 15.03.2025).
3. Как и когда пересматривать зарплату сотруднику. URL: <https://www.klerk.ru/blogs/rosco/539976/> (дата обращения: 1.03.2025).
4. Индексация зарплаты: что это, кому положена и как посчитать. URL: <https://journal.sovcombank.ru/umnii-potrebitel/indeksatsiya-zarplati--2023-komu-polozhena-kak-rasschitat-i-chto-delat-esli-z-p-ne-proindeksirovali?ysclid=m9vakhx67a700582930> (дата обращения: 10.03.2025).
5. Как пересматривать зарплаты сотрудников. URL: <https://top-career.ru/salary> (дата обращения: 7.03.2025).
6. Разный размер индексации заработной платы. URL: [https://www.garant.ru/consult/work\\_law/1686930/](https://www.garant.ru/consult/work_law/1686930/) (дата обращения: 7.03.2025).

**Куренкова В. Ю.**

студент 2 курса Института управления в экономических,  
экологических и социальных системах ЮФУ

## **СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ**

Малый бизнес, как один из важных и неотъемлемых элементов рыночной экономики, обеспечивает занятость части населения, включая индивидуальных предпринимателей. Дополнительными экономическими предпочтениями малого бизнеса являются рост валового внутреннего продукта, налоговых платежей и экономического потенциала региона, повышение качества жизни, поскольку предприятия малого бизнеса ориентированы на наиболее острые проблемы и предъявляемые требования регионального рынка с целью их удовлетворения.

В условиях современной экономической нестабильности малый гостиничный бизнес сталкивается с множеством вызовов, включая колебания спроса, изменения в потребительских предпочтениях и жесткую конкуренцию, которая на рынке гостиничных услуг становится все более острой [1].

Эти факторы требуют от предпринимателей не только адаптации к новым реалиям, но и предвидения изменений в будущем и разработки четких стратегий, способствующих развитию их бизнеса. Эффективная стратегия становится ключевым инструментом, позволяющим гостиницам не только выживать, но и процветать в сложных условиях.

Одним из ключевых инструментов для оценки внешней среды и формирования стратегии развития малого гостиничного бизнеса используется PEST анализ, как инструмента маркетинговых исследований, предназначенного для выявления выбранных аспектов внешней среды [2, С. 391]. Понимание выбранных аспектов помогает индивидуальным предпринимателям в сфере гостиничного бизнеса адаптироваться к изменяющимся условиям региональной среды, выявляя новые возможности для развития малого бизнеса с учетом минимизирования рисков.

Первым этапом PEST-анализа управления гостиничным бизнесом является определение факторов, которые могут оказать влияние на выбранную стратегию развития (Таблица 1).

Следующим этапом PEST анализа является определения степени влияния фактора, где сила влияния фактора оценивается по шкале от 1 до 3, т.е. даже небольшое изменение фактора вызывает значимые изменения в продажах и прибыли малого гостиничного бизнеса [3].

Таблица 1 – Влияние на деятельность и доход гостиничного бизнеса: группировка внешних факторов

| Факторы             | Влияние фактора                                                                                                                                                                                            |
|---------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Политические (Р)    | 1. Государственная поддержка туризма<br>2. Иммиграционная политика<br>3. Международные отношения<br>4. Кризисы и чрезвычайные ситуации (пандемии и т.д.)<br>5. Политическая стабильность                   |
| Экономические (Е)   | 1. Платежеспособность населения<br>2. Доходность гостиничного бизнеса<br>3. Спрос и предложение<br>4. Инфляция<br>5. Курсы валют<br>6. Уровень безработицы<br>7. Издержки на поддержание гостевого бизнеса |
| Социальные (S)      | 1. Социальные медиа и отзывы<br>2. События и праздники<br>3. Туристические тренды<br>4. Потребительские предпочтения<br>5. Демографические изменения                                                       |
| Технологические (Т) | 1. Автоматизация процессов<br>2. Онлайн-бронирование<br>3. Онлайн-репутация<br>4. Чат-боты и ИИ<br>5. Эко-технологии<br>6. Умные устройства<br>7. Аналитика и cgm-системы                                  |

Степень важности всех сфер (a) в сумме должна составлять единицу. Сумма вероятностей наступления фактора (b) в каждой сфере должна составлять единицу. Сила влияния фактора (k) оценивается по 5-ти бальной шкале (таблица 2).

Таблица 2 – Влияние факторов на деятельность и доход гостиничного бизнеса: PEST-анализ

| Факторы                                              | Степень важности сферы (a) | Вероятность наступления фактора (b) | Сила влияния фактора (k) | Средне-взвешенное (a*b*k) |
|------------------------------------------------------|----------------------------|-------------------------------------|--------------------------|---------------------------|
| Политические (Р)                                     | 0.1                        |                                     |                          |                           |
| 1. Государственная поддержка туризма                 |                            | 0.2                                 | 3                        | 0.06                      |
| 2. Иммиграционная политика                           |                            | 0.15                                | 2                        | 0.03                      |
| 3. Международные отношения                           |                            | 0.15                                | 2                        | 0.03                      |
| 4. Кризисы и чрезвычайные ситуации (пандемии и т.д.) |                            | 0.05                                | 4                        | 0.02                      |

|                                              |     |      |   |       |
|----------------------------------------------|-----|------|---|-------|
| 5. Политическая стабильность                 |     | 0.15 | 1 | 0.015 |
| Экономические (E)                            | 0.3 |      |   |       |
| 1. Платежеспособность населения              |     | 0.15 | 3 | 0.135 |
| 2. Доходность гостиничного бизнеса           |     | 0.2  | 4 | 0.24  |
| 3. Спрос и предложение                       |     | 0.1  | 2 | 0.06  |
| 4. Инфляция                                  |     | 0.05 | 3 | 0.045 |
| 5. Курсы валют                               |     | 0.05 | 3 | 0.045 |
| 6. Уровень безработицы                       |     | 0.1  | 1 | 0.03  |
| 7. Издержки на поддержание гостевого бизнеса |     | 0.2  | 1 | 0.06  |
| Социальные (S)                               | 0.4 |      |   |       |
| 1. Социальные медиа и отзывы                 |     | 0.2  | 4 | 0.32  |
| 2. События и праздники                       |     | 0.1  | 5 | 0.2   |
| 3. Туристические тренды                      |     | 0.15 | 3 | 0.18  |
| 4. Потребительские предпочтения              |     | 0.2  | 2 | 0.16  |
| 5. Демографические изменения                 |     | 0.15 | 1 | 0.06  |
| Технологические (T)                          | 0.2 |      |   |       |
| 1. Автоматизация процессов                   |     | 0.15 | 4 | 0.12  |
| 2. Онлайн-бронирование                       |     | 0.2  | 4 | 0.16  |
| 3. Онлайн-репутация                          |     | 0.2  | 5 | 0.2   |
| 4. Чат-боты и ИИ                             |     | 0.1  | 2 | 0.04  |
| 5. Эко-технологии                            |     | 0.1  | 1 | 0.02  |
| 6. Умные устройства                          |     | 0.1  | 2 | 0.04  |
| 7. Аналитика и CRM-системы                   |     | 0.15 | 3 | 0.09  |

После описания вероятности наступления и силы влияния факторов на деятельность и доход гостиничного бизнеса необходимо рассчитать средневзвешенное значение, которое позволяет оценить общий уровень потенциального воздействия каждого конкретного фактора PEST-анализ. Высокое средневзвешенное значение указывает на то, что фактор требует серьезного внимания, что сфера, к которой относится фактор, важна для бизнеса, вероятность его наступления высока, и он может оказать существенное влияние (положительное или отрицательное). В этом случае следует разработать стратегии для смягчения негативных последствий или использования позитивных возможностей, связанных с этим фактором. Низкое средневзвешенное значение указывает на то, что фактор, скорее всего, не окажет существенного влияния на бизнес в прогнозируемый момент времени, но его нельзя полностью игнорировать.

Ситуация может измениться, и фактор может стать более значимым в будущем.

Таким образом, использование различных методов анализа макросреды является важным инструментом и играет значимую роль в формировании стратегий малого гостиничного бизнеса. Необходимо обращать внимание на факторы внешней среды и принимать возможные управленческие решения в условиях экономической нестабильности, чтобы обеспечить устойчивое развитие бизнеса в регионе.

### **Список литературы**

1. Makarova, E. L., Manukian A. G. General characteristics and problems of the hotel business in Russia / Многополярная глобализация и Россия : Материалы VIII Международной научно-практической конференции памяти А.Ю. Архипова, Ростов-на-Дону, 20–22 мая 2021 года. – Ростов-на-Дону - Таганрог: Южный федеральный университет, 2021. С. 391-395.
2. Что такое PEST-анализ и как его провести URL: <https://www.unisender.com/ru/glossary/pest-analiz/> (дата обращения: 08.03.2025).
3. Куренкова, В. Ю. Стратегия развития малого бизнеса в условиях экономической нестабильности: PEST-анализ / Проблемы автоматизации. Региональное управление, связь и акустика : Сборник трудов XII Всероссийской научной конференции и молодежного научного форума, Геленджик, 01–03 ноября 2023 года. – Ростов-на-Дону: Южный федеральный университет, 2023. С. 423-427.

**Курскова К.Т., Хусяинова А.В.**

студенты 1 курса экономического факультета СГУ им. Н.Г. Чернышевского

### **ПРОБЛЕМЫ ИНТЕГРАЦИИ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПРАКТИК В БИЗНЕС-МОДЕЛИ**

Экологические практики играют важную роль в устойчивом развитии и сохранении окружающей среды. Данные практики могут принимать различные формы: скажем, сортировка и переработка отходов, энергосбережение, пешеходный и велосипедный транспорт. Эко-практики позволяют снизить воздействие на окружающую среду, что очень важно, поскольку в настоящее время атмосфера, глобальное общественное благо, методично загрязняется.

Исходя из рисунка 1, можно сделать вывод о том, что в атмосферу ежегодно выбрасывается более 10 млн тонн загрязняющих веществ, что негативно сказывается на окружающей среде. Из-за чего в последнее десятилетие в России стали набирать популярность экопрактики.

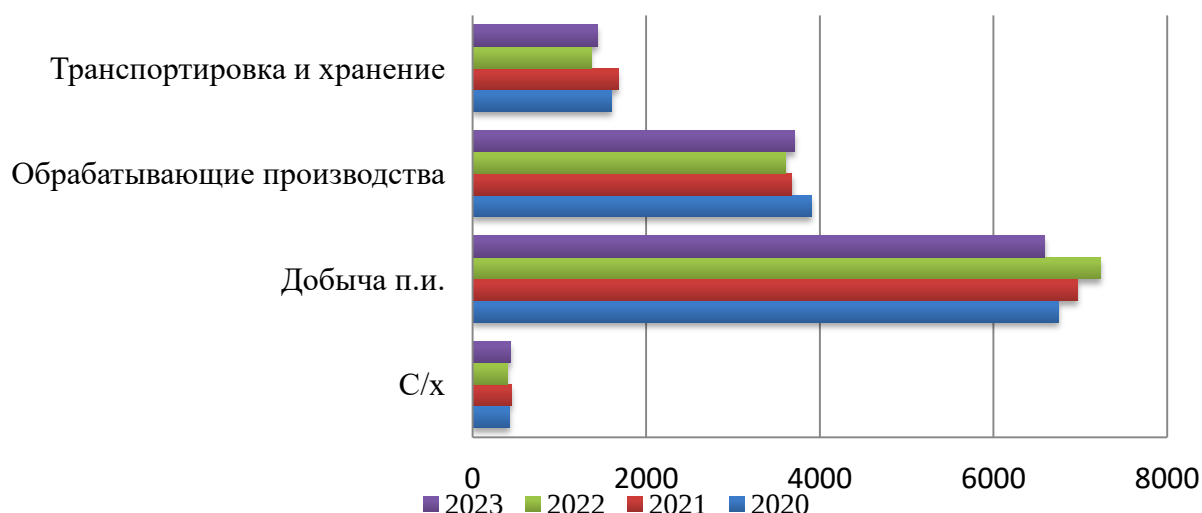


Рисунок 1 – Выбросы в атмосферу загрязняющих веществ от стационарных источников по видам экономической деятельности, тыс. тонн [4]

Поэтому отечественным предпринимателям пришлось пересмотреть свою модель ведения бизнеса. Интеграция данных практик в бизнес-модели – важная задача для обеспечения устойчивого развития. В настоящее время существует много компаний, использующих экологические практики.



Рисунок 2 – Удельный вес организаций, осуществляющих инновации, обеспечивающие преимущества для экологии, получаемые в процессе потребления/использования ТРУ конечным пользователями по видам экономической деятельности в 2023 г., % от числа организаций [4]

На основании данных рисунка 2 можно сделать вывод о том, что компании, осуществляющие экоинновации, стараются снизить загрязнение окружающей среды. Число строительных компаний, внедривших подобные практики, превысили 70%, что оказывает положительное влияние на природу в России. Многие предприниматели сталкиваются с экономическими, техническими и социальными проблемами при внедрении экопрактик.

Экономические: интеграция экологических практик в бизнес-модели требует крупных финансовых вложений, множество малых и средних бизнесов не располагают нужными для этого ресурсами.

Технические: у компаний отсутствует нужная информация о потреблении ресурсов, из-за чего могут возникнуть проблемы с эффективной интеграцией экологических практик. Многие компании используют устаревшие системы управления, не подходящие для новых экологических решений.

Социальные: многие компании не располагают необходимой информацией для интеграции экологических практик в бизнес-модели, из-за чего сотрудники избегают использования подобных практик в своей работе.

Таблица 1 – Основные проблемы интеграции экологических практик [1, с. 37-40]

| Проблема      | Описание                                                                                    |
|---------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|
| Экономическая | Высокие затраты на интеграцию экологических практик                                         |
| Техническая   | Отсутствие необходимых технологий и знаний для эффективного внедрения экологических практик |
| Социальная    | Низкая осведомленность и неподготовленность сотрудников к новым изменениям                  |

Однако, если при интеграции экологических практик в бизнес-модели так много проблем, стоит ли этим заниматься? Если не брать во внимание, что этим мы поможем сократить негативное влияние на окружающую среду, то можно рассмотреть другие получаемые выгоды. К примеру, 1) субсидии (правительство финансово поддерживает компании, инвестируя в экологические практики, что помогает снизить затраты), 2) улучшение репутации (компании, скажем, IKEA и Unilever, использующие экологические практики могут повысить свою популярность, ведь они занимаются сохранением окружающей среды и предоставляют экологически чистые ТРУ), 3) оптимизация управления ресурсами (эффективное использование ресурсов и переработка отходов может снизить затраты на сырье).

Среди конкретных способов преодоления проблем нас в первую очередь интересуют экономические и социальные меры. К экономическим мерам можно отнести: 1) сокращение затрат на сырье через оптимизацию управления ресурсами и внедрение новых технологий, позволяющих более эффективно использовать сырье, позволяет значительно снизить затраты; 2) управление отходами, которое помогает уменьшить количество мусора и даёт возможность переработки, что позволяет обеспечить повторное использование – рециклинг; 3) господдержка в форме субсидий и налоговых льгот для компаний, инвестирующих в экологические практики, которая позволяет большему количеству компаний интегрировать экологические практики в бизнес-модели.

К социальным мерам можно отнести: 1) переподготовку персонала – обучение и повышение квалификации сотрудников позволяет улучшить их профессиональные навыки; 2) создание рабочих мест посредством разработки новых проектов с интеграцией в них экопрактик; 3) повышение осведомленности сотрудников о преимуществах использования экологических практик, что может мотивировать персонал к усердной работе.

Таблица 2 – Способы преодоления проблем интеграции экологических практик [1, с. 37-40]

| Проблема      | Способ решения                                                                                   |
|---------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Экономическая | Сокращение затрат на сырье<br>Управление отходами<br>Поддержка со стороны государства            |
| Социальная    | Переподготовка персонала<br>Создание новых рабочих мест<br>Повышение осведомленности сотрудников |

Таким образом, интеграция экопрактик является актуальной задачей для бизнеса в России. Несмотря на проблемы, их преодоление возможно при поддержке государства и общества. Примеры успешных компаний показывают, что интеграция экологических практик в бизнес-модели может привести не только к сохранению окружающей среды, но и к экономической выгоде. Интеграция экопрактик – это шаг в будущее, который хоть и требует усилий, но принесет положительные результаты всем участникам.

### Список литературы

1. Позднеева А. С. Проблемы интеграции циркулярной экономики в существующие бизнес-модели // Сборник докладов студентов, аспирантов и профессорско-преподавательского состава по результатам

LXXV Международной научной конференции «Современная экономика», (07 октября 2024 г., Кемерово). Кемерово: Издательский дом «Плутон», 2024. С. 36–41.

2. Magni D., Palladino R., Papa A., Cailleba P. Exploring the journey of Responsible Business Model Innovation in Asian companies: A review and future research agenda // Asia Pacific Journal of Management. 2024. № 41. С.1031–1060.

3. Awan U., Sroufe R. Sustainability in the Circular Economy: Insights and Dynamics of Designing Circular Business Models // Applied Sciences. 2022. № 12(3). 1521. DOI: 10.3390/app12031521.

4. Федеральная служба государственной статистики РФ. URL: <http://www.gks.ru>. (дата обращения: 20.03.2025).

**Курьянов А. Б.**

студент 2 курса факультета КНиИТ СГУ им. Н.Г. Чернышевского

## **ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ МАШИННОГО ОБУЧЕНИЯ ДЛЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА**

В настоящее время анализ и прогнозирование временных рядов с сезонной изменчивостью чаще всего встречается в области финансовых рынков для получения моделей прогноза цен на товары и курса криптовалют и торговли [1]. Финансовые рынки представляют собой сложные системы, подверженные влиянию множества факторов. Разработка приложений для прогнозирования цен акций с использованием методов машинного обучения позволяет оптимизировать инвестиционные стратегии и минимизировать риски.

Современный финансовый сектор демонстрирует растущий спрос на технологии интеллектуальной обработки информации. Особенно заметна эта тенденция среди профессиональных участников рынка и частных инвесторов, которые все активнее внедряют системы искусственного интеллекта для анализа рыночных данных. Данное исследование направлено на создание программного продукта, способного эффективно прогнозировать динамику цен на основе исторических данных.

Целью данной работы является разработка приложения для прогнозирования инструментов финансового рынка на основе методов машинного обучения.

В рамках данной исследовательской работы будет необходимо решить следующие задачи:

- анализ методов МО для прогнозирования;
- проектирование и разработка приложения;
- апробация на реальных финансовых данных.

Анализ временных последовательностей представляет собой важное направление в области предсказательной аналитики. Его основная задача заключается в определении будущих значений показателей через изучение и обработку исторических данных, отражающих динамику изменений исследуемых параметров. В финансовых приложениях основное внимание уделяется выявлению трендов, сезонности и шумов в данных. В рамках проекта были выбраны три модели: Prophet, LSTM и многослойный персептрон (MLP).

Prophet – это алгоритм прогнозирования временных рядов, созданный специалистами Facebook [2]. В его основе лежит аддитивная модель, которая учитывает различные виды сезонности (годовую, недельную, дневную) и влияние праздничных дней на динамику данных. Процедура лучше всего работает с временными рядами, которые имеют сильные сезонные эффекты и несколько сезонов исторических данных. Алгоритм Prophet демонстрирует высокую надежность при работе с неполными данными, сохраняет работоспособность при изменениях тенденций и эффективно фильтрует аномальные значения в исходных данных [3]. Prophet, разработанный Facebook, базируется на аддитивной модели с учетом трендов, сезонных эффектов и внешних событий. Он показывает высокую точность при работе с данными, но уступает в условиях сильных рыночных колебаний.

STM (Long Short-Term Memory) представляет собой особый тип нейронных сетей, относящихся к области глубокого обучения. Его архитектура специально разработана для работы с последовательными данными. Ключевой особенностью LSTM является наличие механизмов обратной связи, что принципиально отличает эту архитектуру от классических нейронных сетей с однонаправленным распространением сигнала. Такая рекуррентная нейронная сеть может обрабатывать не только отдельные точки данных, но и целые последовательности данных. Эта характеристика делает сети LSTM идеальными для обработки и прогнозирования данных, включая временные ряды. Основные положения метода представлены в работе [4]. LSTM является разновидностью рекуррентных нейронных сетей, приспособленной для запоминания долгосрочных зависимостей. Благодаря механизмам управления памятью, LSTM позволяет успешно прогнозировать сложные последовательности с высокой волатильностью.

Многослойные персептроны относятся к фундаментальным архитектурам нейронных сетей. Эти модели находят широкое применение при решении различных аналитических задач, включая проблемы регрессионного анализа и классификации данных финансовых рынков. В частности, MLP-сети успешно используются для предсказания рыночной стоимости активов, а также для оценки рисков, связанных с кредитными дефолтами [5]. Многослойный персептрон относится к

классу нейросетевых архитектур с последовательной передачей информации между слоями, где данные движутся строго от входного слоя к выходному без обратных связей. В прогнозировании временных рядов MLP демонстрирует удовлетворительные результаты, однако его эффективность снижается при наличии долгосрочных зависимостей.

Созданный программный продукт является аналитическим решением, предназначенным для изучения рыночной динамики и построения ценовых прогнозов с использованием архивных данных о котировках ценных бумаг. Оно реализовано на языке Python 3.12.3 с использованием библиотек машинного обучения и обработки финансовой информации. Приложение предоставляет комплексный инструментарий для анализа и прогнозирования финансовых рынков, реализующий сквозной цикл работы с данными — от их загрузки до визуализации прогнозов. Основной функционал приложения начинается с загрузки рыночных данных через API библиотеки yahoo finance [6] по указанному пользователем тикеру компании, например, AAPL для Apple. Данная система автоматизирует процесс получения обновляемых статистических данных, исключая трудоемкий этап их ручной регистрации.

Пользователь может гибко настраивать временной период, задавая глубину исторических данных в годах и количество дней для прогнозирования, что позволяет адаптировать анализ под конкретные исследовательские задачи. В основе аналитического ядра приложения лежат три прогнозные модели: LSTM (Long Short-Term Memory) — рекуррентная нейронная сеть, prophet — модель, разработанная Facebook и многослойный персептрон. Модель Prophet предоставляет пользователю гибкие настройки для анализа периодических колебаний, включая возможность учитывать сезонные изменения различной продолжительности - от суточных до годовых циклов. Кроме того, важными являются `changepoint_prior_scale`, отвечающий за чувствительность модели к изменениям тренда. Модель LSTM позволяет настраивать `time_step` — длину временного окна для анализа данных, `lstm_units` — количество LSTM-ячеек в слое, что влияет на способность сети запоминать сложные зависимости, `epochs` — количество эпох обучения, определяющее, сколько раз модель пройдет через весь набор данных, и `batch_size` — размер пакета данных для обучения, который может влиять на скорость и стабильность сходимости. Для модели MLP можно задать количество нейронов в скрытых слоях, выбрать функцию активации (например, ReLU), оптимизатор (например, Adam), установить коэффициент регуляризации для предотвращения переобучения, настроить скорость обучения и задать максимальное количество итераций обучения.

Такая детальная настройка позволяет пользователям экспериментировать с различными конфигурациями моделей и находить

оптимальные значения гиперпараметров, добиваясь наилучшей точности прогнозов. Для наглядного представления результатов в приложении реализована система визуализации с двумя специализированными окнами. Первое отображает исходные данные и процесс обучения модели, давая пользователю представление о качестве входных данных и ходе обучения. Функционал системы включает визуализацию расчетных прогнозных значений на выбранный временной интервал, что дает пользователям возможность оперативно анализировать потенциальные изменения рыночной конъюнктуры. В рамках исследования значительное внимание было сосредоточено на разработке методик оценки достоверности и точности прогнозных расчетов. Приложение автоматически рассчитывает и отображает полный набор статистических метрик, включая MSE, RMSE,  $R^2$ , MAPE и MAE, что обеспечивает комплексную оценку точности модели, более подробно описано в таблице 1.

Для тестирования приложения использованы данные акций компаний Apple (AAPL) и Tesla (TSLA) за период с 2020 по 2025 год. Выбор обусловлен высокой ликвидностью этих активов и их важностью на мировом рынке.

Таблицы - Тестирование приложения использованы данные акций компаний Apple (AAPL) и Tesla (TSLA)

| Метрики тестовой выборки для акций Apple |     |      |      |        |       |                |
|------------------------------------------|-----|------|------|--------|-------|----------------|
| Модель                                   | MSE | MAE  | RMSE | MAPE   | $R^2$ | Время обучения |
| Prophet                                  | 71  | 6.4  | 8.4  | 2.95 % | 0.83  | 1 мин          |
| MLP                                      | 64  | 6.9  | 8    | 3.07 % | 0.79  | 5 мин          |
| LSTM                                     | 15  | 2.4  | 3.2  | 1.65 % | 0.97  | 15 мин         |
| Метрики тестовой выборки для акций Tesla |     |      |      |        |       |                |
| Prophet                                  | 478 | 18.5 | 24.9 | 6.87 % | 0.74  | 1 мин          |
| MLP                                      | 326 | 12.4 | 17   | 4.58 % | 0.91  | 5 мин          |
| LSTM                                     | 339 | 13.9 | 18.4 | 5.03 % | 0.92  | 15 мин         |

Модель LSTM показала высокий уровень точности прогнозов по коэффициенту детерминации для тестовой выборки акций Apple 0.97, для акций Tesla 0.92. Модель Prophet продемонстрировала значение  $R^2$  для Apple на уровне 0.83, для Tesla 0.74. Модель MLP показал результаты  $R^2$  для Apple на уровне 0.79, для Tesla 0.91.

Архитектура LSTM-сети обучалась в течение 50, 150 и 300 эпох, что позволило достичь хороших результатов при прогнозировании на длительных временных горизонтах, о чем свидетельствует значение  $R^2$ .

В результате проведенной работы было разработано приложение для прогнозирования финансовых инструментов с использованием методов машинного обучения. Приложение обеспечивает гибкость

настройки, визуализацию результатов и объективную оценку качества прогнозов. Практическая апробация подтвердила высокую эффективность выбранных моделей в условиях реального рынка. В дальнейшем планируется расширение функционала за счет интеграции новостных потоков и макроэкономических показателей для повышения точности прогнозов.

### **Список литературы**

1. Huang W., Li Y., Zhao Y., Zheng L. Time Series Analysis and Prediction on Bitcoin, BCP Business & Management, 2022, Vol. 34, pp. 1223-1234.
2. Taylor S., Letham B. Forecasting at scale, The American statistician, 2017, Vol. 72, No. 1, pp.37-45.
3. Pongdatu G.A.N., Putra Y.H. Time Series Forecasting using SARIMA and Holt Winter's Exponential Smoothing, IOP Conf. Ser.: Mater. Sci. Eng., 2018,407 012153.
4. Hochreiter S., Schmidhuber J. Long Short-term Memory, Neural computation, 1997, Vol. 9, pp. 1735-80.
5. Косников С. Н., Полещук М. А., Джамалян А. Г. Нейросетевые подходы и методы моделирования финансовых рынков // Индустриальная экономика. 2024. № S1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/neyrosetevye-podhody-i-metody-modelirovaniya-finansovyh-rynkov> (дата обращения: 12.04.2025).
6. Yahoo! Finance. URL: <https://finance.yahoo.com/> (дата обращения: 12.04.2025).

**Куцев Н. А.**

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

### **РАЗВИТИЕ СЕТЕЙ АЛКОМАРКЕТОВ: ПРОБЛЕМЫ И ИХ РЕШЕНИЯ**

В последние годы в России наблюдается стремительный рост сетей алкомаркетов. Это явление оказывает значительное влияние на экономику, социальную сферу и требует внимательного государственного регулирования. Рассмотрим ключевые проблемы, связанные с развитием сетей алкомаркетов, включая их влияние на структуру экономики, развитие малого и среднего бизнеса, потребление алкоголя населением и меры государственного контроля.

Исследование заявленной темы позволяет сформулировать гипотезу, что развитие сетей алкомаркетов в России способствует экономическому росту и увеличению налоговых поступлений, но одновременно приводит

к усилению негативных социальных последствий, включая рост потребления алкоголя и вытеснение малого бизнеса.

Розничная торговля алкогольной продукцией в России претерпевает значительные изменения. Сети алкомаркетов, такие как «Красное & Белое», «Бристоль» и «ВинЛаб», активно расширяют свое присутствие на рынке, что вызывает как экономические, так и социальные последствия.

Количество алкомаркетов в России значительно увеличилось за последние годы. В период с 2019 по 2023 год число таких магазинов выросло на 36%, что составляет более 10000 новых точек [1]. Финансовые показатели сетей свидетельствуют о высокой рентабельности этого сегмента. Например, в 2023 году выручка сети «Красное & Белое» превысила 800 млрд рублей, а её чистая прибыль составила более 50 млрд рублей. Основными факторами роста являются агрессивная маркетинговая политика, оптимизированные логистические цепочки и использование программ лояльности [2].

Несмотря на активное расширение сети «Красное & Белое», компания может сталкиваться с отрицательным эффектом масштаба, что выражается в снижении рентабельности отдельных торговых точек. Тем не менее, она продолжает инвестировать в расширение. Рост инвестиционной активности объясняется рядом причин:

- укрепление рыночных позиций. Захват новых регионов и увеличение доли рынка создают конкурентные преимущества перед другими игроками;
- инвестирование в инфраструктуру, часть прибыли реинвестируется в развитие логистических центров и оптимизацию бизнес-процессов;
- оптимизация налоговой нагрузки, расширение сети позволяет перераспределять финансовые потоки, снижая налоговые риски.

Вместе с тем, развитие сетей алкомаркетов порождает проблемы. Во-первых, происходит вытеснение малого бизнеса. Активная экспансия крупных сетей приводит к снижению доли независимых розничных продавцов алкогольной продукции. Малые предприятия часто не выдерживают конкуренции с сетевыми гигантами, что приводит к их закрытию и сокращению рабочих мест. В среднем, на один закрытый магазин приходится 3-5 потерянных рабочих мест.

Во-вторых, растет объем потребления алкоголя. Рост числа алкомаркетов способствует повышению доступности алкогольной продукции, что может привести к увеличению её потребления населением. Исследования показывают, что регионы с высокой плотностью точек продаж алкоголя демонстрируют рост числа заболеваний, связанных с алкоголизмом, на 12-15% [3].

В-третьих, возникают социальные последствия. Размещение алкомаркетов в жилых районах вызывает беспокойство среди

жителей. В частности, наблюдается рост преступности, связанной со злоупотреблением алкоголем. Согласно данным МВД, в регионах с высокой концентрацией точек продаж алкоголя фиксируется на 8-10% больше случаев бытовых преступлений [4].

Нельзя не отметить социальную ответственность сетей алкомаркетов. Некоторые сети финансируют благотворительные проекты и поддерживают социальные инициативы. Однако вклад в развитие регионов остается ограниченным. По данным компании «Красное & Белое», только менее 5% выручки направляется на социальные программы, что не компенсирует возможный ущерб от роста потребления алкоголя [2].

В ответ на вызовы, связанные с развитием сетей алкомаркетов, государственные органы предпринимают различные меры.

1. Ограничения на продажу алкоголя. В ряде регионов вводятся ограничения на время продажи алкогольной продукции, а также на размещение алкомаркетов вблизи школ и детских садов. Например, в Вологодской области запрещено размещение алкомаркетов на первых этажах жилых домов.

2. Лицензирование и контроль. Ужесточение требований к получению лицензий на продажу алкоголя и усиление контроля за соблюдением законодательства помогают снизить количество нарушений и обеспечить более ответственное поведение участников рынка [5].

3. Финансовые инструменты регулирования. Введение повышенных налогов на алкогольную продукцию позволяет частично компенсировать негативные социальные последствия её потребления. Однако значительная часть доходов от акцизов распределяется неравномерно, что снижает эффективность данной меры.

В качестве сравнения приведем примеры мер, применяемых другими странами в отношении регулирования алкорынка. В этих странах продажа алкоголя сильно регулируется государством. В Швеции, например, действует монополия Systembolaget, которая контролирует розничную продажу крепкого алкоголя. Ограниченные часы работы, строгие возрастные ограничения и высокие налоги на алкоголь способствуют снижению потребления. В некоторых регионах США существуют так называемые "сухие" округа, где продажа алкоголя полностью запрещена. Государство активно регулирует рекламу алкоголя, а также вводит жесткие ограничения на лицензирование. Во Франции и Германии акцент делается на культуре потребления: популярны образовательные программы о вреде злоупотребления алкоголем. Алкогольные компании активно вовлечены в социальные проекты и финансируют мероприятия, связанные с ответственным потреблением.

Опыт зарубежных стран показывает, что строгое регулирование может снизить негативные социальные последствия распространения

алкомаркетов. Однако полное ограничение рынка часто приводит к росту нелегального оборота, как это было, когда происходили вырубки виноградников. В этом смысле России стоит рассмотреть модели, комбинирующие жесткий контроль и образовательные инициативы, влияющие на потребительские предпочтения молодого поколения.

Как меняются потребительские привычки молодежи?

1. Снижение интереса к алкоголю. В последние годы наблюдается глобальный тренд на снижение потребления алкоголя среди молодежи. Например, исследования в США и Европе показывают, что миллениалы и поколение Z употребляют меньше алкоголя, чем предыдущие поколения в их возрасте.

2. Рост интереса к здоровому образу жизни (ЗОЖ) и спорту, что влияет на выбор напитков.

3. Популярность безалкогольных напитков. Многие молодые люди выбирают безалкогольные коктейли, крафтовые лимонады, энергетики и другие альтернативы традиционному алкоголю. Производители алкоголя реагируют на этот тренд, предлагая безалкогольное пиво, вино и даже крепкие напитки.

4. Осознанное потребление. В отличие от массового употребления алкоголя ради развлечения, молодежь делает выбор в пользу «качественного потребления». Люди чаще выбирают дорогие, но редкие и премиальные напитки. Это может изменить структуру рынка: массовый дешевый алкоголь теряет позиции, а премиум-сегмент растет.

5. Цифровизация и влияние социальных сетей. В соцсетях популяризируются тренды здорового образа жизни, что влияет на поведение молодежи.

Вместе с тем маркетинг алкогольных компаний также адаптируется: появляются коллаборации с блогерами, продвижение через эстетические концепции и premium lifestyle.

С одной стороны, снижение потребления алкоголя среди молодежи может тормозить рост сетей алкомаркетов. Если новые поколения станут пить меньше, то спрос на алкоголь снизится, а крупные сети потеряют часть выручки.

С другой стороны, компании могут переориентироваться, расширяя ассортимент безалкогольных напитков и премиального алкоголя, а также развивать новые маркетинговые стратегии.

Изменение потребительских привычек молодежи может оказать долгосрочное влияние на рынок алкоголя. Если тренды на ЗОЖ и осознанное потребление закрепятся, это приведет к трансформации бизнес-моделей алкомаркетов и, возможно, даже к их постепенному сокращению в будущем. Однако пока спрос остается высоким, сети продолжают активное развитие.

Развитие сетей алкомаркетов в России – многофакторный процесс, оказывающий влияние на экономику, социальную сферу и общественное здоровье. Изменение ценностей и потребительских привычек молодежи может привести к снижению потребления алкоголя и, как следствие, трансформации самого рынка. Для минимизации негативных последствий развития сетей алкомаркетов в России необходим комплексный подход, включающий поддержку малого бизнеса и просветительские программы по снижению потребления алкоголя. При этом крупные сети вынуждены адаптироваться к новым условиям, переориентируя свою стратегию на более качественное и осознанное потребление.

### Список литературы

1. Бабенко И. В., Хнычева А. Г. Анализ рыночных и финансовых показателей ритейлов в сфере алкогольной продукции на примере бренда «Алкотек» // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2021. № 11(3). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-rynochnyh-i-finansovyh-pokazateley-riteylov-v-sfere-alkogolnoy-produktsii-na-primere-brenda-alkoteka> (дата обращения: 30.04.2025).
2. Плетнев Д. А., Наумова К. А. Корпорация "К&Б" - кейс успеха необычной "газели" // Вестник Челябинского государственного университета. 2019. № 11(433). С. 111-123. DOI: 10.24411/1994-2796-2019-11112. EDN CTLOSW.
3. Российский рынок труда: тенденции, институты, структурные изменения : доклад Центра трудовых исследований (ЦеТИ) и Лаборатории исследований рынка труда (ЛИРТ) НИУ ВШЭ / [Гимпельсон В. Е., Зудина А. А., Капелюшников Р. И. и др.] ; под редакцией В. Гимпельсона [и др.] ; Центр стратегических разработок, Человеческий капитал. - Москва : ВШЭ, 2017. 145 с.
4. Определение фактического влияния дополнительных региональных ограничений розничной продажи алкогольной продукции. Исследование Центра развития потребительского рынка Московской школы управления СКОЛКОВО Москва, 2020. URL: [https://cmdc.skolkovo.ru/downloads/documents/SKOLKOVO\\_CMDC/News/SKOLKOVO\\_CMDC\\_2020\\_11\\_11.pdf](https://cmdc.skolkovo.ru/downloads/documents/SKOLKOVO_CMDC/News/SKOLKOVO_CMDC_2020_11_11.pdf) (дата обращения: 30.04.2025).
5. Федеральный закон "О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции" от 22.11.1995 N 171-ФЗ (последняя редакция). [Электронный ресурс]. Доступ из справочно-правовой системы «ГАРАНТ».

**Лакаева Е.А., Салиева М.Т.**

студенты 3 курса экономического факультета СГУ им. Н.Г. Чернышевского

## **ФИНАНСОВАЯ ДОСТУПНОСТЬ И ЗАЩИТА ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ НА РОССИЙСКОМ ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ**

Финансовая доступность и защита прав потребителей — ключевые факторы стабильности и развития рынка. В России эти вопросы особенно важны, так как страна продолжает модернизировать финансовую систему и улучшать условия для граждан и бизнеса. Статья анализирует текущее состояние доступности услуг, механизмы защиты потребителей, а также перспективы и проблемы в этой сфере.

Финансовая доступность в России означает возможность граждан и бизнеса использовать финансовые услуги, такие как кредиты, депозиты и страхование. Хотя эти услуги широко доступны, в отдаленных районах и среди определенных групп населения (пожилые люди, лица с инвалидностью) доступ ограничен. Недоверие к онлайн-сервисам также препятствует более широкому использованию финансовых услуг [1].

Деятельность Банка России по повышению финансовой доступности — это создание условий и правил на финансовом рынке, когда каждый гражданин, вне зависимости от места своего проживания, уровня дохода, ограничений здоровья мог бы получать необходимые ему финансовые услуги [1].

Обратим внимание на рисунок 1, на представленном графике изображены две линии, отражающие динамику использования дистанционных финансовых услуг в России среди взрослого населения за период с мая 2016 года по май 2024 года.

Можем заметить, что синяя линия демонстрирует устойчивый рост доли взрослого населения, регулярно использующего дистанционные каналы для перевода денежных средств (интернет-банкинг или мобильные приложения), а красная линия показывает долю людей, которые готовы начать использовать дистанционные каналы при наличии такой возможности.

В период с мая 2016 года по май 2024 года доля пользователей дистанционных каналов выросла с 23,7% до 76,6%. Наибольший скачок произошел между 2019 и 2021 годами, когда показатель увеличился с 55,2% до 75,4%. Начавшаяся в 2020 году пандемия COVID-19, стимулировала переход к цифровым услугам из-за ограничений на физическое взаимодействие.

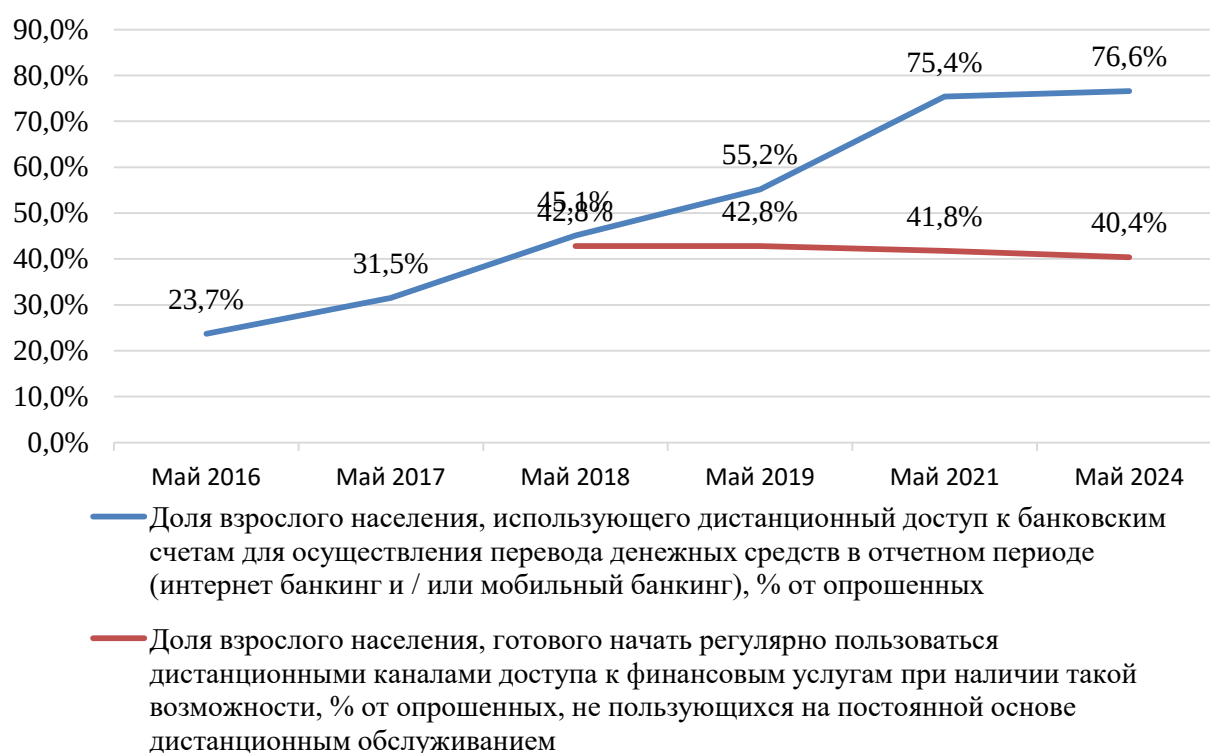


Рисунок 1 – Динамика использования дистанционных финансовых услуг в России среди взрослого населения за период с мая 2016 года по май 2024 года [1]

С 2019 года в России активно внедряется услуга "кэшпаут", позволяющая снимать наличные на кассах магазинов, что становится альтернативой банкоматам и особенно полезно в сельской местности, где расположено 27% торгово-сервисных предприятий, предоставляющих эту услугу. Услуга дает возможность магазинам привлечь новых клиентов и снизить расходы на инкассацию, а банкам — сократить расходы на обслуживание банкоматов за счет снижения транзакционных издержек. Доля населения, готового начать пользоваться дистанционными каналами доступа к финансовым услугам, снизилась с 31,5% в мае 2016 года до 40,4% в мае 2024 года, что указывает на необходимость повышения доверия к цифровым каналам и распространения программ финансовой грамотности, особенно среди пожилых людей и жителей отдаленных регионов. Для этого в Банке России действует профильная рабочая группа, которая формирует рекомендации для финансовых организаций по созданию инклюзивной финансовой среды. Рабочая группа разъясняет, как обеспечить доступность офисов, банкоматов, онлайн-сервисов и приложений с учетом их использования людьми с нарушениями слуха, зрения, другими особыми потребностями [1].

Финансовая грамотность играет ключевую роль в обеспечении доступности финансовых услуг, расширяя понимание потребителей. Банк

России активно занимается финансовым просвещением, помогая людям выбирать сервисы, избегать мошенничества и оценивать риски. В рамках проекта «Основные направления повышения доступности финансовых услуг до 2027 года» ЦБ РФ планирует развивать дистанционные сервисы и сохранять офлайн-офисы, мобильные офисы и доступ через почту. Особое внимание в проекте уделено созданию безопасной финансовой среды для людей с ограниченными возможностями и маломобильных граждан. Планируется обеспечить доступность услуг как в офисах, так и через удалённые каналы.

Потребители финансовых услуг часто оказываются в уязвимом положении, поэтому закон «О защите прав потребителей» гарантирует им ряд прав. К ним относятся: право на получение полной и достоверной информации об услугах и организации, право на безопасные услуги, исключающие финансовый ущерб, право на свободный выбор услуг без навязывания дополнительных условий и право на обращение в суд по своему выбору. Договоры не могут содержать условия, ущемляющие эти права. За защитой прав потребителей финансовых услуг следят Роспотребнадзор и Центральный банк. Роспотребнадзор контролирует предоставление информации, отсутствие обмана и навязывания услуг. Центральный банк осуществляет надзор за кредитными, страховыми, микрофинансовыми организациями и другими участниками рынка, проверяя законность кредитных историй, деятельность микрофинансовых организаций, страхование ОСАГО, работу профессиональных участников рынка ценных бумаг и негосударственных пенсионных фондов, а также борется с финансовыми пирамидами и незаконной блокировкой счетов.

Банк России защищает интересы потребителей на финансовом рынке: следит за соблюдением финансовыми организациями обязательных условий договора, препятствует навязыванию услуг, сокрытию от клиентов существенной информации, введению их в заблуждение и другим недобросовестным практикам [2].

Рассмотрим динамику жалоб по различным секторам финансового рынка в период с января по декабрь 2023 и 2024 годов.

Можем заметить, что кредитные организации лидируют по количеству жалоб как в 2023 году (50,3%), так и в 2024 году (60,7%). Это указывает на то, что потребители чаще всего сталкиваются с проблемами именно в сфере кредитования. В страховых же случаях количество жалоб уменьшилось, но, тем не менее, остается значительным (17,6% в 2023 году и 11,9% в 2024 году). На микрофинансовые организации (МФО) и кредитные потребительские кооперативы (КПК) число жалоб снизилось с 14 до 11 % в 2024 г. У участников корпоративных отношений (эмитенты), профессиональных участников и субъектов рынка коллективных инвестиций отмечается незначительное количество жалоб в данном секторе (3.1% в 2023 и 3.5% в 2024), что может свидетельствовать о

большей стабильности и меньшем количестве проблем в этой сфере. У прочих участников незначительная доля жалоб, что может свидетельствовать о том, что проблемы в основном сосредоточены в вышеперечисленных секторах.

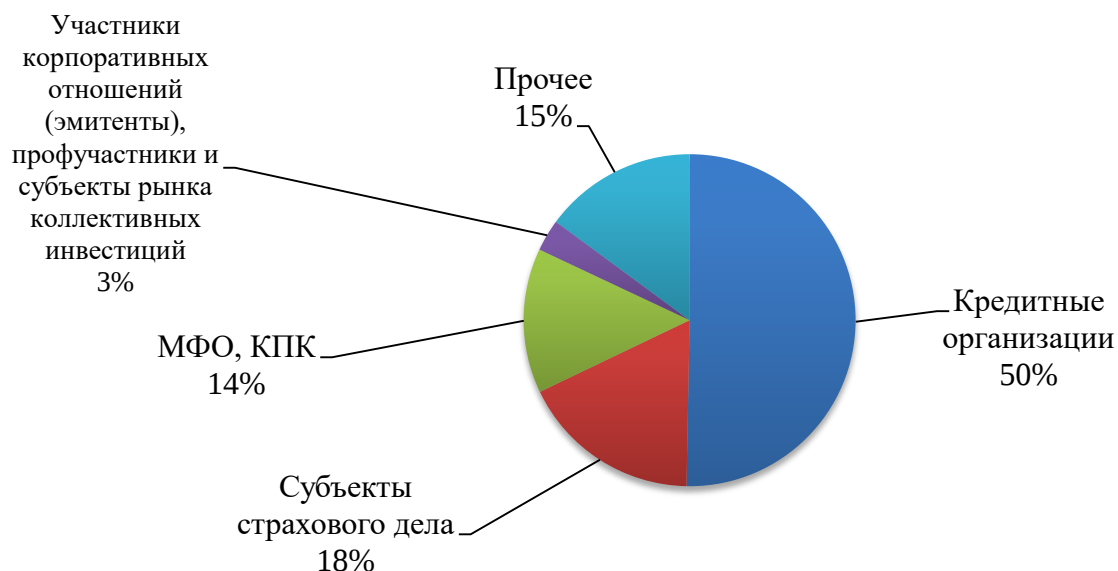


Рисунок 1 – Распределение жалоб по секторам финансового рынка за период январь-декабрь 2023 г. [2]

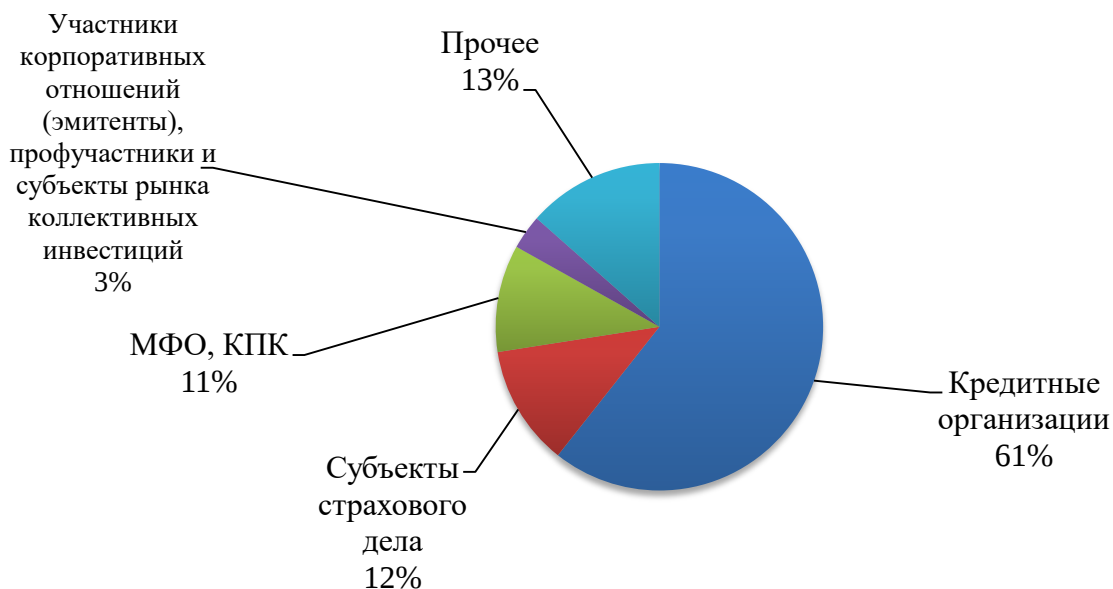


Рисунок 2 – Распределение жалоб по секторам финансового рынка за период январь-декабрь 2024 г. [2]

Несмотря на растущую популярность дистанционных финансовых услуг, наибольшее количество жалоб по-прежнему поступает в кредитные организации. Это может указывать на то, что, проблемы, связанные с кредитами (например, условия кредитования, задолженность, списания и т. д.), остаются актуальными. Необходимо информировать граждан о рисках и возможностях финансовых продуктов, а также предоставлять доступные инструменты для защиты своих прав. Регуляторам (Центральному банку и Роспотребнадзору) следует уделить особое внимание кредитному сектору, разработав и внедрив дополнительные меры контроля и защиты прав потребителей. Также необходимо продолжать работу по повышению доверия к дистанционным финансовым услугам и расширению доступа к ним для всех слоёв населения.

Банк России защищает права потребителей на финансовом рынке, реагируя на жалобы (в 2024 году их поступило 338 тысяч), а также выявляя и устраняя практики, наносящие вред потребителям. Банк России не вмешивается в договоры, поэтому важно внимательно их читать. От многих услуг можно отказаться в течение 14 дней (30 для кредитных). Для решения имущественных споров сначала следует обратиться к финансовому уполномоченному (омбудсмену), решение которого обязательно к исполнению. В суд можно обратиться, если омбудсмен не помог [2].

Для оперативного решения проблемы обратитесь напрямую в финансовую организацию (банк, страховую компанию и т.п.). Они должны ответить в течение 15 рабочих дней (с возможностью продления до 25). Если ответ не устроит, можно обратиться в Банк России онлайн, приложив ответ финансовой организации. Банк России рассмотрит обращение в течение 30 дней (до 60 при необходимости). Если ответа от финансовой организации не последует, Банк России направит обращение в финансовую организацию для ответа и копии – регулятору [2].

Анализ финансовой доступности и защиты прав потребителей в России выявляет как положительные тенденции, так и сохраняющиеся проблемы, требующие внимания регуляторов и участников рынка [3]. С одной стороны, наблюдается значительный рост использования дистанционных финансовых услуг, что свидетельствует об успешной цифровизации отрасли и повышении удобства для граждан. С другой стороны, несмотря на рост популярности онлайн-сервисов, часть населения, особенно пожилые люди и жители отдалённых регионов, по-прежнему не доверяют им. Это проявляется в снижении доли граждан, готовых начать пользоваться дистанционными каналами. Для решения этой проблемы необходимо усилить меры по повышению финансовой и цифровой грамотности, а также обеспечить надёжность и безопасность онлайн-сервисов.

В целом, для дальнейшего повышения финансовой доступности и защиты прав потребителей в России необходимо: сочетать развитие цифровых финансовых услуг с обеспечением доступности традиционных каналов, особенно в удалённых и малонаселённых районах; усилить меры по повышению финансовой и цифровой грамотности населения, информируя о рисках и возможностях различных финансовых продуктов; совершенствовать механизмы защиты прав потребителей, в том числе путём развития досудебного урегулирования споров и повышения эффективности надзора за деятельностью финансовых организаций; учитывать потребности и предпочтения различных групп населения, предлагая широкий спектр финансовых услуг и каналов доступа к ним; реализация этих мер позволит создать более сбалансированную и устойчивую финансовую систему, обеспечивающую равные возможности для всех граждан.

### **Список литературы**

1. Банк России: сайт. Финансовая деятельность. URL: [https://www.cbr.ru/develop/development\\_affor/](https://www.cbr.ru/develop/development_affor/) (дата обращения: 24.03.25).
2. Банк России: сайт. Защита прав потребителей финансовых услуг. URL: [https://www.cbr.ru/protection\\_rights/](https://www.cbr.ru/protection_rights/) (дата обращения: 24.03.25).
3. Права потребителей финансовых услуг: сайт. URL: <https://78centr.ru/?p=11278> (дата обращения: 24.03.25).

**Лихачева А. В.**

студент 4 курса экономического факультета  
СГУ имени Н.Г. Чернышевского

### **АТРИБУТИВНОЕ ЛИДЕРСТВО**

Для полноценного понимания феномена лидерства важно учитывать не только характер взаимоотношений между лидером и его последователями, но и то, как обе стороны интерпретируют действия друг друга и какие объяснения они этим действиям придают. Теория атрибуции основывается на предположении, что каждое событие может быть вызвано множеством причин. Люди стремятся структурировать своё восприятие окружающей действительности, формируя в сознании упорядоченную картину мира. Они выступают в роли «наивных психологов», пытаясь установить причинно-следственные связи происходящего вокруг [1, с.125].

Термин «атрибуция» (от англ. *Attribute*-приписывать, наделять) означает процесс присвоения социальных характеристик объектам, даже если они напрямую не наблюдаются. Такая необходимость возникает из-

за ограниченности информации, доступной человеку через наблюдение. Чтобы полноценно взаимодействовать с социальным окружением, человек достраивает недостающие элементы восприятия – и делает это через атрибуцию. Модель атрибутивного лидерства представлена на рисунке 1. В данную модель входят две связки. Первая связка – это стремление руководителя выяснить причины неэффективной работы у работников. Вторая связка подразумевает анализ модели ответного поведения [2].

Если руководитель сталкивается с низким качеством выполнения задач, он стремится выявить причины, которые могут быть связаны либо с личными качествами подчинённых (например, низкой мотивацией, слабой компетенцией), либо с внешними факторами (неподходящее оборудование, недостаточно времени, плохая организация труда). В зависимости от сделанной атрибуции последующие действия лидера могут радикально отличаться: в первом случае — наказание, во втором — изменение условий работы [3, с. 124].



Рисунок 1 – Модель атрибутивного лидерства [2]

Ошибочные выводы в процессе атрибуции могут привести к неправильным управленческим решениям, что часто вызывает у подчинённых недовольство, снижает производительность труда.

Атрибутивный подход применим преимущественно к формальному лидерству, когда один человек совмещает роли лидера и менеджера. В основе подхода лежит теория атрибуции, стремящаяся объяснить, почему человек действует тем или иным образом, и каким образом можно на это повлиять.

Этот подход предполагает взаимное влияние между поведением лидера и его команды.

Взаимодействие можно представить в виде трёхэтапной модели:

- оценка производительности сотрудника;
- анализ причин низкой эффективности;
- реагирование и оказание воздействия на сотрудника.

Исследователи Грин и Митчелл подчёркивают, что лидер не всегда может наблюдать за действиями подчинённых напрямую, поэтому вынужден полагаться на косвенные признаки — например, количество брака при выполнении работы, опоздания, конфликты и прочие показатели [4, с. 418]. Если деятельность сотрудника была признана непригодной, лидер начинает собирать информацию о причинах такого результата. В процессе анализа причин неудач он обращает внимание на три аспекта:

- особенности самого сотрудника;
- характер выполняемой работы;
- окружающая обстановка.

Таким образом, атрибутивный лидер рассматривает следующие вопросы: может ли данное поведение быть отличительной особенностью конкретного трудового задания, насколько сотрудник последователен в его проявлении, а также характерно ли данное поведение только для него или для всей группы. Соотнося между собой данные параметры, лидер принимает решение о том, какой группе причин принадлежит ответственность за сложившуюся ситуацию – внутренним, т.е. результат – следствие недоработки самого сотрудника или внешним, т.е. результат связан с чрезмерной нагрузкой, неподходящими условиями и т.д.[5]

Когда вопрос о причинах решен, лидер предпринимает определенные шаги к их разрешению, например, использует санкции против недобросовестного сотрудника или нормализует условия трудовой деятельности. Однако на этом взаимодействие не заканчивается. Подчинённые наблюдают поведение лидера, делают собственные выводы и, в зависимости от восприятия справедливости или несправедливости, могут изменять своё поведение. Это, в свою очередь, влияет на дальнейшие действия лидера. Таким образом, между лидером и подчинёнными возникает динамика, развивающаяся по восходящей

(улучшение отношений и эффективности) или нисходящей (ухудшение отношений и конфликт).

Одним из ключевых вызовов атрибутивного подхода являются «атрибутивные помехи» — устойчивые стереотипы и предвзятые объяснения поведения сотрудников. Эти искажения могут быть вызваны привычкой искать причины в личных качествах работников, нехваткой информации, влиянием гендерных или других социальных стереотипов.

Для минимизации подобных искажений В. Врум совместно с Уэттоном и Яго разработали модель, помогающую выбрать наиболее подходящий стиль руководства. В рамках модели рассматриваются три основных стиля:

- авторитарный — лидер сам принимает решение, опираясь на собственные знания или собранную информацию;
- консультативный – лидер обсуждает проблему с подчинёнными, но принимает решение самостоятельно;
- групповой – решение вырабатывается и принимается совместно всей командой [6, с. 140].

Выбор стиля зависит от выполнения следующих семи правил:

- правило информации – при нехватке данных нельзя принимать авторитарное решение;
- совместимость целей – если цели подчинённых расходятся с организационными, групповое решение исключается;
- неструктурированная проблема – при сложности задачи следует предпочесть групповое или консультативное обсуждение;
- необходимость одобрения – если поддержка коллектива критически важна, авторитарный стиль не подходит;
- риск разногласий – при возможности раскола лучше выбрать групповое решение;
- правило справедливости – если вопрос малозначителен, но важна поддержка, подходит групповой стиль;
- приоритет одобрения – если решение важно, требует поддержки, и подчинённые заслуживают доверия, предпочтителен групповой стиль.

Таким образом, концепция атрибутивного лидерства исходит из того, что выводы руководителя в равной мере, как и поведение последователей, обусловлены реакцией лидера на поведение последних. Наблюдая за работой подчиненных, лидер получает информацию о том, как она выполняется. В зависимости от этого он делает свои выводы о поведении каждого из работников и выбирает стиль своего поведения таким образом, чтобы адекватно реагировать на поведение подчиненного.

### **Список литературы**

1. Стил ь человека : Психологический анализ / Л. Я. Дорфман, В. Н. Дружинин, К. Коростелина [и др.]. – Москва : Издательство «Смысл», 1998. - 310 с. EDN RFTZXF.
2. Концепция атрибутивного лидерства. URL: [https://spravochnick.ru/menedzhment/konceptsiya\\_atributivnogo\\_liderstva\\_prichinnosledstvennyu\\_podhod\\_k\\_izucheniyu\\_liderstva/](https://spravochnick.ru/menedzhment/konceptsiya_atributivnogo_liderstva_prichinnosledstvennyu_podhod_k_izucheniyu_liderstva/) (дата обращения 08.04.2025).
3. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. – М.: Дело, 2020. 481 с.
4. Основы теории управления : учеб. пособие по специальности "Гос. и муницип. упр." / [Парахина В. Н. и др.]; Под ред. В. Н. Парахиной, Л. И. Ушвицкого. - Москва : Финансы и статистика, 2003. - 557 с.
5. Эффективное лидерство. URL: <https://intservis.ru/korporativnye-treningi-i-seminary/treningi-dlya-rukovoditeley/programma-razvitiya-liderstva-dlya-lineynyh-rukovoditeley/> (дата обращения 08.04.2025).
6. Основы менеджмента: Учебное пособие. – 4-е издание / Под ред. Н.И. Кабушкин. – М: Новое знание, 2021. 225 с.

**Ломейко А. А.**

аспирант 3 курса экономического факультета РУДН им. П. Лумумбы

### **КОМПЛАЕНС-КОНТРОЛЬ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ТЭК РОССИИ**

В условиях динамично развивающейся экономики и усложняющейся нормативно-правовой среды обеспечение высокого уровня корпоративной безопасности является стратегическим приоритетом для теплоэнергетических предприятий Российской Федерации. Данные предприятия, являясь объектами критической инфраструктуры, подвержены разнообразным рискам, включая экономические, технологические, экологические и социальные. В этой связи, комплаенс контроль, как система мер, направленных на соблюдение законодательных требований, отраслевых стандартов, внутренних политик и этических норм, приобретает первостепенное значение в обеспечении их корпоративной безопасности.

Эпоха цифровизации, по мнению М. М. Панариной, существенно трансформирует ландшафт корпоративной безопасности, актуализируя вопросы управления рисками и комплаенса [1]. Внедрение цифровых технологий в деятельность теплоэнергетических предприятий, с одной стороны, повышает эффективность производственных процессов, но с другой – создает новые уязвимости и риски, связанные с кибербезопасностью и защитой данных. В этих условиях, эффективная

система комплаенс-контроля должна учитывать не только традиционные аспекты соблюдения законодательства, но и специфические риски, возникающие в цифровой среде. Глобализация корпоративного контроля, как отмечают L. Fonseca, K. Nikalexі, E. Papaioannou [2] подчеркивает международную значимость принципов комплаенса, что особенно важно для российских теплоэнергетических предприятий, взаимодействующих с зарубежными партнерами и инвесторами.

Комплаенс контроль представляет собой многоуровневую систему, включающую разработку и внедрение внутренних политик и процедур, обучение персонала, мониторинг соблюдения установленных требований, а также механизмы выявления и реагирования на нарушения. Л. В. Санина и А. И. Гуляева рассматривают «комплаенс», как инструмент обеспечения экономической безопасности организации, указывая на его способность предотвращать финансовые махинации, коррупцию, несоблюдение антимонопольного законодательства и другие противоправные действия, которые могут нанести значительный ущерб предприятию [3]. Для теплоэнергетических предприятий, оперирующих большими финансовыми потоками и осуществляющих масштабные закупки, эффективный комплаенс контроль в финансовой сфере имеет особое значение. Передовые практики организации корпоративного контроля, анализируемые Н. И. Рудневой и Л. В. Грезневой [4], свидетельствуют о том, что интеграция комплаенс функций в общую систему управления предприятием способствует повышению его устойчивости и безопасности.

Экономическая безопасность теплоэнергетических предприятий напрямую зависит от эффективности комплаенс-контроля. Соблюдение налогового законодательства, правил бухгалтерского учета, требований к раскрытию информации и других нормативных актов позволяет избежать штрафных санкций и судебных разбирательств, которые могут привести к значительным финансовым потерям. М. В. Елсукова и Т. Н. Бочкарева [5] подчеркивают, что применение комплаенс-системы является важным фактором обеспечения экономической безопасности предприятия, позволяя минимизировать риски, связанные с неправомерными действиями сотрудников и контрагентов. Кроме того, комплаенс-контроль способствует формированию прозрачной и добросовестной деловой репутации предприятия, что повышает его инвестиционную привлекательность и конкурентоспособность.

Для энергетических компаний, осуществляющих деятельность в сфере недропользования, система комплаенс-контроля приобретает специфические черты, обусловленные особыми требованиями к экологической безопасности, охране недр, промышленной безопасности и лицензированию. Р. Н. Салиева отмечает, что система комплаенс-контроля является неотъемлемой частью корпоративной управленческой

деятельности энергетических компаний в данной сфере [6]. Соблюдение природоохранного законодательства, выполнение условий лицензионных соглашений, обеспечение безопасности при добыче и транспортировке энергоресурсов являются критически важными аспектами деятельности теплоэнергетических предприятий, занимающихся добычей собственного топлива или использующих ресурсы недропользователей. Несоблюдение этих требований может привести к серьезным экологическим катастрофам, авариям, а также к юридическим и репутационным последствиям.

Несмотря на существующие сложности, перспективы развития комплаенс-контроля в теплоэнергетической отрасли представляются весьма значительными. Усиление государственного регулирования в сфере энергетики, повышение требований к экологической и промышленной безопасности, а также растущая осведомленность общественности о вопросах корпоративной социальной ответственности обуславливают необходимость дальнейшего развития и совершенствования систем комплаенс контроля на теплоэнергетических предприятиях. Внедрение риск-ориентированного подхода к комплаенсу, использование современных информационных технологий для автоматизации процессов контроля и обучения персонала, а также развитие культуры комплаенса в организации являются ключевыми направлениями дальнейшего развития в этой области.

Следует подчеркнуть, что комплаенс-контроль необходим в обеспечении корпоративной безопасности теплоэнергетических предприятий. Он является не только инструментом соблюдения законодательства и предотвращения правонарушений, но и важным фактором повышения экономической устойчивости, улучшения деловой репутации и минимизации различных видов рисков. Эффективная система комплаенс-контроля, учитывающая специфику деятельности теплоэнергетических предприятий и современные тенденции развития корпоративного управления, является необходимым условием их стабильного и безопасного функционирования в долгосрочной перспективе

### **Список литературы**

1. Панарина М. М. Корпоративная безопасность. Управление рисками и комплаенс в эпоху цифровизации: учебное пособие для вузов / М. М. Панарина. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2025. 181 с.
2. Fonseca L., Nikalexi K., Papaioannou E. The globalization of corporate control // Journal of International Economics. 2023. № 146. С. 103754.

3. Санина Л. В., Гуляева А. И. Комплаенс как инструмент обеспечения экономической безопасности организации: проблемы и перспективы применения //Baikal research journal. 2024. Т. 15. №. 1. С. 181-192.
4. Руднева Н. И., Грезнева Л. В. Передовые практики организации корпоративного контроля // Наука и Образование. 2023. Т. 6. №. 2.
5. Елсукова М. В., Бочкарева Т. Н. Применение комплаенс-системы для обеспечения экономической безопасности предприятия //Финансовая безопасность. Современное состояние и перспективы развития. 2022. С. 109-118.
6. Салиева Р. Н. Система комплаенс-контроля как часть корпоративной управленческой деятельности энергетических компаний в сфере недропользования // Правовой энергетический форум. 2022. №. 1. С. 31-33.

**Малаева А. К.**

студент 2 курса экономического факультета  
СГУ им. Н.Г. Чернышевского

## **ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ**

Финансовая грамотность населения является важным фактором, определяющим стабильность и эффективность развития финансового рынка. Она включает в себя знания и навыки, необходимые для принятия обоснованных решений в различных областях, например, в личных финансах, управлении бюджетом, инвестировании, планировании пенсии и многих других. Недостаточная грамотность имеет плачевные последствия для финансового рынка.

Одной из целей развития финансового рынка, определенных в «Основных направлениях развития финансового рынка на 2025 год», одобренные Советом директоров Банка России – это повышение финансовой грамотности и расширение доступности финансовых услуг для граждан и бизнеса, удовлетворение их потребностей в финансовых услугах.

Все сектора финансового рынка предоставляют потребителям разные продукты и услуги, но все они должны быть устойчивы, не участвовать в сомнительных операциях, добросовестно выполнять свои обязательства перед клиентами. Поэтому важно учитывать уровень ФГ (финансовой грамотности) населения, которое как раз и участвует в развитии финансового рынка.

Одной из основных проблем растущей просроченной задолженности по кредитам, снижающейся тенденции развития в целом по банковской отрасли как раз является недостаточный уровень информированности населения о финансовом секторе экономики. С этим связано и отсутствие

у значительной части населения культуры рационального обращения с деньгами, отсутствие привычки финансового планирования, семейного бюджетирования и т.д. Высокий уровень за кредитованности населения, обширный теневой сектор экономики способствуют стремительному развитию в России рынка микрофинансовых услуг. Потенциальные заемщики либо не могут, либо не хотят обращаться в банки. В этом случае на смену банкам приходят микрофинансовые организации, которые согласны выдать кредит практически любому, под гораздо более высокий процент.

Отсюда видно прямую зависимость с долговой нагрузкой граждан. По данным от Объединенного Кредитного Бюро (ОКБ), объем портфеля кредитных карт стабильно увеличивается - с 4,13 трлн руб. только с января 2024 года до 4,8 трлн руб. в июле этого же года. Количество новых выданных кредитных карт в 2024 году также устойчиво росло и достигло пика в марте - 2,33 млн единиц, согласно статистике Национального бюро кредитных историй (НБКИ).

Также по данным Росстата масштабы потребительского кредитования за период 2020-2023 годов имеют тенденцию к росту, стабильна и доля потребительских кредитов в структуре кредитного портфеля банков (таблица 1).

Таблица 1 - Динамика кредитов, предоставленных физическим лицам за 2020-2024 годы, млрд руб.

| Показатели                                              | На<br>1.01.2020 | На<br>1.01.2021 | На<br>1.01.2022 | На<br>1.01.2023 | На<br>1.01.2024 |
|---------------------------------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Кредиты,<br>выданные<br>физическим<br>лицам, млрд руб.: | 17568,2         | 19949,6         | 25067,6         | 27437,8         | 33759           |
| из них срочные                                          | 16831,2         | 19043,8         | 23594,7         | 25839,6         | 32109,7         |
| из них<br>просроченные                                  | 737             | 905,8           | 1008,3          | 1151,7          | 1197,7          |

Также на таблице 2 ярко видны колебания данных о динамике просроченной задолженности по кредитам, предоставленным физическим лицам. И конечно, самыми очевидными факторами, на это повлиявшие следующие: пандемия COVID-19, которая привела к резким падением доходов населения; события 2022 года, в этот период времени банки начали вести более консервативную кредитную политику, которая заключается в том, что банки отказывают в выдаче кредитов клиентам с избыточной долговой нагрузкой; изменение ключевой ставки Банка России. Но эти факторы не отменяют влияния уровня ФГ населения на эти показатели. Все вышеперечисленные события можно назвать

триггером, а влияние уровня знаний населения о финансовой сфере – это одна из основополагающих причин низких показателей на рынке.

Таблица 2 – Динамика просроченной задолженности по кредитам физическим лицам за 2020-2024 годы, млрд руб.

| Показатели                                                         | На<br>1.01.2020 | На<br>1.01.2021 | На<br>1.01.2022 | На<br>1.01.2023 | На<br>1.01.2024 |
|--------------------------------------------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Просроченные кредиты, выданные физическим лицам, млрд руб.         | 737             | 905,8           | 1008,3          | 1151,7          | 1197,7          |
| Темпы прироста просроченной задолженности по кредитам физ лицам, % | 5,1             | 22,6            | 7,2             | 14,7            | 4,3             |
| Доля просроченных кредитов физ лиц, %                              | 4,2             | 4,5             | 4               | 4,2             | 3,5             |

Действие этого фактора достаточно незаметно, но это лишь подтверждает необходимость в борьбе с ним, что доказывают и исследования РБК на 1 декабря 2024 года. Сумма процентов, начисленных кредиторами, но не выплаченных российскими домохозяйствами, достигла 607,8 млрд руб. Речь идет о процентах, которые заемщикам предстоит выплатить в ближайший месяц с отчетной даты для погашения кредитов по графику. С января объем такой задолженности увеличился на 22,2%. Для сравнения: за весь 2023 год показатель вырос на 8,5%, за 11 месяцев позапрошлого года — на 6,4%. Таким образом, темпы накопления процентных обязательств в 2024 году ускорились более чем втрое, что показывает лишь негативную тенденцию изменений в области устранения просроченной задолженности физических лиц. И к сожалению такая статистика обуславливается низким уровнем осведомленности в сфере финансов. Важно учитывать, что многие граждане берут новые кредиты и займы, чтобы погасить предыдущие.

Но важно отметить, что российский индекс финансовой грамотности (РИФГ) в 2024 году достиг 55 баллов из 100 возможных, что является его максимальным значением за всю историю измерений. Увеличение данного индекса связано с ростом значений, которые отражают знания, установки финансово грамотного поведения граждан. В результате заметно возросла доля респондентов с высоким и выше среднего уровнем финансовой грамотности — теперь их 43%, в отличие от 34% на начальном этапе измерений (рисунок). Примечательно, что уровень финансовой грамотности среди российских школьников и молодежи в возрасте 14-22 лет растет более быстрыми темпами, чем среди взрослого населения.



Зеленым фоном выделено статистически значимое улучшение по сравнению с 2022 годом.

▲ Стрелками выделено улучшение показателей за 7 лет (по сравнению с 2017 годом). Показана разница в 5 п.п. и более.

### Рисунок - Приборная панель показателей финансовой грамотности населения

В частности, российский индекс финансовой грамотности молодежи (РИФГм) увеличился с 55 баллов в 2017 году до 62 баллов в 2024 году, что не может не радовать, так как эти знания позволяют молодым людям активно использовать финансовые услуги, что способствует увеличению спроса на широкий спектр финансовых услуг. Это, в свою очередь, стимулирует финансовые институты разрабатывать новые и более удобные предложения для этой аудитории. Также молодежь, осознавая важность финансового планирования, становится менее склонна к избыточной задолженности, что снижает финансовые риски как для них самих, так и для финансовых учреждений.

Когда финансово грамотное население становится преобладающей в обществе, это приводит к формированию культуры финансовой

грамотности, что в свою очередь, создает условия для дальнейшего развития финансового рынка.

Также в современном мире, когда технологии совершенствуются с каждым годом, люди все чаще сталкиваются с новыми мошенническими схемами. Именно поэтому крайне важно как можно чаще принимать меры по увеличению уровня ФГ населения, что поспособствует более эффективному использованию финансовых услуг, что положительно скажется как на развитии финансового рынка, так и на экономическом росте страны в целом, а этот процесс в свою очередь поможет снизить влияние на рынок его «недобросовестных» участников.

В долгосрочной перспективе, повышение базовых знаний о финансовых инструментах населения приведет к экономической стабильности, снижению уровня бедности, росту частных инвестиций и общему улучшению благосостояния граждан. Это можно назвать определенной инвестицией в будущее страны, которая несомненно окупится.

Но важно учитывать и то, что высокий уровень финансовых знаний не всегда гарантирует применение их в реальной жизни, отсюда делаем вывод, что нужно повышать мотивацию людей к изучению данной темы, так как заинтересованное население – это ключ к высоким результатам всех программ, направленных на повышение уровня финансовой грамотности.

Финансово грамотный человек способен принимать взвешенные решения и видеть причинно-следственную связь своих действий, этого в свою очередь он достигает за счет следующих факторов. Во-первых, понимание и умение пользоваться такими базовыми финансовыми принципами как бюджетное планирование, управление долгами, инвестирование и страхование. Более того, знание различных инструментов, таких как инвестиционные фонды, облигации или акции, позволяет умножать свои сбережения и создавать финансовую подушку безопасности на будущее. Во-вторых, финансовая грамотность способствует принятию взвешенных решений при получении кредитов и займов. Грамотный человек понимает разницу между процентными ставками, скрытыми комиссиями и условиями кредитования, позволяя ему избегать выгодных на первый взгляд, но в итоге очень дорогостоящих предложений. Он способен сравнивать предложения различных банков и финансовых организаций, выбирая наиболее оптимальный вариант, который не приведет к долговой нагрузке в будущем. В-третьих, финансовая грамотность важна для защиты от финансовых рисков. Это включает в себя понимание важности страхования (медицинского, имущественного, жизни) и создание страхового портфеля, адекватно покрывающего возможные убытки.

Знание основ налогообложения помогает оптимизировать налоговые выплаты, легально снижая налоговую нагрузку.

В масштабах всего общества, повышение финансовой грамотности ведет к более стабильной экономике, снижению уровня бедности и укреплению доверия к финансовым институтам. Это, в свою очередь, способствует экономическому росту и развитию. Поэтому государственные программы и инициативы, направленные на повышение финансовой грамотности населения, являются важнейшим инструментом для построения устойчивого финансового рынка. Увеличение финансовой грамотности среди населения является крайне важным в условиях современного развития общества и связано с особенностями функционирования финансового рынка. Достаточный уровень финансовой грамотности позволяет людям накапливать полезные экономические знания, улучшать свое финансовое состояние, повышать качество жизни и, в конечном итоге, может укрепить экономическую безопасность и, как следствие, способствует росту благосостояния населения.

### **Список литературы**

1. Долговая нагрузка россиян в 2025 году: сколько составляет и растет ли ее объем. URL:<https://fcbg.ru/dolgovaya-nagruzka-rossiyan> (дата обращения: 02.04.2025).
2. Начисленные россиянам проценты по кредитам превысили ₽600 млрд и как на это влияет жесткая политика ЦБ. URL: <https://www.rbc.ru/finances/20/01/2025/678a40d89a79471f41d13897> (дата обращения: 02.04.2025).
3. Оценка современного состояния банковского потребительского кредитования в России. URL: <https://64.rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Ефимова%20К.М..pdf> (дата обращения: 02.04.2025).
4. Исследование уровня финансовой грамотности: пятый этап. URL:[https://cbr.ru/analytics/szpp/fin\\_literacy/research/fin\\_ed\\_5/#highlight=финансовой%7Сграмотности%7Сфинансовое](https://cbr.ru/analytics/szpp/fin_literacy/research/fin_ed_5/#highlight=финансовой%7Сграмотности%7Сфинансовое)
5. Коротко о главном: итоги работы банка России 2024. URL:[https://cbr.ru/statichhtml/file/173923/kgo\\_2024.pdf](https://cbr.ru/statichhtml/file/173923/kgo_2024.pdf) (дата обращения: 02.04.2025).
6. Развитие финансового рынка. URL:<https://cbr.ru/develop/#highlight=финансового%7Сфинансовой%7Сграмотности> (дата обращения: 02.04.2025).
7. Годовой отчет Банка России. URL:[https://cbr.ru/collection/collection/file/55239/ar\\_2024.pdf](https://cbr.ru/collection/collection/file/55239/ar_2024.pdf) (дата обращения: 02.04.2025).

## **ВЛИЯНИЕ НОРМИРОВАНИЯ ТРУДА НА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ**

Согласно исследованиям Высшей школы бизнеса НИУ ВШЭ выработка на крупнейших российских предприятиях росла в 2012-2023 гг., несмотря на ограничения в период пандемии, санкции и слабое влияние роста выработки на зарплаты. Повышение производительности и эффективности труда никогда не было настолько важной задачей для руководителей предприятий, как сейчас, – из-за дефицита кадров, увеличения себестоимости производства и, конечно, недоступности западных технологий и оборудования. Производительность труда в России в последние годы менялась по разному, пандемийный и санкционный кризисы ухудшили динамику. В 2020 г. она упала на 0,4%, затем в 2021 г. выросла на 3,7%, в 2022 г., по данным Росстата, снизилась на 3,6% по сравнению с 2021 г., а в 2023 г. восстановилась на 1,7%, в 2024 г. выросла на 3,3%. О необходимости увеличения производительности сейчас много говорят на самых высоких уровнях власти [1].

Один из важнейших факторов повышения производительности труда и многих других показателей считается нормирование труда. Оно должно способствовать повышению производительности труда, обеспечивая максимально возможное использование трудовых и материальных ресурсов [2]. Нормирование труда напрямую связано с организацией производства, так как оно позволяет оптимизировать процессы, повышая эффективность и производительность [3]. Грамотным применением нормирования труда можно добиться реальной картины оценки труда сотрудников, что позволяет грамотно внедрять системы мотивации и управления; установления стандартов, что помогает поддерживать качество работы; создание условий для повышения квалификации работников и их вовлеченности в процесс работы, что несомненно положительно сказывается на общей производительности труда и показателях предприятия.

Если говорить о взаимосвязи между нормированием труда и оптимизацией трудовых ресурсов, то точно можно сказать, что первое является инструментом для достижения второго, нормирование позволяет получить объективные данные о затратах труда на выполнение различных операций, что необходимо для принятия обоснованных решений по оптимизации численности персонала, перераспределению обязанностей и тд. Оптимизация же создает условия для более эффективного применения норм труда, улучшение организации труда позволяет снизить трудоемкость работ, что приводит к пересмотру норм труда, чтобы

повысить производительность. Например, в 2008 году на одном из крупных отечественных комбинатов такая работа позволила сократить ежегодные затраты на персонал на 147,9 млн руб., снизив его численность на 221 чел., а также достигнуть повышения производительности труда на 3,5% только за счет проведения беззатратных (сокращение – 203 чел., экономия – 137,5 млн руб.) и малозатратных (сокращение – 18 чел., экономия – 12,2 млн руб.) мероприятий [4].

Наличие взаимосвязи между эффективностью использования труда и общими экономическими результатами деятельности предприятия, в первую очередь, себестоимости продукции, вызывает необходимость систематического снижения удельного веса трудовых затрат, повышение роли и значимости работы по организации нормирования труда на предприятиях.

Для начала достигается оптимизация трудовых процессов. Нормирование труда позволяет установить стандарты и нормы для выполнения различных видов работ, речь идет как о временных, так и качественных показателях [5]. Четкое понимание работниками своих обязанностей ведет не только к более эффективному их выполнению, но и повышению мотивации и заинтересованности сотрудников, что в свою очередь, приводит к увеличению общего объема производимой продукции.

Увеличение производительности труда, показатель являющийся одним из важнейших, определяющих экономический рост. Нормирование труда помогает не только оптимизировать рабочие процессы, но и выявить и устранить неэффективности. Исследования показывают, что предприятия, которые внедрили системы нормирования труда, как правило, демонстрируют увеличение производительности на 15-30% в среднем. Например, компания Toyota с началом использования метода бережливого производства, суть которого заключается в тщательном анализе рабочих процессов и устранении потерь. Результатом стало не только увеличение объемов производства, но и улучшение качества продукции [6].

Деятельность любого предприятия связана с установленными требованиями к выполнению определенных работ и операций, поэтому можно сказать, что успех мероприятий, которые нацелены на усовершенствование производства, во многом зависит от качества разработки стандартов, так как у всех сотрудников разный темп работы, опыт, а стандартизированная работа определяет самый оптимальный и, в идеале, самый эффективный способ для разработки новых стандартов.[5] Внедрение стандартизированной работы, посредством установления норм труда помогает устранять потери в производственных процессах и повышать производительность, увеличивая эффективность труда.

Также стоит сказать еще об одной взаимосвязи - между нормированием и стимулированием труда. Установление норм труда можно рассмотреть как средство стимулирования персонала, так как стимулирует эффективное использование материальных и трудовых ресурсов, высокое качество работы, хорошо видна связь нормирования труда с премиальными системами, когда размер премий зависит от величины трудозатрат, степени сложности их выполнения.

Сам экономический рост представляет собой процесс увеличения реального объема выпуска товаров и услуг в экономике, что ведет к созданию новых рабочих мест и повышению уровня жизни в целом. И нормирование труда является не последним по значимости фактором, влияющим на это. Этот процесс, как уже было сказано ранее, помогает предприятиям оптимизировать свои внутренние процессы, повысить производительность и, в конечном итоге, увеличить вклад в экономику страны, чтобы увидеть это влияние, можно выстроить несложную цепочку взаимосвязей.

Далее - снижение издержек, так как оптимизация процессов приводит к уменьшению времени, затрачиваемого на выполнение задач, что позволяет сократить численность работников или приводит к их перераспределению, кроме того, стандартизация процессов и использование методов контроля качества способствуют уменьшению дефектов и некачественной продукции, что в свою очередь снижает затраты на исправление ошибок, возврат товаров и т.д.

Стандарты качества, которые достигаются в результате нормирования труда позволяют обеспечить наибольшее соответствие продукции ожиданиям потребителей. Продукция высокого качества способствует росту спроса и укреплению репутации предприятия на рынке, что, в свою очередь, ведет к увеличению объемов продаж, а результатом такого подхода становится экономический рост, который идет параллельно с увеличением общей прибыли компании.

В России существует программа «Повышение производительности труда и поддержки занятости», утверждённая в 2017 году президиумом Совета при Президенте России по стратегическому развитию и приоритетным проектам. Она направлена на реализацию региональных программ повышения производительности труда, которая обеспечивает ежегодный прирост производительности на 5%, создавая ежегодно 120 тыс. рабочих мест. Это включает в себя совершенствование системы нормирования труда для достижения более высоких показателей

В 2014 году коллектив Уральского государственного университета путей сообщения (УРГУПС) разработали и внедрили на Свердловской железной дороге «Автоматизированный программный комплекс для определения норм затрат труда с использованием микроэлементных нормативов времени». Этот комплекс предназначен для определения

норм затрат рабочего времени на трудовые операции с помощью микроэлементных нормативов времени, используя видеосканирование и идентификацию движений работника в процессе выполнения задач. В ходе апробации было проведено исследование, которое показало, что уровень потерь рабочего времени в зависимости от различных производственных процессов варьировался от 10 до 40%.

По итогам тестирования автоматизированного программного комплекса в рамках ручных и машинно-ручных процессов были определены задачи, для решения которых его использование является целесообразным.

Реализация региональных программ повышения производительности труда также предполагает активное участие регионов в совершенствовании нормирования труда, о важности данного процесса говорит статистика, которая показывает, что из года в год основными «вкладчиками» в ВВП страны являются одни и те же регионы, включая Москву и московскую область, Санкт-Петербург, Татарстан, Ямало-Ненецкий автономный округ, Краснодарский край и тд. Эти регионы производят около 50% ВВП.[3] По данным Минэкономразвития РФ, рост производительности труда стал основной причиной ускорения темпов роста российской экономики в 2024 году. Поэтому реализация программ по улучшению нормирования труда особенно важна для регионов, вклад которых в ВВП страны менее значителен, чтобы, снизить экономическую концентрацию в уже перечисленных региона, которая создает дисбаланс в развитии.

Нормирование труда также в состоянии создать основу для внедрения инноваций и инвестиций. Свободные ресурсы, которые станут таковыми в результате оптимизации, могут быть направлены на исследования и разработки новых технологий или продуктов. Это позволяет предприятиям адаптироваться к изменениям на рынке и сохранять конкурентоспособность. В России, где внедрение новейших технологий становится необходимым для «выживания» в условиях жесткой конкуренции, нормирование труда может стать основой для будущих успехов.

### **Список литературы**

1. Бойко Ю.П. Нормирование и производительность труда в России. Народонаселение. 2011. № 1 (51). С. 31-37.
2. Круглов Д. В., Резникова О. С., Плакса Ю. Производительность труда как ключевой фактор экономического роста // Креативная экономика. 2023. Т. 17, № 3. С. 1137-1148. DOI 10.18334/ce.17.3.117404. EDN OPMGSL.

3. Омельченко И. Б. Влияние нормирования труда на рост его производительности // Социально-трудовые исследования. 2019. № 1, С. 31–43.
4. Асташова, Е. А., Дмитренко Е. А. Нормирование труда как фактор повышения производительности труда // Экономика труда. 2022. Т. 9, № 12. С. 2145-2158. DOI 10.18334/et.9.12.116865. EDN BRLOQK.
5. Голинев В. И. Проблемы нормирования труда в современных условиях // Журнал университета водных коммуникаций. 2009. Вып. 2. С. 199-204. EDN OIVVNH
6. Хуторской П. А., Степура В. А. Пути повышения эффективности использования трудовых ресурсов в современных условиях. URL: [http://www.confcontact.com/2016-ekonomika-i-menedzhment/2\\_hutorskoj.htm](http://www.confcontact.com/2016-ekonomika-i-menedzhment/2_hutorskoj.htm) (дата обращения: 16.03.2025).
7. Максимов Д. Г. Возникновение и развитие микроэлементного нормирования труда // Вестник Удмуртского университета. Серия Экономика и право. 2014. № 1. С. 68-71. EDN SBNLYR.

**Маслеева Е. В., Сазонова Е. А.**

студенты 3 курса экономического факультета СГУ им. Н.Г. Чернышевского

## **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ**

Ипотечное кредитование имеет важное значение для социально-экономического развития страны. Оно оказывает разноречивое влияние на процессы связанные, как с уровнем жизни населения, так и с развитием различных секторов экономики, начиная со строительной отрасли и заканчивая финансовым рынком.

Приобретение жилья в ипотеку остается самым очевидным и востребованным методом приобретения недвижимости в собственность у населения нашей страны на протяжении последних лет. Этому способствуют государственные программы поддержки, а также снижение процентных ставок по ипотечным кредитам, вызванное уменьшением ключевой ставки Центрального Банка.

Рассмотрим, современные подходы к определению понятий «ипотека» и «ипотечный кредит» (таблица) [1].

Ипотека может быть коммерческой или социальной. Второй вариант предполагает участие государства, которое частично компенсирует затраты заемщика или помогает получить кредит на льготных условиях.

Стандартные виды обычно отличаются по виду объекта, на покупку которого берется заем. Это могут быть вторичное жилье, квартира в

новостройке, кредит на постройку дома или под залог имеющегося в собственности жилья.

Список социальных (льготных) ипотечных программ периодически меняется – государству выгодно стимулировать рынок недвижимости. Под такие программы попадают не только льготники, но и обычные граждане [2].

Таблица – Основные подходы, используемые при определении понятий «ипотека» и «ипотечный кредит» в экономической литературе.

| Автор                           | Подход                                   | Формулировка                                                                                                                                                                                        |
|---------------------------------|------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| И.Т.Балабанов                   | Отождествление понятий                   | Ипотека – это кредит, полученный под залог недвижимости                                                                                                                                             |
| И.В.Довиденко и В.З.Черняк      | Определение одной категории через другую | Ипотека-это сдача в залог земли и другого недвижимого имущества с целью получения денежной ссуды – ипотечного кредита                                                                               |
| И.А.Разумова, И.А.Лепихин и др. | Обособленные экономические категории     | Ипотека-это вещный способ обеспечения обязательств<br>Ипотечный кредит- экономические отношения между кредитором и заемщиком по поводу возвратного движения стоимости в денежной или товарной форме |

Семейная ипотека – одна из самых выгодных и популярных ипотечных программ. Она подходит семьям с детьми — при этом в программе есть много нюансов (например, по количеству детей и их возрасту, условиям получения такого кредита) ,(от 6% и от 3,5% в новостройке).

Ипотека для IT-специалистов ориентирована на IT-специалистов и тоже является одной из самых выгодных. При этом стать участником программы могут лишь работники аккредитованных IT-компаний. То есть если человек уволится, но не перейдет в другую аккредитованную фирму, то льгота на него распространяться не будет (от 6%).

Дальневосточная ипотека – предоставляет низкую процентную ставку по кредиту на покупку жилья могут семьям, в которых оба супруга не достигли 36 лет, либо это семья из одного родителя до 36 лет и ребёнка до 19 лет, программа также доступна участникам «Дальневосточного гектара» и работникам медицинской и образовательной сфер без ограничений по возрасту. Работает такая ипотека на территории Дальневосточного федерального округа. Программа действует с 1 декабря 2019 года по 31 декабря 2030 года включительно (от 2%).

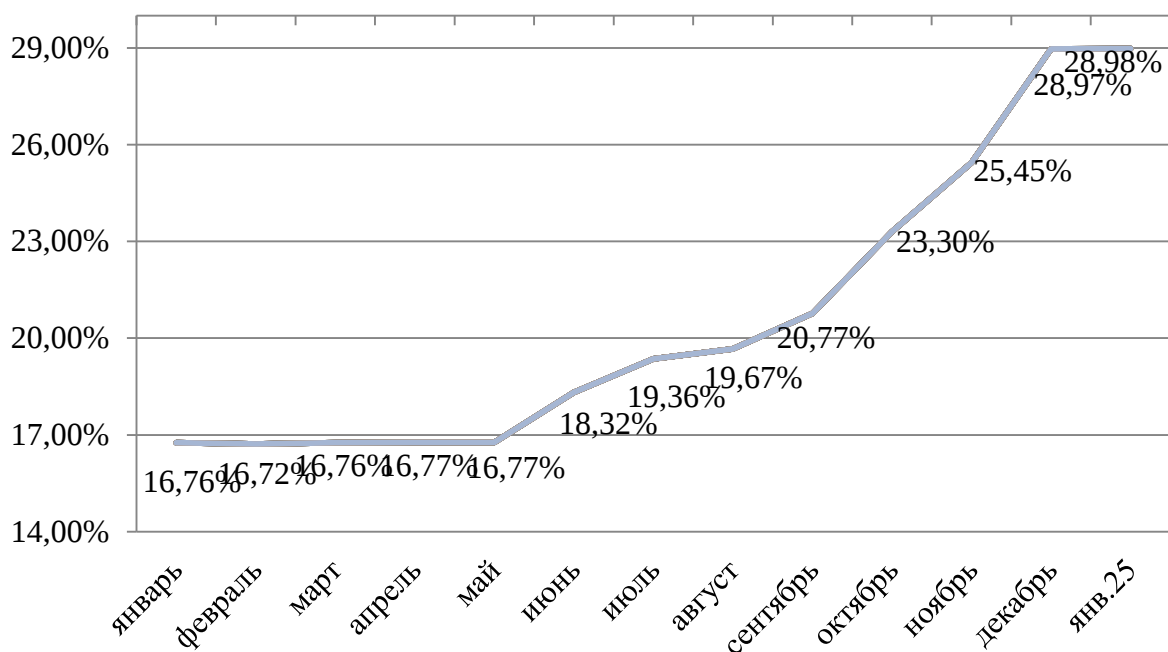


Рисунок - Изменение процентной ставки ипотечного кредитования по месяцам за 2024 г. [6]

Военная ипотека дает особые условия военнослужащим. Государство предоставляет им средства как на первоначальный взнос, так и на ежемесячные платежи на время службы (от 24%) [2].

В 2023 и 2024 годах российская ипотека переживала непростые времена. Высокие процентные ставки сделали покупку жилья для многих россиян затруднительной. Ситуация усугубилась отменой с 1 июля 2024 года льготной ипотечной программы под 8% и последовательным ростом стандартных ставок в течение года. Если в начале 2024 года ипотеку можно было получить под 14,4-19,8%, то к концу года ставки взлетели до 24,49-35%. Это существенный скачок по сравнению с 2023 годом, когда стандартные ипотечные ставки колебались в пределах 7,9-16,8% [3].

С 1 января 2025 года в России вступили в силу новые условия выдачи ипотечных кредитов. Со стороны банков ожидается ужесточение требований к заемщикам – например, более строгие критерии по доходам и кредитной истории. Теперь сложнее взять ипотеку без первоначального взноса. Но и плюсы тоже имеются – снизится уровень закредитованности населения. [5]

Тенденции ипотечного кредитования за последнее время следующие. Спрос на льготную ипотеку и альтернативные варианты финансирования остаётся высоким. Поскольку льготная ипотека под 8% больше недоступна, покупатели, имеющие право, активно используют другие льготные программы, такие как семейная, сельская, IT-ипотека и ипотека для Дальневосточного региона. Те, кто не может воспользоваться этими программами, рассматривают альтернативные варианты: рассрочку от

застройщиков, скидки на жилье или кредиты под залог имеющейся недвижимости. Это позволяет поддерживать активность на рынке, несмотря на повышение процентных ставок.

Продажа вторичного жилья замедляется. Многие покупатели новостроек сначала продают свою старую квартиру. Однако из-за высоких ипотечных ставок на вторичном рынке, найти покупателя становится сложнее, что замедляет процесс сделки.

Ожидается сокращение объемов ипотечного кредитования, но возможны новые решения. Ужесточение требований к выдаче кредитов, вероятно, приведет к снижению объемов ипотечного кредитования как минимум на 20-25%. Тем не менее, эксперты прогнозируют появление новых финансовых инструментов, таких как расширенные программы рассрочки от застройщиков и долгосрочная аренда с возможностью последующего выкупа [5].

В 2025 году аналитики "ДОМ.РФ" прогнозируют существенное сокращение ипотечного рынка в 2025 году. По оценкам аналитиков, падение составит 18-22%, а общий объем выданных кредитов не превысит 4 трлн рублей. Это значительно меньше, чем 4,597 трлн рублей, выданных за 11 месяцев 2024 года, и тем более, чем рекордные 7,779 трлн рублей в 2023 году. В госкомпании считают, что восстановление рынка ипотеки, с возможным объемом выдачи свыше 5 трлн рублей, стоит ожидать не раньше 2026 года, при условии снижения ставки Центробанка [4].

Таким образом, ситуация на рынке ипотеки в 2025 году остаётся сложной, но возможность обзавестись жильём сохраняется. Главное – трезво оценивать свои финансы и тщательно выбирать подходящий объект. Высокие ставки по ипотеке тормозят рынок жилья. Покупатели ищут льготные программы или рассрочки от застройщиков, а если не могут ими воспользоваться, арендуют жильё. Объём выдачи ипотеки может сократиться на 20%, но эксперты надеются на стабилизацию рынка к 2026 году.

### **Список литературы**

1. Ипотечное кредитование и перспективы его развития в России / А. В. Зверев, М. Ю. Мишина, О. Н. Кузнецова [и др.]. – Москва : ООО «издательство "Мир науки", 2023, 103 с. DOI 10.15862/19MNNPM23. EDN BOEDUN Виды ипотечных кредитов в России
2. Ипотечные программы от СберБанка онлайн в 2025 году. URL: <https://domclick.ru/ipoteka/programs> (дата обращения: 01.04.2025).
3. Ипотека на РБК. URL: <https://www.rbc.ru/business> (дата обращения: 02.04.2025).
4. Вразовский, С. М. Анализ ипотечного кредитования в России в 2019–2024 годах / Исследования молодых ученых : материалы XCIV

Междунар. науч. конф. (г. Казань, январь 2025 г.). –Казань : Молодой ученый, 2025. С. 36-49.

5. Обзор рынка ипотечного кредитования в 2024 году. URL: <https://дом.рф/analytics/mortgage-market-report> (дата обращения: 02.04.2025).

**Маслеева Е.В., Сазонова Е.А.**  
студентки 3 курса экономического факультета  
СГУ им. Н.Г. Чернышевского

### **АДАПТАЦИЯ БИЗНЕСА К ИЗМЕНЕНИЯМ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ: НОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

Современный бизнес сталкивается с рядом вызовов, которые требуют от компаний гибкости, адаптивности и умения быстро реагировать на изменения. В современных условиях законодательство постоянно меняется, что связано с экономическими, социальными и политическими факторами. Успешными становятся те компании, которые способны эффективно адаптироваться к новым реалиям и сохранять свою конкурентоспособность.

Реформа 2025 года для УСН выражается в росте лимитов: по годовому доходу, доходу для перехода на упрощенку, численности работников, остаточной стоимости основных средств. Сравним их с условиями 2024 года.

Повышенные ставки (8% для УСН «Доходы» и 20% для УСН «Доходы минус расходы») отменяются. По основному налогу для упрощенцев оставили только стандартные ставки: 6% и 15% соответственно, с правом их снижения в регионах. Теперь на упрощенной системе надо будет платить НДС. Однако на практике эти изменения коснутся только тех упрощенцев, чей годовой доход превышает 60 млн рублей. Можно выбрать один из двух вариантов:

- платить налог на УСН + НДС 20% с возможностью пользоваться вычетами по НДС;

- платить налог на УСН + НДС по ставке 5 или 7%, но без возможности уменьшать его на входящий НДС. Ставка 5% будет действовать при годовом доходе 60–250 млн рублей, 7% — при доходе от 250 до 450 млн рублей.

Если годовой доход ниже 60 млн рублей, то от уплаты налога на добавленную стоимость предоставляется освобождение.

С 1 января 2025 года начинает действовать новая прогрессивная шкала НДФЛ. С января 2021 года с дохода свыше 5 млн рублей

в год НДФЛ платят по ставке 15% вместо стандартных 13%. Но с 2025 года количество разных ставок по этому налогу вырастет до пяти.

Повышенные ставки применяются только к сумме превышения, а не ко всему доходу. Например, при доходе в 7 млн руб. налог взимается по ставке 13% с суммы в пределах 2,4 млн руб., ставка 15% применяется только к от 2,4 млн до 5 млн руб., и 18% к сумме превышения пяти миллионов, то есть к 1 млн руб. Это касается не только работников, но и ИП на общей системе налогообложения, которые тоже платят НДФЛ.

Налог на прибыль платят организации на общей системе налогообложения. Сейчас стандартный размер этой ставки составляет 20%, но с 2025 года она вырастет до 25%. При этом региональная часть ставки останется неизменной (17%), но вырастет федеральная часть – с 3% до 8%. Предполагается, что такая пропорция будет действовать вплоть до 2031 года, затем распределение будет таким: 18% региональная часть и 7% федеральная. С 2022 года организации из реестра аккредитованных IT-компаний не платили налог на прибыль, теперь станут платить налог на прибыль по ставке 5%.

Ответственность продавцов на маркетплейсах. Государство планирует ужесточить контроль за продажей товаров через маркетплейсы. Кабинет министров сформулировал основные положения закона, который будет регулировать деятельность маркетплейсов. Концепцию документа уже подготовила Федеральная антимонопольная служба, сейчас документ находится в разработке.

Владельцы онлайн-площадок по продаже товаров будут обязаны контролировать информацию о товарах, заявленную продавцом. Также новый закон будет регулировать взаимодействие между маркетплейсами, покупателями, продавцами и ПВЗ.

Изменения в 2025 году для бизнеса затронут и трудовые отношения. Так, с 2025 года появится реестр работодателей (ч. 6 ст. 67 565-ФЗ). В него будут включать нанимателей, у которых обнаружили случаи нелегальной занятости. Ведением реестра займётся Роструд.

Электронные трудовые книжки. Законодательство в 2025 году предусматривает, что трудовую книжку ведут в бумажном или электронном виде (ст. 66 и ст. 66.1 ТК). Бумажные трудовые книжки применяют для сотрудников, которые подали заявление о выборе бумажной трудовой книжки или вообще не писали заявления о выборе.

Электронная трудовая книжка означает, что работодатель ведёт на каждого сотрудника сведения о его трудовой деятельности в электронной форме, то есть подаёт отчёт ЕФС-1.

Стратегии адаптации к изменениям можно определить следующие:

1. Оценить критичность положения. Чтобы прогнозировать будущее, нужно понять, какими ресурсами бизнес обладает сейчас. В этом поможет

управленческий учёт. Отчёт о прибылях и убытках покажет, сколько средств бизнеса уходит на каждую статью расходов. Кроме того, отчёт покажет реальную чистую прибыль бизнеса.

2. Спрогнозировать налоговую нагрузку в 2025 году. Бизнесу доступно несколько режимов налогообложения. Важно заранее рассчитать налоговую нагрузку при каждом из них.

3. Оптимизировать затраты. Например, собственник может сопоставить эффективность трат на маркетинг с его эффективностью или пересмотреть расходы на ФОТ (фонд оплаты труда).

Консультации с юристами, специализирующимися на интернет-праве. Также подписка на новостные ресурсы, которые отслеживают изменения в законодательстве. Обучите свою команду новым регламентам и стандартам, чтобы обеспечить корректную работу компании. Убедитесь, что все ваши сделки и условия продажи соответствуют новым нормативам.

Таким образом, адаптация бизнеса к изменениям в законодательстве – важная составляющая успешной работы. Важно не только быть в курсе всех нововведений, но и оперативно внедрять их в свою работу, чтобы избежать юридических последствий и продолжать развиваться.

### **Список литературы**

1. Налоговая реформа 2025: основные изменения. URL: [https://www.regberry.ru/nalogooblozhenie/nalogovaya-reforma-2025#Uproshchennaya\\_sistema\\_nalogooblozheniya](https://www.regberry.ru/nalogooblozhenie/nalogovaya-reforma-2025#Uproshchennaya_sistema_nalogooblozheniya) (дата обращения: 01.04.2025).
2. Налоговые изменения. Сбер. URL: [https://www.sberbank.ru/ru/s\\_m\\_business/pro\\_business/nalogovye-izmeneniya-s-1-yanvarya-2025-goda\\_alt](https://www.sberbank.ru/ru/s_m_business/pro_business/nalogovye-izmeneniya-s-1-yanvarya-2025-goda_alt) (дата обращения: 01.04.2025).
3. Как подготовить бизнес к налоговой реформе. Финтабло. URL: <https://fintablo.ru/money/kak-podgotovit-biznes-k-nalogovoy-reforme#chto-predprinyat-vladeltsu> (дата обращения: 01.04.2025).
4. Как адаптировать бизнес к изменениям в законодательстве. Яндекс Дзен. URL: [https://dzen.ru/a/Z-knlHC3kwuS6vxB#3\\_kak\\_adaptirovat\\_biznes\\_k\\_izmeneniyam](https://dzen.ru/a/Z-knlHC3kwuS6vxB#3_kak_adaptirovat_biznes_k_izmeneniyam) (дата обращения: 01.04.2025).
5. Законы для бизнеса: что изменится в 2025 году. УБРИП. URL: <https://www.ubrr.ru/dlya-biznesa/podderzhka-biznesa/spravochnik-predprinimatelya/izmeneniya-dlya-biznesa-v-2025> (дата обращения: 01.04.2025).

## **ЭКОНОМИКА ГОРОДА САРАТОВА В ГОДЫ ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЫ**

Начало Великой Отечественной войны стало серьезным испытанием для всей страны, и Саратов не оставался в стороне. Город, расположенный на Волге, играл ключевую роль в обеспечении фронта и населения. В первые месяцы войны Саратов столкнулся с дефицитом товаров, повсеместной эвакуацией промышленных предприятий и изменением хозяйственной структуры.

Однако активные меры по мобилизации ресурсов и перепрофилированию производств помогли городу адаптироваться к новым условиям. Заводы начали выпускать не только гражданскую продукцию, но и боевую технику, что способствовало экономическому выживанию. Несмотря на сложности, саратовцы продемонстрировали чудеса организованности и стойкости, что оставило значимый след в истории.

Во время Великой Отечественной войны Саратов стал важным центром военной промышленности и коммуникаций на востоке европейской части СССР благодаря своему стратегическому местоположению, включая железнодорожный узел и реку Волгу. Основу оборонно-промышленного комплекса города составили предприятия, открытые в период первых советских пятилеток. В этот период в Саратове были возведены около 30 крупных заводов, среди которых комбайновый, заводы по производству тракторных деталей, щелочных и свинцовых аккумуляторов, станкостроительный, нефтеперерабатывающий и шарикоподшипниковый заводы.

Стоит отметить, что первый этап эвакуации производств в глубь страны продолжался до конца 1941 года. В район Поволжья было эвакуировано 226 предприятий. Не менее трудным оказалось и размещение рабочих коллективов и оборудования, укомплектование и монтирование последнего. В целях организованной и плановой эвакуации в областных (краевых, республиканских) центрах создавались отделы по эвакуации. На территории Саратовского Поволжья эвакуопункты в разное время были созданы в Саратове, Вольске, Ртищеве, Балашове, Аткарске. В Саратове эвакуопункт был организован еще 9 июля 1941 г. и функционировал до конца первого этапа эвакуации. Оборудование саратовского эвакуопункта (койки, мебель и постельные принадлежности) обеспечивалось за счет учебных заведений города. Непосредственное

руководство эвакуопунктом облисполком возложил на своего секретаря В. П. Гущина [1, с. 46].

Реконструкции подверглись старые металлообрабатывающие заводы, такие как «Серп и молот», «Универсаль» и завод имени Ленина. Накануне Великой Отечественной войны в 1937 году комбайновый завод перепрофилировали на выпуск боевых самолетов. Восемь других заводов города, которые производили военную технику и вооружение, также получили статус военных. Эвакуация около 80 промышленных предприятий из западных и центральных районов страны завершила формирование оборонно-промышленного комплекса Саратова. Это решение позволило максимально использовать ресурсы региона и обеспечить необходимое производство в трудные времена войны.

В условиях Великой Отечественной войны значительная часть промышленного оборудования была перемещена на площади саратовских заводов, что способствовало не только расширению их производственных мощностей, но и изменению профиля работы. Эвакуированные из Тулы оружейные заводы № 66 и № 314 объединились с саратовским заводом «Трактородеталь», создав новый завод № 614, который вошел в состав Наркомата вооружения. Харьковский завод «Серп и молот» также нашел новое место на территориях аналогичного саратовского завода, который принадлежал Наркомату сельхозмашиностроения. Ленинградский завод «Ленинская искра» слился с заводом № 236, специализировавшимся на производстве свинцовых аккумуляторов. На основе эвакуированных производств было организовано 8 крупных и приблизительно 20 средних предприятий. Наиболее важными из них стали завод № 306, сформированный из шести заводов Москвы, пяти заводов Ленинграда, а также предприятий из Полтавы и Ржева, завод № 205 имени Хрущева из Москвы и завод № 572 из Ленинграда. В городе-спутнике Энгельсе возникли два крупных производства на базе брянского вагоностроительного завода имени Урицкого и московского завода имени Орджоникидзе. В итоге, в Саратове в годы войны функционировало 35 крупных заводов, где работало более 60 тысяч человек, а также 388 различных предприятий пищевой, легкой и мукомольной промышленности, где трудились еще 34 тысячи работников. Это стало значительным вкладом в экономику и военное производство страны в трудные времена.

Разумеется, неоспоримо, что Саратов - это город трудовой доблести, который заслужил это звание своими трудовыми подвигами. Но это позиция города в целом. Можно рассмотреть также уровень жизни и материального положения городского и сельского населения Саратовской области в военных условиях 1941–1945 гг.

Стоит отметить, что за годы войны, номинально заработная плата всех категорий рабочих и служащих Саратовской области выросла на 18

рублей, с 369 до 387 рублей. [2]. Наиболее заметным явлением во время войны стал значительный рост денежного вознаграждения в таких ключевых секторах, как крупная промышленность и транспорт. Понимая, насколько важно обеспечить справедливую оплату труда в зависимости от совершаемых усилий, государственные органы начали активно изменять и адаптировать систему расценок к новым условиям, вызванным военной обстановкой. В этой связи были введены различные виды вознаграждений: оплата за выполнение специальных заданий, вознаграждения за срочные и неотложные работы, а также премии за выдающиеся достижения. В дополнение к денежным выплатам широко практиковались натуральные компенсации, которые могли включать сельскохозяйственную продукцию, товары первой необходимости, а также одежду и обувь.

Неудивительно, что с окончанием войны, когда дополнительные выплаты, обусловленные экстренными обстоятельствами, были прекращены, заработные платы во многих отраслях стали снижаться. Это явилось следствием перехода к мирной жизни и изменением экономической ситуации, что в свою очередь повлияло на стабильность доходов работников.

В период войны финансовые органы проводили также и конфискационную политику, направленную на привлечение денежных ресурсов в военное производство и финансирование общегосударственных мероприятий. Система налогообложения в стране в военный период была заново структурирована, введены дополнительные платежи. В июле 1941 г. была введена временная надбавка к подоходному налогу граждан, которая дала прибавку к налоговым поступлениям к концу года по Саратовской области на 5,1 млн рублей (7,6% от установленного плана на второе полугодие). В январе 1942 года специальный военный налог был введен как замена прежней надбавки. Этот налог имел различия в размерах, которые колебались от 150 до 600 рублей, в зависимости от региона проживания налогоплательщика.

Еще одной формой передачи денежных средств граждан в распоряжение государства можно считать добровольное внесение наличности в сберегательные кассы, которые позже стали отделениями Сбербанка. [3].

В результате, за годы войны в Саратовской области наблюдался рост как числа вкладчиков, так и размеров вкладов в сберегательных кассах. Это способствовало укреплению финансовой базы государства в сложный период, когда каждый рубль имел значение для обеспечения нужд фронта и тыла. Эти меры показывают, как граждане, осознавая необходимость поддержать страну, активно участвовали в формировании сберегательной политики и вливании ресурсов в экономику. Дополнительные налоги и обязательные взносы, действовавшие в годы

войны, безусловно, ограничивали финансовые возможности советских людей. Тем не менее, даже если бы их не было, в условиях дефицита товаров и уменьшения сферы услуг вряд ли это привело бы к значительному росту покупательной способности.

Важно отметить, что эти меры были направлены на поддержку фронта. Материальные жертвы, которые люди приносили в это сложное время, стали проявлением всеобщей помощи защитникам страны. Каждое такое усилие являло собой вклад в общую победу, подчеркивая готовность народа объединиться ради важной цели в условиях войны и нехватки ресурсов.

Подводя итоги, можно отметить, что в годы Великой Отечественной войны экономика Саратова претерпела значительные изменения, осуществив успешную адаптацию к новым условиям. Эвакуация промышленных предприятий, создание новых заводов, а также перепрофилирование существующих производств способствовали формированию мощного оборонно-промышленного комплекса. Благодаря стратегическому расположению и организованности трудовых коллективов, город стал важным центром военной индустрии.

Саратовцы продемонстрировали высокую степень стойкости и мобильности, что позволило не только сохранить рабочие места, но и увеличить объем производства военной техники. Результаты этой трансформации положительно сказались на экономике региона, обеспечив её выживание и развитие в условиях войны.

### **Список литературы**

1. Саратовское Поволжье в годы Великой Отечественной войны 1941-1945 гг. : Ист. очерк. – Саратов : Изд-во Саратов ун-та, 1976. 304 с. 1.
2. Государственный архив Саратовской области (ГАСО).Ф. Р-2052. Оп. 13. Д. 4. Л. 32
3. Данилов В. Н. Доходы и потребление населения Саратовской области в период Великой отечественной войны (1941-1945) // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: История. Международные отношения. 2015. № 1. С. 98 – 106.

**Медведева Д. А, Курскова В. Т.**

студенты 1 курса экономического факультета СГУ им. Н.Г. Чернышевского

### **СТАРТАП: ПРОСТО ПРОЕКТ ИЛИ ОСНОВА ДЛЯ МОЛОДЁЖНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА?**

В условиях рыночной экономики и сильной конкуренции крайне важно разобраться в роли стартапов в предпринимательской

деятельности. Нестабильность рынка требует новых инновационных идей. Малый и средний бизнес предоставляет молодым людям наилучшие возможности для самореализации. Привлечение молодежи к предпринимательской деятельности является ключевым внутренним ресурсом для обеспечения экономического роста и социального прогресса в нашей стране. Стартапы крайне рискованная деятельность, которая может не только не принести прибыли, но и не окупиться. Они прогорают, развиваются, становятся успешными. Но можно ли через стартап-проект построить бизнес? Может ли он стать толчком для развития молодёжного предпринимательства?

Авторами был проведен опрос на эту тему среди людей возрастной категории от 18 до 24 лет. При этом многие из прошедших опрос являлись студентами, а соответственно и молодёжью. Мы выяснили, что около 76% опрошенных либо ничего не знают о существовании стартап-проектов, либо слышали что-то, но в подробностях не знают.

Вопрос 2. Как бы вы оценили свою осведомленность о стартапах?

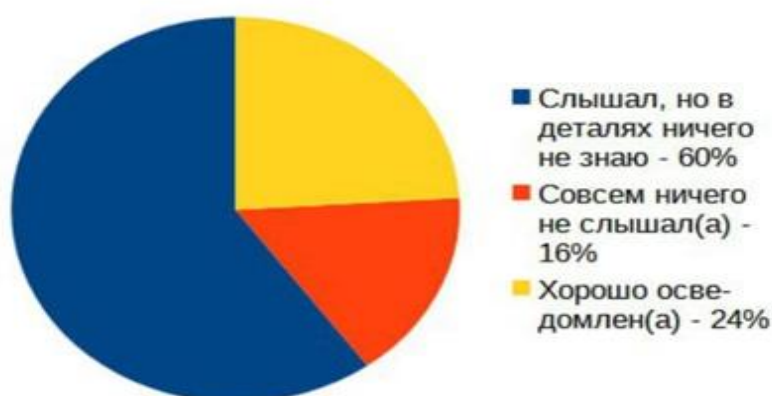


Рисунок 1 – Опрос по информированности о стартапах

Это нам говорит о том, что в ближайшем окружении, в студенческой среде не настолько развито образование молодых людей в данной области. Тем не менее, большинство участников выразило согласие с утверждением, что стартап способен стать основой для ведения бизнеса. Мы приведём пример сервиса «Ясно». Изначально это был стартап-проект. Основой была идея создать онлайн-платформу для проведения видео-сессий с психотерапевтами. Спустя время, благодаря активной рекламной кампании, удачной системе подбора психотерапевта и хорошим отзывам, стартап-проект достиг высокого уровня и стал основой для активной предпринимательской деятельности. Это показывают достижения сервиса. Например, с 2022 года «Ясно» стали резидентами «Сколково» и возглавили рейтинг крупнейших MedTech-фирм России [1].

На данный момент сервис "Ясно" занимает 12 место в рейтинге, с выручкой более миллиарда рублей и рост сервиса составляет 27,8%, по сравнению с прошлым годом. Таким образом, несмотря на недостаточную осведомлённость о стартапах, молодёжь видит в них потенциал. Успешный пример "Ясно" является отличной мотивацией для будущих стартаперов и предпринимателей в одном лице. Также нужно понимать, что создание и дальнейшее развитие стартапа зависит не только от уровня образования молодёжи, но и от государственной политики. К тому же, если государство будет поддерживать предпринимательскую среду в стране, экономика будет расти. По данным нашего опроса около 61% респондентов считают, что в России созданы благоприятные условия для развития стартапов.

Вопрос 7. Считаете ли вы, что в России созданы благоприятные условия для развития стартапов?

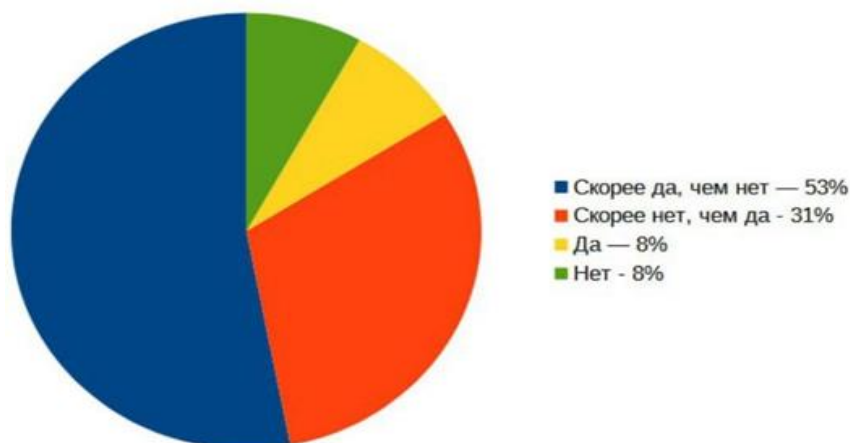


Рисунок 2 – Опрос по благоприятности развития стартап среды

Одной из практик по формированию культуры предпринимательства сегодня является программа «Стартап как диплом». Студенты имеют возможность представить свой стартап экспертной комиссии и защитить его в качестве выпускной квалификационной работы.

В нашей стране фиксируется ежегодный рост деловой активности молодых предпринимателей. В прошлом году количество молодых ИП и самозанятых в возрасте до 25 лет составило 2,3 млн единиц (по данным Министерства экономического развития РФ) [2]. Чаще всего стартапы имеют отношение к небольшим предприятиям. На начальном этапе они не настолько масштабированы, как в дальнейшем. Таким способом легче внедрить инновации в производство, так как стартапер не будет тратить много ресурсов и времени, например, на поиск тысячного количества рабочих рук. Будет достаточно команды, которая будет иметь бескорыстные мотивы. Например, помощь людям, решение их "боли" и

удовлетворение потребностей. Тогда стартапы будут более мобильными и им будет легче конкурировать с крупными предприятиями. Но создание и развитие любого стартапа, невозможно без денег.

Около 41% людей, прошедших наш опрос считают, что финансирование очень важно. Государство активно оказывает помощь, например, благодаря грантам Президентского фонда культурных инициатив. Участие в получении грантов или других конкурсах формирует среду, где молодые предприниматели могут общаться друг с другом, делиться опытом и находить инвесторов. Стартап – не просто проект. Проект имеет чёткие цели, сроки и бюджет. При воплощении в жизнь рискованной и инновационной идеи невозможно точно определить бюджет. Он может быть очень изменчив. Как и сроки. Ведь стартап развивается, как и за несколько месяцев, так и за несколько лет, и даже десятилетий. Всё зависит от трудностей и возможностей, с которыми сталкивается предприниматель [3].

Стартап – это специфический тип бизнеса, который часто предполагает основания для молодёжного предпринимательства, высокие темпы роста и работу в условиях неопределённости. Устаревшие идеи и модели уже не актуальны, поэтому стартапы стремятся предложить новые решения или улучшения на существующих рынках.

### **Список литературы**

1. Министерство экономического развития РФ. Официальный сайт. В III квартале 2024 года количество работников МСП стало рекордным за шесть лет. 28.12.24 г. URL [https://www.economy.gov.ru/material/news/v\\_iii\\_kvartale\\_2024\\_goda\\_kolichestvo\\_rabotnikov\\_msp\\_stalo\\_rekordnym\\_za\\_shest\\_let.html](https://www.economy.gov.ru/material/news/v_iii_kvartale_2024_goda_kolichestvo_rabotnikov_msp_stalo_rekordnym_za_shest_let.html) (дата обращения: 22.03.2025).
2. Солдаткина С. М., Копылова Е. В. Стартап-проект как инструмент самореализации / Технологическое предпринимательство: пространство высших компетенций : сборник материалов XVIII Российского венчурного форума, Казань, 25–26 апреля 2024 года. – Казань: Научный центр безопасности жизнедеятельности Академии наук Республики Татарстан, 2024. . 564-570. EDN SUUPPC.
3. Катугина М. В. Развитие стартап-проектов и их влияние на экономику России / Современные образовательные технологии профессионального образования: вызовы, практика и новые возможности : материалы Международной научно-практической конференции, Омск, 19 марта 2024 года. Омск: Омский автобронетанковый инженерный институт, 2024. С. 132-137. EDN BSNPCV.

## **КОМПЛАЕНС КАК ИННОВАЦИЯ В КОРПОРАТИВНОМ УПРАВЛЕНИИ В РОССИЙСКИХ КОМПАНИЯХ**

В современных условиях развития российского бизнеса комплаенс становится не просто модным трендом, а необходимым элементом эффективного корпоративного управления. Комплаенс (от англ. Compliance – соответствие) является достаточно новым для российской экономики механизмом и подразумевает выполнение правил, законов, стандартов и политик, соответствие им [1, с. 32]. Эта система, претерпевает значительные изменения и адаптируется под специфику российского рынка.

За последние десятилетия российский бизнес прошел значительный путь в развитии комплаенс-культуры. Если на заре рыночных отношений вопросы соответствия законодательству решались поверхностно, то сегодня крупные компании создают целые департаменты комплаенса. Особенно активно этот процесс развивается в финансовом секторе, где требования регуляторов особенно строги. При этом развитие комплаенса происходит и в других сферах, например, в области телекоммуникации.

В современных российских компаниях комплаенс охватывает несколько основных направлений. Антикоррупционный комплаенс направлен на предупреждение коррупции, выявление антикоррупционных а также минимизацию последствий [2, с. 102]. Важным документом, направленным на внедрение антикоррупционных стандартов, является Антикоррупционная хартия российского бизнеса. Подобный документ является публичным. Так, например, он находится в открытом доступе на сайте ПАО «Вымпелком» [3].

Ещё один вид комплаенса – антимонопольный. Он обеспечивает конкурентное поведение компаний, соблюдение законодательства, упорядочивает поведение сотрудников, и способствует снижению антимонопольных рисков [4, с. 72].

Трудовой комплаенс является одним из самых молодых направлений в данной сфере. Он представляет собой комплекс мер, которые направлены на соответствие деятельности работодателя в соответствии с трудовым кодексом, а также иными нормативными документами [5, с.2].

Комплаенс по конфликтам интересов регулирует личные интересы работника, которые противоречат интересам компании [6].

Помимо вышеперечисленного, есть иные виды комплаенса (рис. 1). Они также активно применяются в российских компаниях.



Рисунок 1 - Основные направления комплаенса

Внедрение комплаенс-системы приносит компаниям ряд существенных преимуществ. Прежде всего, это снижение рисков штрафов и санкций со стороны регуляторов. Компании, имеющие эффективную систему комплаенса, демонстрируют повышенную инвестиционную привлекательность и улучшают свою репутацию на рынке. Кроме того, комплаенс способствует оптимизации бизнес-процессов и повышает доверие со стороны партнеров и клиентов.

Российский комплаенс имеет ряд специфических черт, обусловленных особенностями бизнес-среды. Компании вынуждены учитывать сложную регуляторную среду и высокую степень государственного контроля. Особое значение приобретает специфика взаимодействия с иностранными партнерами в условиях санкционных ограничений. Постоянное обновление законодательства требует от компаний непрерывного мониторинга и адаптации комплаенс-систем.

Статистика внедрения комплаенса в российских компаниях показывает, что доля организаций с функцией комплаенса, существующей менее года, увеличилась с 14% в 2020 году до 26% в 2022 году. Однако, за последние два года не наблюдается значительного роста в количестве сотрудников и бюджете комплаенс-отделов [7].

Успешное внедрение комплаенс-системы требует комплексного подхода. Необходимо разработать внутренние политики и процедуры, создать специализированное подразделение, регулярно проводить обучение персонала. Важным элементом является внедрение систем мониторинга и контроля, а также проведение регулярных аудитов.

В ближайшие годы ожидается дальнейшее развитие комплаенс-систем в российских компаниях. Этому способствуют несколько

ключевых факторов. Во-первых, происходит ужесточение законодательства в сфере корпоративного управления. Во-вторых, растет требовательность со стороны инвесторов к соответствию компаний международным стандартам. Как утверждают Л.В. Санина и А.И. Гуляева, развитие цифровых технологий контроля открывает новые возможности для эффективного мониторинга и анализа рисков [8, с. 184]. Наконец, усиливается международное сотрудничество в сфере комплаенса, что способствует обмену лучшими практиками и повышению общей эффективности систем соответствия.

Комплаенс становится неотъемлемой частью современной системы корпоративного управления в России. Его развитие обусловлено как внешними требованиями регуляторов, так и внутренними потребностями компаний в повышении эффективности и снижении рисков. Внедрение комплаенс-систем – это не просто следование трендам, а необходимый шаг к созданию устойчивых и конкурентоспособных бизнес-структур.

В перспективе комплаенс будет только усиливать свои позиции как ключевой элемент корпоративного управления, способствуя развитию ответственного и прозрачного бизнеса в России. Компании, своевременно внедрившие эффективные системы комплаенса, получают значительное конкурентное преимущество на рынке и создают надежную основу для долгосрочного развития.

### **Список литературы**

1. Ординарцев И.И. Проблемы становления комплаенса в России // Управленческие науки. 2020. № 2. С. 31- 40. DOI: 10.26794/2404-022X-2020-10-2-31-40. EDN: YPMEDI.
2. Таут С.В., Овечкина М.А. Антикоррупционный комплаенс как инструмент профилактики правовых рисков и эффективной защиты имущественных прав компании // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2021. № 3. С. 99-107. DOI: 10.24411/2072-4098-2021-10306, EDN: ODWIPV.
3. Деловая этика и комплаенс. URL: <https://moskva.beeline.ru/about/compliance/about-compliance/> (дата обращения: 17.03.2025).
4. Муршель В.В. Антимонопольный комплаенс в российском законодательстве // Еромен. Global. 2023. № 36. С. 71-74. EDN: GQDIQR
5. Сапфинова А.А. Трудовой комплаенс как способ предупреждения нарушений трудовых прав // Теория и практика общественного развития. 2017. № 9. С. 1-5. DOI: 10.24158/tipor.2017.9.6, EDN: ZFDKJR.
6. Политика по конфликтам интересов. URL: <https://static.beeline.ru/upload/images/26970-interests-conflicts-policy.pdf> ( дата обращения: 17.03.2025).
7. Как устроена комплаенс-политика в российских ИТ-компаниях. URL: <https://www.tadviser.ru/a/632145> (дата обращения: 20.04.2025).

8. Санина Л.В., Гуляева А.И. Комплаенс как инструмент обеспечения экономической безопасности организации: проблемы и перспективы // Baikal Research Journal. 2024. Т.15 № 1. С.181-192. DOI 10.17150/2411-6262.2024.15(1).181-192, EDN RGZYRN.

**Михеева Е. А.**

студентка 1 курса магистратуры экономического факультета  
СГУ им. Н.Г. Чернышевского

### **СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОЕКТОВ ЦИФРОВОЙ ВАЛЮТЫ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА В РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ**

Вследствие популярности технологии блокчейн и криптовалют многие страны задумались о разработке Цифровой валюты Центрального Банка (ЦВЦБ) – национальной цифровой валюты на базе блокчейна, эмитируемой Центральным банком. Большинство (примерно 80%) стран изучают и разрабатывают проект собственной цифровой валюты, а 25% планируют его скорую реализацию [1]. Однако на данный момент цифровая валюта была внедрена лишь в нескольких странах. В России проект цифрового рубля также находится в стадии тестирования. По данным ЦБ, сейчас к проекту подключено до 9 тыс. человек и до 1200 компаний [2]. Данное исследование описывает и анализирует прогнозы и фактические результаты внедрения ЦВЦБ в разных странах.

Целями внедрения ЦВЦБ правительства разных стран называют сокращение расходов на печать наличных, цифровизацию экономики, сокращение банковских издержек и упрощение контроля за финансовыми потоками. Однако существует ряд проблем и недостатков, затрудняющих разработку ЦВЦБ и оказывающих негативное влияние на экономику. К ним относятся снижение приватности транзакций, риски кибербезопасности новой технологии и монополизация власти ЦБ над финансовой сферой.

Кроме того, спорным вопросом остается техническая характеристика монеты ЦВЦБ для эффективного ее использования в разных сферах, так как разные задачи требуют иногда противоположных функций. Авторы классификации (Fernández de Lis, Gouveia) уточняют, что со временем и развитием технологии ЦВЦБ список дополнится. На данный же момент технические лимиты монеты ограничивают и возможности ее использования.

Таблица 1 – Примерная классификация ЦВЦБ по характеристикам [3]

| Цифровая валюта<br>Центрального Банка<br>для межбанковских<br>расчетов                  | Аналог<br>наличных                                        | ЦВЦБ для<br>эффективной<br>монетарной<br>политики                                    | Резервы ЦБ в<br>цифровой валюте                           |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|
| Разрешена к<br>использованию только<br>банкам<br>Неанонимная<br>Не приносит<br>проценты | Общедоступн<br>ая<br>Анонимная<br>Не приносит<br>проценты | Общедоступная<br>Анонимная<br>Возможность менять<br>ключевую ставку по<br>желанию ЦБ | Высоколиквидная<br>Неанонимная<br>Не приносит<br>проценты |

Наибольший негативный эффект прогнозируется в банковской сфере. Внедрение ЦВЦБ снизит не только банковские издержки для бизнеса и граждан, но и прибыль коммерческих банков, и размер их активов. В частности, прогнозируется отток средств с депозитов в объеме от 5% до 40%. Исследования, проведенные банками Европы, Канады и Великобритании, показали, что приемлемый уровень оттока средств депозитов из-за внедрения ЦВЦБ – до 15% [4]. Более негативный сценарий приведет к повышению процентных ставок, банкротству некрупных банков, и следовательно, к снижению конкуренции в финансовом секторе и общему снижению деловой активности. Теоретически, ЦВЦБ приводит к рыночной конкуренции между банками и их регуляторным органом, что чревато злоупотреблением властью ЦБ и государственной монополизацией банковской сферы. На практике уже существующие цифровые валюты не оказали негативного влияния на банки. Самым частым результатом введения ЦВЦБ в оборот оказалась незаинтересованность граждан и бизнеса в ее использовании.

Пионерами внедрения ЦВЦБ стали развивающиеся страны: Ямайка (Jam-Dex) и Нигерия (eNaira). Важен экономический контекст и цели проекта: в Ямайке не развита банковская отрасль, только 47% населения имеют банковский счет, а 80% платежей осуществляются наличными. В Нигерии из-за нестабильного курса найры и высокой инфляции существует черный рынок иностранных валют, а 30% населения регулярно используют криптовалюты в качестве средства платежа [5]. Целями внедрения обозначались цифровизация экономики, расширение доступности безналичных платежей для всех групп населения, а в Нигерии и снижение популярности криптовалют.

Результаты оказались неудовлетворительными. В Ямайке к 2024 кошелек Jam-Dex зарегистрировало только 7% населения и около 2300 юридических лиц. Основной проблемой стало отсутствие у предпринимателей терминалов или иного оборудования для приема Jam-Dex. Кроме того, не была проработана система регистрации кошелька для граждан, не имеющих банковского счета [6]. В Нигерии сразу после

запуска лишь 0.5% населения пробовали использовать eNaira. После введения законодательных запретов на использование криптовалют доля пользователей eNaira выросла до 6%. eNaira не могла решить системные проблемы высокой инфляции, нестабильности валютного курса, отсутствия платежной инфраструктуры и, закономерно, не обрела высокой популярности [7]. Таким образом, ЦВЦБ не является панацеей от существующих экономических проблем и не ускоряет переход граждан на безналичную оплату в регионах с неразвитой инфраструктурой. Напротив, нестабильность и неразвитость экономики страны приводят к недоверию к ЦВЦБ и отказу от ее использования.

Индия также реализовала проект ЦВЦБ eRupee для цифровизации экономики, сокращения использования наличных и издержек от выпуска купюр. В отличие от развивающихся стран, в Индии популярна национальная система мгновенных платежей по QR-коду UPI (Unified Payments Interface). На 2023 год количество платежей по UPI составляло около 10 млрд в месяц или 75% от всех безналичных транзакций, а число пользователей UPI достигло 300 млн физических и 50 млн юридических лиц [8]. Количество пользователей UPI, а также объем и количество транзакций показывают значительный рост с момента ее запуска в 2016. Однако ЦВЦБ eRupee показала более скромные результаты, несмотря на поддержку 15 крупнейших банков и торговых сетей, интеграцию с UPI и активную рекламу. В декабре 2023 года население Индии проявило интерес к цифровой валюте, достигнув цели в 30 млн транзакций в месяц, однако после окончания рекламной кампании среднее количество транзакций снизилось до 10% от пикового значения [9]. Из недостатков eRupee отмечают невозможность депозита, трансграничного перевода, получения кэшбека, оплаты зарубежных цифровых сервисов и отсутствие поддержки Google Pay и Amazon Pay. ЦВЦБ не показала никаких конкурентных преимуществ в сравнении с уже популярными безналичной формой денег и UPI, поэтому целесообразность и эффективность ее внедрения сомнительна.

Активнее всех к разработке DCEP (Digital Currency Electronic Payment) подошел Китай. В частности, внедрение включало массовое обновление банкоматов и терминалов, розыгрыш лотереи «красных конвертов» среди населения на общую сумму в 260 млн юаней за регистрацию кошелька, рекламу среди туристов на Олимпиаде 2022 и разработку пластиковых карт DCEP для них, интеграцию в ретейл, маркетплейсы, такси и общественный транспорт, выплату зарплат госслужащим в виде ЦВЦБ [10]. Несмотря на это, уровень проникновения ЦВЦБ в повседневную жизнь китайцев остается низким: общий объем транзакций составляет 7 млрд юаней, кошельки DCEP имеют 30% населения, однако, редко им пользуются. Для сравнения объем онлайн-платежей популярных в Китае мобильных кошельков AliPay и WePay

составляет более 200 млрд транзакций в сутки, и 1,31 трлн юаней в день [11].

Однако главная цель разработки DCEP – расширение международного влияния и торговли. ЦБ КНР планирует создание mBridge – альтернативы SWIFT на базе цифрового юаня в рамках инициативы «Один пояс, один путь». Первый успешный трансграничный платеж цифровым юанем прошел с участием банков Гонконга, Малайзии и ОАЭ [12]. На будущее проекта mBridge существуют противоречивые оценки. С одной стороны, скорость трансграничного перевода сокращается до минуты с 3-5 дней у SWIFT, что дает ему конкурентное преимущество. С другой стороны, валюта КНР неконвертируемая, а сам проект не обладает пятидесятилетней репутацией SWIFT. Таким образом, развитие mBridge на данном этапе зависит от заключаемых Пекином внешнеторговых соглашений, возможных инноваций у SWIFT и поведения Д. Трампа.

Для России в вопросе внедрения ЦВЦБ наиболее релевантен опыт Индии. В России банковский сектор и финтех хорошо развиты и распространены, популярна СБП, а доля безналичных платежей вдвое больше, чем у Индии – 80% против 40%. Поэтому можно ожидать схожие результаты, если проект цифрового рубля все же будет реализован – всплеск интереса после рекламной компании и дальнейший отказ от ЦВЦБ в пользу более универсальной и привычной безналичной формы денег. На данный момент ЦБ не анонсировал ни одного реального преимущества цифрового рубля перед СБП для граждан и бизнеса [2]. Проведение рекламной компании по китайскому образцу в России невозможно и вредно для экономики. Основными препятствиями являются дороговизна проекта (Росбанк оценил свои расходы в 150 млн руб. за два года, и это в 20 раз меньше, чем Китай потратил только на лотерею [13]), возможность оттока банковских активов и повышения ставки кредита, а при заимствовании практики лотерей – избыток денежной массы в обращении и ускорение темпов инфляции.

Таким образом, мировой опыт внедрения ЦВЦБ показывает необходимость колоссальных затрат в разработку и рекламу, низкие темпы проникновения и сомнительную пользу для национальной экономики. Цифровой рубль рискует стать ненужным, неэффективным и дорогостоящим проектом или закрыться еще в стадии тестирования.

### **Список литературы**

1. BIS Innovation Hub. BIS: A fifth of world's population soon to have central Bank digital currency, 2020. URL: <https://www.bis.org/about/bisih/about.htm> (дата обращения: 22.04.2025).
2. Государственный информационный ресурс. Банк России. URL: <https://www.cbr.ru/fintech/dr/> (дата обращения: 22.04.2025).

3. Bayón P. Current and Future Central Bank Digital Currency (CBDC) Projects. 2025. DOI: 10.1007/978-3-031-74889-9\_14.
4. Auer, Simone & Branzoli, Nicola & Ferrero, Giuseppe & Ilari, Antonio & Palazzo, Francesco & Rainone, Edoardo. (2024). CBDC and the Banking System. *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*. DOI: <https://doi.org/10.1515/jbnst-2024-0006>.
5. Сигал, А. В. Цифровые национальные валюты: опыт внедрения цифрового рубля в России и сравнение с аналогами в других странах / А. В. Сигал, Е. А. Гусев // Проблемы информационной безопасности социально-экономических систем : Труды X Международной Юбилейной научно-практической конференции, Симферополь, Гурзуф, 2024. С. 69-71. EDN AIWDRO.
6. CBDCTracker: сайт. URL: <https://cbdctracker.hrf.org/currency/jamaica> (дата обращения 22.04.2025).
7. Сетевое издание The Conversation: сайт. URL: <https://theconversation.com/enaira-nigerias-digital-currency-has-had-a-slow-start-whats-holding-it-back-209470> (дата обращения: 22.04.2025).
8. Alok, Shashwat and Ghosh, Pulak and Kulkarni, Nirupama and Puri, Manju, Open Banking and Digital Payments: Implications for Credit Access (дата обращения: 22.04.2025). DOI: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.5028744>.
9. Сетевое издание The Economic Times: сайт. URL: <https://economictimes.indiatimes.com/news/economy/indicators/digital-rupee-transactions-slump-after-reaching-initial-rbi-target/articleshow/111249784.cms> (дата обращения: 22.04.2025).
10. Caudevilla O., Kim H. The Digital Yuan and Cross-Border Payments: China's Rollout of Its Central Bank Digital Currency. SSRN Electronic Journal. 2022. DOI: <https://doi.org/10.2139/ssrn.4371414>.
11. Сетевое издание Caixin: сайт. URL: <https://finance.caixin.com/2022-12-28/101982996.html> (дата обращения: 22.04.2025).
12. BIS Innovation Hub (2022) BIS: Project mBridge: Connecting economies through CBDC. URL: <https://www.bis.org/publ/othp59.pdf> (дата обращения: 22.04.2025).
13. Сетевое издание Коммерсантъ: сайт. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/6251284> (дата обращения: 22.04.2025).

**Некрасов А. В.**

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

## **ПАРТНЁРСКИЕ ПРОГРАММЫ В БАНКАХ**

Современная экономика требует от банков активного взаимодействия с клиентами и партнерами, выходя за пределы

стандартных финансовых сервисов. Несмотря на растущую популярность партнерских программ, эта область маркетинга банковских продуктов остается мало изученной. Эффективность партнёрских программ зависит от изучения потребительских предпочтений, грамотного подбора партнеров и использования передовых IT-технологий в их реализации. Исследование данной сферы важно для банковского сектора, поскольку позволяет расширить ассортимент предложений, привлечь новых клиентов и улучшить качество сервиса. Статистика исследований [1] подтверждает рост интереса к партнерским программам — за последнее десятилетие мировой рынок удвоился, тем самым отражая развитие маркетинговых стратегий.

Партнёрство банка предполагает соглашение между кредитором и физическим/юридическим лицом либо индивидуальным предпринимателем. Основной задачей партнёра становится привлечение новых клиентов для банка, за что начисляется комиссия исходя из выбранного клиентом продукта.

Одним из видов партнёрских программ между банками и фирмами является кобрендинг. В частности, кобрендинговые карты. Эти карты выпускаются в партнёрстве с различными фирмами (авиакомпаниями, ритейлерами, автосалонами и т. д.). Держатели таких карт получают бонусы, скидки и другие привилегии при использовании услуг партнёра.

Выгода сторон очевидна. Банк получает клиентов за счёт привлечения аудитории партнёрской компании. Фирма-партнёр в свою очередь получает новых постоянных покупателей, так как клиенты банка, оформившие кобрендинговую карту, стремятся получать больше бонусов и чаще совершают покупки у партнёра. Конечному пользователю такая карта позволяет снизить расходы и экономить на покупках.

Самым же популярным видом партнёрских программ являются агентские схемы. Банки заключают соглашения с агентами (чаще всего с физическими лицами и ИП), которые привлекают клиентов на банковские продукты, получая за это комиссионное вознаграждение.

Партнерами банков могут быть любые физические лица: агенты и брокеры, лидеры мнений и блогеры. Таким образом, появляется возможность охватить широкие аудитории потенциальных клиентов. Банк со своей стороны получает клиентов, делегируя процесс их поиска и привлечения агенту. Партнёр, зная свою аудиторию, подбирает подходящие предложения и получает комиссионный доход от реализации программы, потребитель узнаёт о выгодном продукте и приобретает его с выгодой для себя.

Примеры партнерских программ российских банков:

ПАО «Сбербанк». С широким спектром продуктов своей экосистемы, включая дебетовые и кредитные карты, услуги Сбер МегаМаркета, страхование и кредитование. [3]

АО «Тинькофф Банк»: предлагает гибкие условия сотрудничества, высокое вознаграждение за привлеченных клиентов и удобный инструмент управления партнерской деятельностью. [4]

ПАО Банк «ВТБ»: в своих партнерских программах ориентирован на привлечение преимущественно на клиентов, использующих расчетно-кассовое обслуживание и эквайринг. [5]

Для оценки эффективности данной маркетинговой политики было решено опираться на мнение потенциальных потребителей. В марте 2025 года авторам был проведен опрос среди 302 студентов вузов, являющихся клиентами банков. В вопросах спрашивалось об их отношении к банковским продуктам и реализации партнёрской программы.

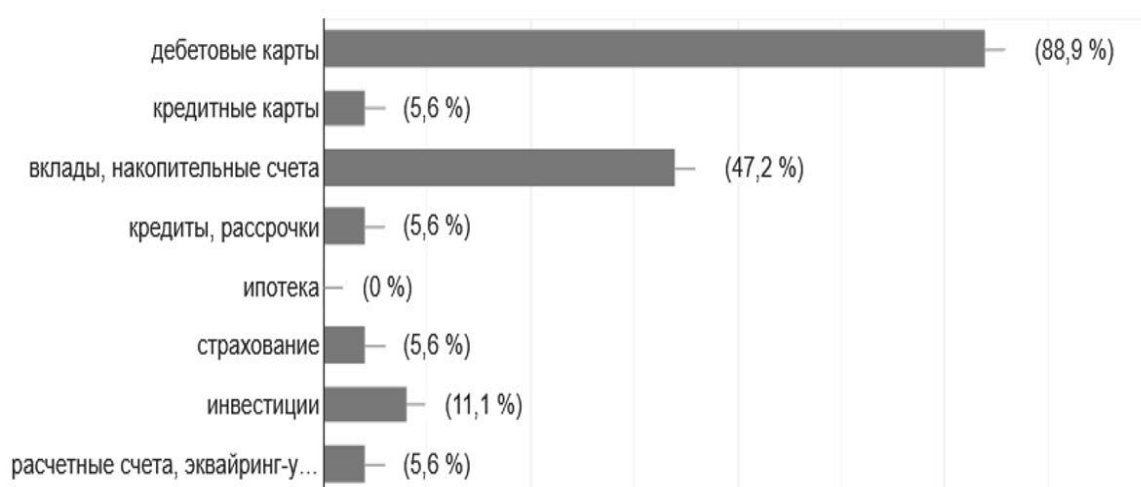


Рисунок 1 – Продукты банков, пользующиеся наибольшим спросом [6]

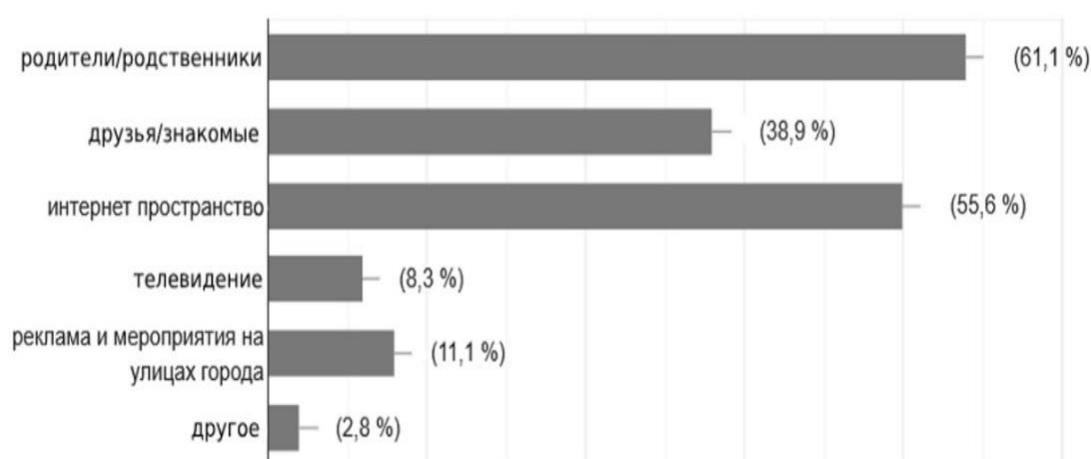


Рисунок 2 – Каналы поступления информации о банковских продуктах, для анализа методов распространения партнёрских программ [6]

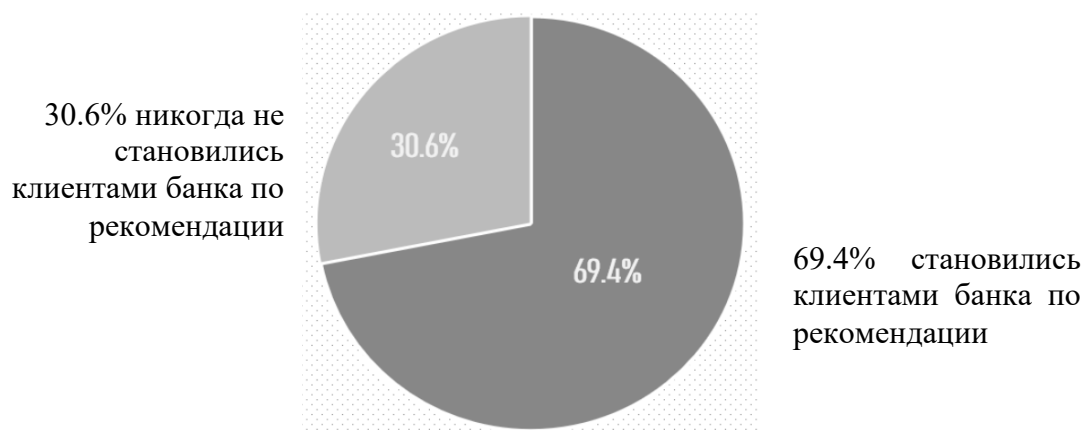


Рисунок 3 – Вопрос об отклике респондентов на предложение стать клиентом по приглашению своего знакомого (или близкого человека) [6]

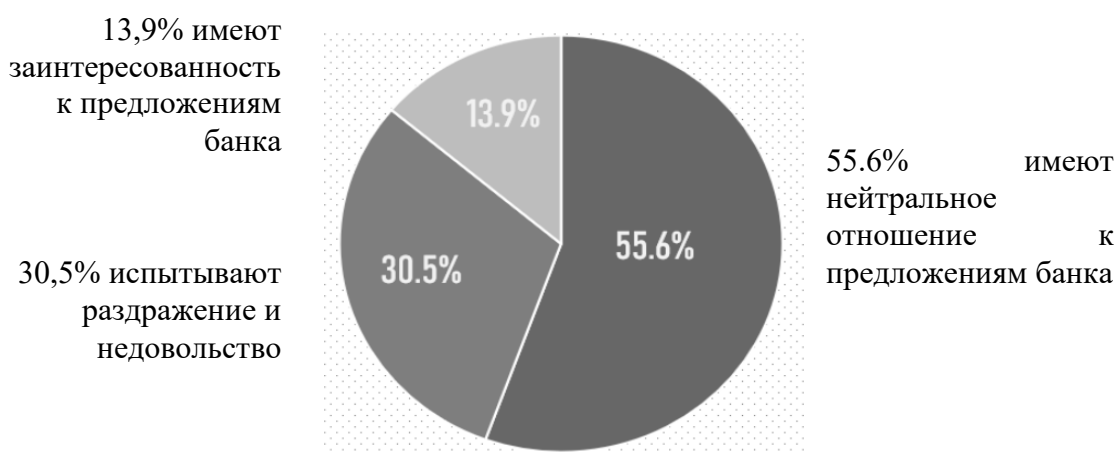


Рисунок 4 – Отношение людей к («холодным звонкам») предложениям стать клиентом банка от незнакомого человека/менеджера банка [6]

Одним из вопросов было отношение респондентов к заказному клипу Алишера Моргенштерна (признан иноагентом на территории Российской Федерации) «Клип за 10 лямов», снятого по заказу Альфа-Банка. Особенность этого музыкального видео заключается в реализации партнёрской программы через привлечение медиа ресурса в виде фанатов артиста. Нашей целью было проанализировать отношение людей к видео, прежде всего как к рекламному предложению. Результат оказался спорным, мнение разделилось 50% положительных ответов против 50% нейтральных и негативных, но показатель заинтересованности оказался на 27.8% выше, чем у «холодных звонков».

По результатам исследования, можно сделать следующие выводы.

В современном мире люди получают информацию о банковских продуктах преимущественно из самых надежных для них источников:

родителей, друзей, родственников. Немаловажную роль играет сеть интернет.

Наиболее популярными являются дебетовые карты и вклады. Две трети опрошенных становились клиентами по рекомендации людей, которым они доверяют. 87% опрошенных не интересуются «холодные продажи», соответственно ставится вопрос об эффективности такого метода продаж.

В сравнении отношения респондентов к «холодным продажам» и заказному музыкальному видео, мы видим, что нестандартный подход к реализации партнёрских программ имеет гораздо более высокий отклик, чем у классической модели продаж.

Таким образом, в текущих экономических условиях партнёрские программы обладают перспективой стать основным инструментом привлечения клиентов в банковской отрасли. Разнообразие предложений и творческая реализация позволяют эффективно продвигать финансовые услуги среди различных групп потребителей. В рамках данной концепции акцент сделан на формирование персонализированных условий и высокое доверие к посреднику, осуществляющему реализацию партнёрской программы. Применение новейших информационно-коммуникационных технологий выступает важнейшим элементом построения успешной системы партнёрства.

### **Список литературы**

1. Исследование Influencer Marketing Hub. Статистика по глобальному рынку партнёрского маркетинга. URL: <https://influencemarketinghub.com/affiliate-marketing-stats/#toc-1> (дата обращения: 28.04.25).
2. Мельник Е. В. «Кобрендинг как инструмент развития банковской системы России». URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kobrending-kak-instrument-razvitiya-bankovskoy-sistemy-rossii> (дата обращения: 28.04.25).
3. Сайт партнёрских программ СберБанк. URL: [https://www.sberbank.com/ru/s\\_m\\_business/bank-partner](https://www.sberbank.com/ru/s_m_business/bank-partner) (дата обращения: 29.04.25).
4. Сайт партнёрских программ Т-Банк. URL: <https://partners.tbank.ru/> (дата обращения: 29.04.25).
5. Сайт партнёрских программ ВТБ. URL: <https://www.vtb.ru/malyj-biznes/partnerskaya-programma/> (дата обращения: 29.04.25).
6. Опрос среди клиентов банков, март 2025 года. URL: [https://docs.google.com/forms/d/1zTH\\_gdAD5LLM39VqUJJoSudn7hqqkay-k4M8h\\_gw1zQ/](https://docs.google.com/forms/d/1zTH_gdAD5LLM39VqUJJoSudn7hqqkay-k4M8h_gw1zQ/) (дата обращения: 29.04.25).

**Нестерова А. А., Русакова В. Н.**  
студенты 4 курса экономического и философского факультета  
СГУ им. Н.Г. Чернышевского

## **ВЛИЯНИЕ ИСТОРИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА ФОРМИРОВАНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ В РОССИЙСКИХ КОМПАНИЯХ**

Корпоративная культура определяется как совокупность норм, ценностей и практик, которые поддерживают устойчивость организации и её способность адаптироваться к изменениям рынка, включая развитие предпринимательских инициатив внутри компании. В российском контексте формирование корпоративной культуры шло параллельно с эволюцией предпринимательства – от купеческих гильдий до современных стартапов и внутренних предпринимательских структур в крупных корпорациях.

В XVIII–XIX веках купеческие гильдии выполняли не только функции саморегулируемой торговой ассоциации, но и становились первыми школами корпоративного предпринимательства, закладывая принципы доверия и долгосрочных инвестиций в человеческий капитал.

Характерными чертами корпоративной культуры того периода были следующие:

- устное слово и репутация. купцы строили бизнес на личных связях и предпринимательской инициативе, где устное соглашение ценилось выше контрактов;
- семейные предприятия как инкубаторы предпринимательства. передача торговых дел из поколения в поколение стимулировала развитие управленческих компетенций и стратегическое мышление;
- благотворительность и меценатство.

Представители купечества, такие как Павел Третьяков, активно вкладывали средства в развитие городской инфраструктуры и культуры. Так, в 1892 г. он передал Москве собрание картин, что впоследствии стало ядром Третьяковской галереи. «Моя идея была, с самых юных лет, наживать для того, чтобы нажитое от общества вернулось бы также обществу (народу) в каких-либо полезных учреждениях; мысль эта не покидала меня никогда во всю жизнь», – писал Третьяков 23 марта 1893 года дочери»[1], [2].

Плановая экономика СССР фактически уничтожила классическое предпринимательство, что привело к централизации решений и коллективизации управления. Однако уже в 1970–1980-е годы внутри крупных промышленных предприятий формировались зачатки внутреннего предпринимательства: рабочие бригады инициативно внедряли рационализаторские предложения и «соцсоревнование» для

улучшения качества производства. Характерными чертами корпоративной культуры были следующие:

- вертикальная структура подчинения и централизованная отчётность. Пятилетнее планирование и директивный контроль ограничивали экзогенное предпринимательство, но способствовали развитию эндогенных инновативных практик;

- коллективизм и рационализаторство. поощрение за перевыполнение норм порождало микро-«интрепренёрские» проекты внутри цехов, что стало прообразом современных корпоративных стартап-инкубаторов [5].

Современные государственные корпорации, включая ПАО «Газпром» и ОАО «РЖД», сохраняют элементы административной модели, но внедряют программы наставничества и передачи опыта, что фиксируется в их нормативных документах.

С конца 1990-х годов наблюдается трансформация корпоративной культуры в сторону адаптации западных моделей. Особенно выражена эта тенденция в ИТ-секторе. Характерными чертами корпоративной культуры стали следующие:

- горизонтальные управленческие структуры. Такие компании, как «Яндекс» и Ozon, минимизируют число уровней иерархии, что способствует ускорению процессов принятия решений и росту гибкости;

- автономия сотрудников как элемент повышения мотивации. Эффективность оценивается по системе KPI, при этом управление временем остаётся на усмотрение работника, что повышает внутреннюю вовлечённость;

- рост инвестиций в НИОКР. Для примера: при увеличении бюджета НИОКР компании «Яндекс» на 20 % в год, наблюдается сопоставимый прирост новых продуктовых направлений. Это коррелирует с инновационной активностью и капитализацией. Согласно отчёту 10-К: «Критическим фактором нашего успеха стала культура, которая ценит и стимулирует командную работу и инновации».[3]

- институт корпоративного обучения. Создание внутренних университетов и наставнических программ функционально воспроизводит гильдейскую модель обучения.

Современная модель оценки вклада корпоративной культуры (включая программы развития предпринимательства) выглядит так:

$$E = C \times (1 + \alpha + \beta + \gamma), \quad 1)$$

где  $C$  – базовый уровень эффективности (100 %),  $\alpha$  – вклад формальных программ обучения и наставничества,  $\beta$  — эффект вовлечённости и доверия,  $\gamma$  – прирост от внутренних предпринимательских, подставим значения:

$$E = 100 \cdot (1 + 0,2 + 0,1 + 0,15) = 145\%$$

2)

Общая эффективность возрастает на 45 % по сравнению с базовой, при условии синергии всех факторов.

Эволюция корпоративной культуры в России демонстрирует переход от этики доверия и семейного управления к формализованной иерархии и далее – к гибким инновационным структурам.

Исторически купеческие гильдии обеспечивали преемственность ценностей и инвестирование в нематериальные активы. Советская модель внедрила принципы централизованного управления и формализма в отчётности. Современные высокотехнологичные компании реализуют синтетическую модель, комбинируя элементы исторических форм с актуальными управленческими подходами.

Таким образом, корпоративная культура представляет собой значимый экономический актив, инвестиции в который формируют долгосрочные преимущества: рост производительности, удержание квалифицированных сотрудников, ускоренное развитие бизнеса. Предпринимательская компонента, присутствующая на всех исторических этапах, усиливает устойчивость корпоративной модели. Интеграция предпринимательских практик в культуру повышает эффективность управления, снижает текучесть кадров и способствует укреплению конкурентоспособности.

### Список литературы

1. Боткина А. П. Павел Михайлович Третьяков в жизни и искусстве. - Москва : Государственная Третьяковская галерея, 1951, 308 с.
2. Токмакова Д. М. Современные тренды управления, экономики и предпринимательства: от теории к практике. Корпоративная культура в советской России: сборник трудов конференции. - Чебоксары: Среда, 2023. - С. 29-31.
3. Корпоративный кодекс Яндекс. Официальный сайт. URL:<https://yandex.ru/company/rules/code/> (дата обращения: 26.03.2025)
4. Ромашов О.В. Формирование корпоративной культуры в условиях модернизации экономики // Вестник МГЛУ. 2012. № 8. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=18235670> (дата обращения: 01.04.2025)
5. Ульянова А. С. Корпоративная культура в современной российской организации // Вопросы истории, археологии, политических наук и регионоведения: сборник материалов XIV Всероссийской (с международным участием) научной конференции студентов, магистрантов, аспирантов и молодых ученых 2019. № 14. С. 223-227. URL: <http://vital.lib.tsu.ru/vital/access/manager/Repository/vtls:000660371> (дата обращения: 1.04.2025).

## **ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ МЕЖДУ РОССИЕЙ И США**

Экономические связи между США и Россией имеют длительную историю. Первые дипломатические отношения между США и Россией были установлены 5 ноября 1809 году. Несмотря на некоторые различия США и России, на протяжении 200 лет обе страны всегда проявляли повышенный интерес друг к другу. Но даже на фоне потенциального роста отношений между двумя державами, в последнее десятилетие межгосударственные отношения США и России остаются весьма напряженными, что непосредственным образом сказывается на ходе торгово-экономического сотрудничества.

Напряжённые отношения обусловлены внешнеполитическими ситуациями, которые привели к началу санкционных мер против России, например, кризис в Украине, в следствие которого в состав Российской Федерации вошёл Крым. Сначала в 2014 г., согласно официальной статистике, в несколько раз упали объёмы капиталовложений в экономики друг друга: объём прямых накопленных американских инвестиций в России сократился в 10 раз, российских в США – в три с небольшим раза. Затем в 2015 г. на треть уменьшился российско-американский товарооборот (примерно на 10 млрд долл., в соответствии с официальной статистикой обеих стран). Это падение связано как с экономическими, так и с политическими факторами. К первым относятся экономическая рецессия в России 2015 – 2016 гг. и падение обменного курса рубля, ударившее по российскому импорту. Ко вторым – начавшаяся в 2014 г. новая российско-американская конфронтация и применение Вашингтоном антироссийских санкций как одного из ее главных инструментов.

Несмотря на санкционную политику в 2014 – 2015 году по отношению к России, взаимодействия между двумя странами продолжались базироваться на небольшом уровне. В 2021 году (по данным ФТС России) двусторонний товарооборот увеличился по сравнению с 2020 г. на 44,1%, составив 34,4 млрд долл. Соединенные Штаты заняли 5-е место среди ведущих торговых партнеров страны с долей в 4,4%. Одновременно, согласно американской статистике, Россия занимала только 23-е место среди торговых партнеров США по объему товарооборота с долей в 0,8%. Это свидетельствует об асимметричной зависимости и заинтересованности сторон в развитии торговых отношений.

Уже в конце февраля 2022 г. США объявили, что ввели крупнейшие в истории санкции в сфере торговли, которые нацелены на лишение ряда секторов российской экономики (оборонно-промышленный комплекс, самолето- и судостроение, ИКТ (информационно-коммуникационные технологии) и пр.). Прежде всего это касается широкой номенклатуры высокотехнологичной продукции. С марта 2022 г. Соединенные Штаты также начали поэтапно вводить запреты на импорт товаров из России – все углеводороды (нефть, нефтепродукты, СПГ и уголь), предметы роскоши (включая морепродукты, спиртные напитки, обработанные алмазы) и пр. 10 ноября Министерство торговли США объявило, что больше не будет рассматривать Россию как рыночную экономику в своих антидемпинговых расследованиях. Эта дискриминационная мера ухудшает условия деятельности российских экспортеров, прежде всего металлургической и химической продукции, на американском рынке.

Установление высоких пошлин и запреты привели к тому, что ввоз российской продукции из стали, некоторые виды алюминиевой продукции, минералов и руды, химические соединения, резину, древесину, бумагу, компоненты авиатехники и пр. почти сразу обнулился. В сложившихся условиях отечественные экспортеры вынуждены частично переориентировать свои поставки на другие страны, прежде всего крупные азиатские экономики. Это требует дополнительных расходов на выстраивание новых транспортно-логистических цепочек и системы платежей, тогда как прибыльность этих рынков менее значима.

В свою очередь, американские компании ищут новых поставщиков или повышают цены на внутреннем рынке, чтобы компенсировать возможное увеличение расходов. В связи с этим Управление по контролю за иностранными активами (Office of Foreign Assets Control – OFAC) Министерства финансов США после консультаций с бизнесом пересматривает в сторону смягчения ряд санкций или даже отменяет их.

Все перечисленные негативные факторы поспособствовали сокращению темпа двустороннего оборота в рекордных показателях за всё двадцатилетие. уже в начале второго полугодия 2022 г. взаимный товарооборот (по оценке ФТС России) существенно сократился (примерно на 65%) по сравнению с 2021 г. Затронуты и другие сферы двусторонних торгово-экономических отношений, включая поставки услуг и трансфер технологий.

Однако нельзя сказать об окончательном разрыве потенциала внешнеэкономического сотрудничества между Россией и США. Даже несмотря на «крупнейшие санкции в сфере торговли», Соединённые Штаты не стали повышать тарифы на ряд металлов из России, которые имеют стратегическое значение для национальной экономики: изделия из чугуна, металлы платиновой группы (палладий, платина, родий и пр.), никель, титан, а также обогащенный уран. Хотя с 2022 года

увеличивались запреты, за это время примерно четверть российского экспорта (по стоимости) в США пока не затронуто эмбарго или высокими тарифными барьерами. Необходимо также обратить на сегодняшнюю мировую обстановку в связи с действиями администрации Дональда Трампа. Наблюдаются позитивные контакты между США и Россией, что вполне могут привести к сотрудничеству в различных аспектах, в том числе экономических.

### **Список литературы**

1. Багдасарян К. М. Влияние санкций на перспективы российско-американских торгово-экономических отношений. // Экономическое развитие России. 2023. № 1. С. 22-27.
2. Панишко Е. П. Внешнеторговые отношения между Россией и США: особенности и тенденции // Таможенная политика России на Дальнем Востоке. 2020. № 3(92). С. 37–45.
3. Гордиенко Д. В., Ганин А. В. Американская санкционная политика в отношении России // Вестник МФЮА. 2023. №. 2. С. 43-71.
4. Шохин А. Н. Экономическое сотрудничество России и США в условиях неопределенности. - М.: 2019. 48 с. URL: <http://rspp.ru/document/1/c/b/....pdf> (дата обращения: 1.04.2025).

**Перелыгин С. О., Кулеева Э. К.**

студенты 1 курса экономического факультета СГУ имени Н.Г. Чернышевского

### **НЕОБХОДИМОСТЬ ЦЕЛЕНАПРАВЛЕННОГО ФОРМИРОВАНИЯ И ПОДДЕРЖАНИЯ ПОЗИТИВНОЙ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ В ОРГАНИЗАЦИЯХ**

Под корпоративной культурой следует понимать совокупность ценностей, убеждений, норм, которые формируют склонность людей, работающих в организации, к определенному поведению. Она является сущностью, которая для каждой организации уникальна и формируется под влиянием множества внешних и внутренних факторов. В современных реалиях, характеризующихся постоянными экономическими и политическими потрясениями, хорошо развитая корпоративная культура необходима для устойчивости организации в условиях постоянно меняющейся внешней среды, преодоления возникающих трудностей и поддержания динамики развития. Именно с помощью ценностей и норм, которые разделяются всеми членами организации, может создаваться сплоченность коллектива, результативные команды для решения непрограммируемых задач,

осознанность важности для каждого организационных проблем, что улучшает эффективность деятельности организации.

Руководителю организации с сильной корпоративной культурой значительно легче управлять подчиненными, так как отпадает необходимость уделять большое количество времени на регулирование их поведения. Если работник принимает и разделяет данную культуру, то в скором времени она начинает самостоятельно регулировать его поведение. Также, сформированная уникальная корпоративная культура в восприятии партнеров и потребителей является одним из важнейших факторов конкурентоспособности. Этим обуславливается необходимость формирования и поддержания корпоративной культуры в любой организации. Существуют следующие подходы к формированию корпоративной культуры по типу отношений между работниками и руководителями:

1) «топ-даун» подход предполагает, что корпоративная культура организации целенаправленно разрабатывается на верхних уровнях, исходя из миссий и целей организации, после чего распространяется от верхних уровней к нижним. Преимуществом данного подхода является быстрое распространение ценностей по организации. Но при таком подходе может возникнуть недовольство и сопротивление сотрудников изменениям, инициированным на верхних уровнях;

2) «боттом-ап» подход. При таком подходе формирование корпоративной культуры происходит снизу – вверх. Сотрудники формируют основные ценности и принципы организации, которые должны разделяться всеми её членами. Преимуществом такого подхода является вовлечение работников в управление организацией, за счёт чего у них формируется преданность к компании, чувство причастности и положительное отношение к изменениям. К минусам можно отнести огромные временные затраты в сравнении с «топ- даун» подходом, так как возникает необходимость учитывать мнения многочисленных работников нижних уровней организации;

3) смешанный подход сочетает в себе преимущества первых двух. Предполагается, что топ менеджмент разрабатывает основные ценности и принципы, а далее персонал более низких уровней привлекается к утверждению и корректированию предложенной корпоративной культуры;

4) спонтанный подход. Руководство компании допускает, что корпоративная культура формируется стихийно, на основе отношений между сотрудниками и их поведения [1].

Для организации очень важно не допускать только лишь стихийного формирования культуры, так как для более эффективного и результативного функционирования необходимо формировать позитивную корпоративную культуру. Под позитивной корпоративной

культурой понимают культуру, которая положительно влияет на результаты деятельности организации, негативная культура, наоборот, мешает развитию и функционированию. Стихийное формирование корпоративной культуры не всегда может положительно влиять на деятельность организации. Например, новые сотрудники могут приносить в организацию своё мировоззрение, убеждения, ценности и принципы. Из совокупности вкладываемых каждым сотрудником элементов и формируется некоторая атмосфера внутри организации – стихийно сформированная культура, которая не всегда является позитивной, потому что не согласуется с ценностями, миссиями и целями организации, разрабатываемыми на более высоких уровнях.

В случаях, когда руководство компании осознает важность целенаправленного формирования позитивной корпоративной культуры, необходимо проанализировать текущее состояние и уровень культуры, чтобы определить исходную точку, необходимую для будущей оценки деятельности. На следующем этапе следует определить миссию, цели и базовые ценности компании, разработать и привить сотрудникам идеологию, которой им необходимо будет придерживаться в работе. Идеология – центр организации, который включает в себя идеи и положения философии организации, разделяемой на всех уровнях. Она должна согласовываться с миссией и целями организации. Формирование корпоративной культуры может осуществляться с применением разных методов, таких как создание и внедрение корпоративного кодекса, стимулирование желаемого поведения, реализация корпоративных программ, образцовое поведение руководителей и другие. Необходимо учитывать, что сформированная корпоративная культура не является конечным результатом, далее необходимо заниматься её поддержанием, потому что культура изменяется, развивается вместе с организацией.

Факторами поддержания корпоративной культуры в организации являются:

- подбор персонала по ценностям. Задачей подбора персонала является определение и отбор кандидатов, подходящих под требования организации. В подборе необходимо учитывать совместимость и соответствие ценностей кандидата с корпоративной культурой организации;

- деятельность руководителей организации. Формируя собственный взгляд на корпоративную культуру, руководители высшего звена задают направление развития организации. Они сами подбирают и обучают менеджеров среднего звена, так как необходимо обеспечить сохранение и поддержание культурных традиций руководства. Менеджеры должны быть образцами поддержания корпоративной культуры, так как несоответствие между корпоративной культурой и поведением руководителей может подрывать её авторитет;

– процессы адаптации и социализации сотрудников в организации. Под социализацией подразумевается адаптация, включающая освоение новых ценностей и норм. Самая важная стадия социализации – вступление новых сотрудников в организацию. На этой стадии организация пытается сформировать образцовое поведение нового сотрудника. Новые сотрудники, которые по каким-то причинам не смогли приблизиться к поведению, ожидаемому организацией, рискуют быть уволенными. Организация на протяжении всей трудовой жизни работников занимается их социализацией, но менее интенсивно [2].

Подводя итог, можно сделать вывод, что любая современная организация должна стремиться к целенаправленному формированию и поддержанию корпоративной культуры, так как это эффективный инструмент улучшения результативности, значительно помогающий в постоянно меняющихся условиях внешней среды и комплексно улучшающий показатели деятельности работников, целенаправленное формирование и поддержание которого увеличивает эффективность организации в сравнении со стихийным подходом. Корпоративная культура является стержнем организации, и её формирование должно быть сознательной потребностью любого предприятия, а менеджеры должны эффективно использовать разные способы и методы её формирования, учитывая особенности организации.

### **Список литературы**

1. Кропачев М. А. Социальные функции корпоративной культуры в современных условиях // Проблемы Марийской и сравнительной филологии: Сборник статей I Международной научно-практической конференции, Йошкар-Ола, 20 октября 2023 года. – Йошкар-Ола: Марийский государственный университет, 2023. С. 239-246. EDN UYXYER.
2. Тарутин Н. В. Методы формирования и поддержания корпоративной культуры в организации // Молодёжная наука 2024: технологии инновации : Материалы Всероссийской научно-практической конференции, молодых учёных, аспирантов и студентов, посвящённой Десятилетию науки и технологий в Российской Федерации, Пермь, 08–12 апреля 2024 года. Пермь: ИПЦ Прокрость, 2024. С. 189-192. EDN VGGIJN
3. Божко Д. А. Понятие и функции корпоративной культуры // Образование и наука без границ: социально-гуманитарные науки. 2024. № 22. С. 144-148. EDN NAMCWQ.
4. Ключева К. И., Меньшикова М. А. Формирование корпоративной культуры организации: цели, задачи, функции, принципы и этапы / Трансформация систем управления: новые задачи и горизонты: Сборник материалов Международной научно-практической конференции, Курск,

27 апреля 2023 года / Под редакцией С.А. Гальченко. – Курск: Курский государственный университет, 2023. С. 510-514. EDNKRCXТА.

5. Миллер О. О. Специфика формирования корпоративной культуры / Тенденции развития современной науки: сборник трудов научно-практической конференции студентов и аспирантов Липецкого государственного технического университета, Липецк, 20 апреля 2022 года. – Липецк: Липецкий государственный технический университет, 2022. С. 729-732. EDN GTJKVA.

**Плисс Е. А.**

студент экономического факультета СГУ им. Н.Г. Чернышевского

### **ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ КАК КЛЮЧЕВОЙ НАВЫК ДЛЯ ЛИДЕРОВ**

В современном деловом мире эмоциональный интеллект (EQ) приобретает все большее значение для успешного руководства. Он охватывает умение определять, осознавать и контролировать собственные чувства, а также эмоции окружающих. Лидеры, обладающие развитым EQ, могут строить прочные связи, мотивировать коллективы и успешно улаживать разногласия, что положительно сказывается на общей продуктивности и удовлетворенности персонала. В условиях динамичной бизнес-среды эмоциональный интеллект позволяет лидерам приспосабливаться к переменам, поддерживать вовлеченность и создавать благоприятный климат в организации. Даная тема является актуальной, так как в настоящее время возрастает недопонимание межличностных взаимодействий на работе, культурное многообразие и потребность приспосабливаться к новым обстоятельствам. Руководители, обладающие развитым эмоциональным интеллектом, не только принимают более взвешенные решения, но и мотивируют свои команды, что превращает EQ в жизненно важный компонент успешного руководства в современном бизнесе.

Успешные руководители, будь то известные бизнесмены или директора крупных компаний, утверждают, что именно развитый эмоциональный интеллект (ЭИ) помогает им эффективно работать в условиях стресса, мотивировать коллектив и находить выход из сложных ситуаций. Тем не менее, несмотря на признанную значимость ЭИ, многие лидеры и управленцы в реальной работе уделяют недостаточно внимания развитию этих способностей. Вероятно, это обусловлено тем, что классические подходы к руководству отдают приоритет аналитическим и профессиональным компетенциям, отодвигая эмоциональную составляющую на задний план. Пренебрежение эмоциональным

интеллектом, тем не менее, способно негативно отразиться на сплоченности коллектива, затруднить общение между сотрудниками и, в конечном счете, привести к падению производительности. Следовательно, необходимо внедрять развитие ЭИ в корпоративную философию, уделяя внимание не только навыкам управления задачами, но и обучению сотрудников распознаванию и контролю собственных эмоций, а также эмоций окружающих. В результате организации смогут сформировать более благоприятную и эффективную атмосферу труда, стимулирующую новаторство и развитие. Действительно, наблюдается четкая зависимость между финансовыми успехами компании и наличием у ее руководителей развитой эмпатии, что положительно сказывается на ее результативности и общей эффективности. Для достижения оптимальных результатов необходимо гармоничное сочетание рационального и эмоционального интеллекта, впоследствии это приводит к значительным успехам, увеличению продуктивности и улучшению общей деятельности предприятия или организации. Для получения наилучших показателей требуется сбалансированное взаимодействие логического и эмоционального интеллекта. Это способствует успешной реализации целей, увеличению продуктивности и общему повышению эффективности работы предприятия или организации.

Вместе с тем, существуют научные работы, ставящие под сомнение критическую важность эмоционального интеллекта в деловой среде. Сам факт наличия подобных контраргументов говорит об определенной зрелости в изучении данного вопроса. Например, профессор Адам Грант из Университета Пенсильвании в своих исследованиях не обнаружил корреляции между результатами тестов на эмоциональный интеллект и фактическими достижениями в бизнесе. Несмотря на критику его методологии со стороны Гоулмана и других экспертов, Майер еще в 2002 году в своей статье для HBR отметил, что эмоциональный интеллект не является единственным фактором, определяющим успех лидера. Высококласный стратег, способный увеличивать прибыль, может привлекать и удерживать талантливых сотрудников, даже не имея с ними тесных личных связей. Однако, создание прочных межличностных связей всегда является дополнительным преимуществом.

В мире немало выдающихся лидеров, чей эмоциональный интеллект сыграл ключевую роль в их успехе. Примеры можно найти как среди знаменитых предпринимателей, так и в других сферах деятельности. Особенно показателен случай Сэти Наделлы, возглавившего Microsoft в трудное для компании время. Она утратила лидирующие позиции в технологической индустрии, а репутация компании была далека от идеальной. Но благодаря высокому уровню эмоционального интеллекта, Наделла не только вернул доверие к Microsoft, но и произвел трансформацию ее корпоративной культуры.

Важной чертой его руководства стало умение разрушить корпоративные барьеры, что позволило наладить более эффективное и прозрачное общение между отделами. Он мотивировал команду искать новые подходы и развивать новаторство, поощряя их начинания и давая возможность для проб и ошибок. Наделла демонстрировал чуткость, осознавая опасения и сомнения сотрудников в период преобразований. Внимание уделялось не только технологиям, но и эмоциональному комфорту коллектива. Он поддерживал, воодушевлял и показывал, как справляться с вызовами. Этот метод стал решающим в возрождении Microsoft.

Таким образом, эмоциональный интеллект представляет собой способность понимать, управлять и анализировать собственные. Люди, обладающие развитым эмоциональным интеллект, эффективно регулируют и оценивают свои эмоции. Это способствует более продуктивному общению с коллегами и членами команды, что в свою очередь повышает результативность и успехи компании.

Развитый эмоциональный интеллект укрепляет социальные навыки руководителя, делая его поведение более убедительным, логичным, организованным, требовательным, упорным и четким, когда это необходимо. В связи с этим, эмоциональный интеллект играет первостепенную роль в достижении успеха.

### **Список литературы**

1. Миллиардов А. Эмоциональный интеллект для лидеров. Как управлять своими эмоциями и эмоциями команды. Литрес : [сайт]. URL: <https://www.litres.ru/book/andrey-milliardov/emocionalnyy-intellekt-dlya-liderov-kak-upravlyat-svoimi-71471296/chitat-onlayn/> (дата обращения: 21.04.2025).
2. Ованс А. Эмоциональный интеллект как ключевой навык лидера. URL: <https://psycho.ru/library/1316> (дата обращения: 21.04.2025)
3. Харпер Ж. Эмоциональный интеллект: как влиять на команду и получать от нее максимум. РБК: [сайт]. URL: <https://pro.rbc.ru/lecture/6362850d9a7947d800cb8565> (дата обращения: 21.04.2025).

**Полищук Е. С.**

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

### **НЕСТАНДАРТНЫЕ ФОРМЫ ПОТРЕБЛЕНИЯ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ**

Феномен потребления широко изучается в социальных науках, включая экономическую теорию, социологию рынков, маркетинг и поведенческую экономику. Потребительское поведение далеко не всегда соответствует логике рационального выбора. Как показывают исследования, люди регулярно отходят от продуманных стратегий потребления, пренебрегая расчетом выгод и издержек. Такие поведенческие модели объясняются сложным переплетением различных факторов. Наряду с экономическими соображениями, значительную роль играют: эмоциональные импульсы, социальные установки и психологические особенности. Эти компоненты тесно взаимосвязаны в реальном процессе принятия потребительских решений, и лишь аналитическое моделирование позволяет их дифференцировать. Подобные отклонения от рациональной модели поведения представляют особый интерес для исследователей, так как демонстрируют ограниченность традиционных экономических подходов.

Важно отметить, что иррациональные с точки зрения экономической теории действия потребителей зачастую имеют глубокую социально-психологическую подоплеку. Они отражают сложную природу человеческого поведения, которое не сводится к простой калькуляции выгод и затрат. Более того, решения потребителей зачастую противоречат собственным экономическим интересам – как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде. Однако, как отмечает В.В. Радаев в своей недавней работе (2025), существуют особые формы потребительской активности, которые "выходят за рамки традиционных аналитических схем и требуют специального концептуального осмысления, оставаясь мало исследованными" [1, с. 55]. В этом контексте особенно ценными представляются наблюдения Ильина В. И. о том, что "современное потребление давно перестало быть просто удовлетворением нужд, превратившись в сложный язык социальной коммуникации"[4, с.10]. Такие формы потребительской активности можно обозначить как нестандартные, поскольку они отличаются от общепринятых норм по двум ключевым критериям:

- ограниченная распространенность – подобные практики носят эпизодический или нишевый характер и охватывают сравнительно небольшую долю потребителей (обычно не более 10–20%);

- отход от рациональных моделей – они противоречат классической экономической парадигме, согласно которой покупатель последовательно оценивает выгоды и издержки, стремясь к максимизации полезности.

В реальности же потребители нередко действуют вопреки логике рационального выбора: совершают незапланированные покупки, пренебрегают долгосрочной выгодой или руководствуются неэкономическими мотивами. Их поведение представляет собой сложный

синтез экономических, эмоциональных и социальных факторов, которые невозможно строго разделить.

Хотя изучение подобных отклонений традиционно относится к сфере поведенческой экономики и экономической психологии, в данной работе акцент сделан на экономико-социологическом подходе. Основное внимание уделяется не индивидуальным психологическим особенностям, а социальным взаимодействиям и культурным контекстам, влияющим на потребительские решения.

Таким образом, к основным формам нестандартного потребления следует относить следующие его проявления.

1. Паническое потребление (ажитажный спрос) – массовые закупки товаров «про запас» в условиях реального или ожидаемого дефицита (например, во время кризисов). Оно представляет собой «иррациональную реакцию на реальную или мнимую угрозу дефицита». Для этой формы потребления также характерно создание стратегических запасов, игнорирование реальных потребностей и волнообразный характер распространения. Важно отметить, что СМИ и социальные сети подпитывают иррациональную реакцию, что часто приводит к реальному дефициту даже при изначальном достаточном наличии товаров.

2. Импульсивное потребление – спонтанные покупки под влиянием сиюминутных желаний, без предварительного планирования. Здесь в первую очередь выступает эмоциональная основа (а не рациональный расчет), и влияют на такое поведение следующие факторы: маркетинговые триггеры (распродажи, спецпредложения), особенности мерчендайзинга, личностные характеристики потребителя, а также ситуационный контекст.

3. Компulsive потребление (шопоголизм) – навязчивое приобретение товаров как способ регуляции эмоционального состояния, часто ведущее к финансовым проблемам. Это патологическая форма потребительского поведения. В этом случае важную роль играют психологические механизмы (компенсация стресса и тревожности, временное повышение самооценки). Зачастую такое потребление приводит к потере контроля над расходованием средств и последующему чувству вины.

4. Статусное потребление – выбор товаров, подчеркивающих социальное положение, демонстрирующих неравенство (престижные бренды, демонстративная роскошь). Данная форма нерационального потребления способствует, помимо прочего, конструированию идентичности и повышению или поддержанию статуса, указывая на социальную дифференциацию.

5. Этичное потребление – предпочтение продукции, соответствующей моральным или политическим принципам, отражающее

гражданскую позицию и ценностные ориентации (экологичность, справедливая торговля и т. д.).

Радаев В. В. выделяет «эмоционально-нагруженные формы», которые в большей степени связаны с индивидуальными психологическими процессами, поскольку в их основе лежат аффективные реакции, а не рациональный расчет. В их число входят: паническое, импульсивное и компульсивное потребление, тогда как социально-ориентированные, сопряженные с групповыми динамиками, включают в себя статусное и этическое потребление. Однако, как будет показано далее, эмоционально-нагруженные формы также зависят от социальных норм и внешних обстоятельств [3, с.62].

Ильин В. И. подчеркивает, что "различные формы нестандартного потребления по-разному вписываются в социальный контекст: от разрушительных (компульсивное) до конструктивных (этичное)" [2, с.18].

Значение нестандартных практик можно оценить по следующим проявлениям. Несмотря на относительно малую распространенность, эти формы потребления играют важную роль в экономической дестабилизации (например, панические закупки могут провоцировать временные кризисы предложения.), также в индикации социальных трендов (так, рост этического потребления отражает изменение общественных ценностей). Наконец, психологический аспект – импульсивное и компульсивное поведение сигнализируют о повышении уровня тревожности в обществе.

При этом нестандартное потребление редко становится основой повседневных покупок. Большинство товаров приобретается в рамках рутинных, рациональных схем. Однако даже единичные случаи отклонений могут влиять на общие паттерны поведения, формируя новые тенденции.

Таким образом, нестандартное потребление – это гетерогенное явление, объединяющее разнородные практики, которые, однако, сходны в одном: они выходят за рамки традиционных экономических моделей, демонстрируя сложную взаимосвязь между рынком, эмоциями и социокультурными факторами. Границы между стандартным и нестандартным поведением подвижны и зависят от интерпретации самих потребителей, а критерии выделения нестандартных форм основаны на мотивации, а не на самих товарах. Как отмечают ведущие специалисты в этой области, понимание нестандартных форм потребления становится особенно актуальным в условиях усложняющейся социально-экономической реальности, требующей более гибких и комплексных подходов к анализу человеческого поведения, а изучение этих практик должно основываться на междисциплинарном подходе, сочетающем экономический, социологический и психологический анализ.

### Список литературы

1. Радаев В. В. Нестандартное потребление. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2025. С. 10-27. С. 49-77 .
2. Ильин В. И. Драматургия потребления: социально-философский анализ. – СПб.: Интерсоцис, 2018. - 320 с.
3. Радаев В. В. Социология потребления: основные подходы. М.: Издательский дом Высшей школы экономики, 2020. - 456 с.
4. Радаев В. В. Нестандартные практики потребления в цифровую эпоху // Журнал социологии и социальной антропологии. Т. 26. 2023. № 2. С. 45-78.

**Росличенко А. Д.**

студент 1 курса магистратуры экономического факультета  
СГУ им. Н.Г. Чернышевского

## ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГА В РОССИИ

Цифровой маркетинг в России развивается стремительными темпами, что связано с глобальными изменениями в цифровых технологиях и поведении потребителей. В условиях быстро растущего числа интернет-пользователей, бурного развития мобильных технологий и увеличения объемов онлайн-торговли важным становится понимание тех тенденций, которые будут определять рынок в ближайшие годы. В данной статье рассмотрим основные тенденции цифрового маркетинга в России (см. табл.).

Таблица – Основные тенденции цифрового маркетинга

| № | Тенденция                        | Ключевая статистика                                                 | Источник              | Комментарий                                                |
|---|----------------------------------|---------------------------------------------------------------------|-----------------------|------------------------------------------------------------|
| 1 | Видеомаркетинг и short-video     | 82% интернет-трафика в РФ — видео, до 60% — ролики до 60 сек        | SimilarWeb, 2024      | Короткие видео лидируют по вовлечённости и распространению |
| 2 | Мобильное потребление контента   | 75% пользователей в России потребляют контент с мобильных устройств | DataReportal, 2024    | Адаптация под смартфоны — критически важна                 |
| 3 | Отказ от third-party cookies     | Google отключает сторонние cookies в Chrome в 2025 году             | Google, 2024          | Акцент на конфиденциальность и собственные данные          |
| 4 | Использование first-party данных | 68% российских компаний увеличили инвестиции в first-party data     | CNews Analytics, 2024 | Помогает строить персонализированный маркетинг             |
| 5 | Развитие маркетинга влияния      | 56% потребителей 18–34 лет доверяют рекомендациям блогеров          | Deloitte, 2023        | Эффективный канал продаж и построения лояльности           |

|   |                                    |                                                                                      |                      |                                                   |
|---|------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|---------------------------------------------------|
| 6 | Рост значимости микроблогеров      | 40% брендов в РФ работают с инфлюенсерами до 50 тыс. подписчиков                     | HypeAuditor, 2024    | Лучше вовлекают и таргетируют, чем звёзды         |
| 7 | Вовлечённость в коротких видео     | Reels и Shorts в 1.5–2 раза выше по вовлечённости, чем обычные посты                 | Meta / YouTube, 2024 | Высокий вирусный потенциал                        |
| 8 | CDP и аналитика в реальном времени | Рост рынка CDP в РФ на 34% за 2024 год                                               | TAdviser, 2025       | Позволяет анализировать данные «на лету»          |
| 9 | Рост социальных сетей              | В 2024 году активность пользователей в ВКонтакте выросла на 23%, в Telegram — на 18% | Mediascope, 2024     | Соцсети становятся ключевыми каналами продвижения |

Источник: составлено автором

Одной из современных тенденций цифрового маркетинга в России становится развитие и рост социальных сетей как ключевых каналов продвижения. Социальные сети продолжают удерживать ведущие позиции среди цифровых каналов продвижения в России. В 2025 году Россия насчитывает 133 миллиона интернет-пользователей, что составляет более 92% от населения страны. Социальные сети не только остаются важными средствами общения, но и становятся мощными маркетинговыми инструментами. ВКонтакте, Instagram, Telegram и Одноклассники предоставляют бизнесу доступ к обширным аудиториям, что делает их основными платформами для рекламных активностей. Согласно исследованиям, в 2024 году 60% рекламных бюджетов российских компаний было направлено на таргетированную рекламу в социальных сетях [1].

Это свидетельствует о возрастающем влиянии социальных платформ, которые позволяют брендам эффективно настраивать рекламные кампании и работать с большими объемами данных о потребительских предпочтениях.

Автоматизация маркетинга с помощью искусственного интеллекта (ИИ) – это еще одна тенденция развития цифрового маркетинга в России. Использование искусственного интеллекта и автоматизация процессов стали важными компонентами цифрового маркетинга. На сегодняшний день 97% рекламных агентств в России применяют ИИ в своих стратегиях [2]. Эти технологии помогают оптимизировать множество процессов, включая создание контента, настройку рекламных кампаний, анализ эффективности и управление бюджетами. ИИ также активно используется для прогнозирования потребительского поведения, создания персонализированных предложений и динамического ценообразования,

что позволяет быстро адаптировать маркетинговые стратегии. Машинное обучение помогает анализировать большие объемы данных, выявлять скрытые паттерны в поведении пользователей и предсказывать их будущее поведение, что помогает снизить рекламные расходы и повысить эффективность рекламы.

Следующая тенденция - рост популярности видеомаркетинга и short-video форматов. В 2025 году короткие видеоролики форматов Reels, YouTube Shorts, клипов ВКонтакте и TikTok окончательно закрепились в повседневном медиапотреблении пользователей. Согласно аналитике SimilarWeb, до 82% всего интернет-трафика в России в 2024 году приходится на видеоконтент, при этом наибольшую долю занимают ролики длительностью до 60 секунд [3]. Это связано с изменениями в поведении аудитории — люди стремятся быстро получать информацию, предпочитая визуальные форматы тексту и длинным видео.

Короткие видео становятся мощным инструментом в арсенале брендов. Компании используют их не только для развлекательного контента, но и для:

- нативной рекламы, которая воспринимается органично;
- сторителлинга, рассказывающего о ценностях и миссии бренда;
- объяснения сложных продуктов или услуг в упрощённой визуальной форме (explainer-видео, демо).

Short-video форматы дают брендам возможность быстро захватить внимание аудитории, вызвать эмоциональный отклик и получить высокий уровень вовлечённости. В условиях клипового мышления это особенно важно. Более того, алгоритмы платформ (в частности TikTok и VK) активно продвигают такие ролики, обеспечивая вирусный эффект при удачном попадании в интересы целевой аудитории.

Рост значимости first-party данных [4] и отказ от third-party cookies. На фоне глобального тренда на защиту персональных данных и отказа от сторонних cookie-файлов (third-party cookies), компании в России начинают всё активнее строить собственные инфраструктуры сбора и обработки клиентской информации — так называемые first-party данные. Эти данные собираются напрямую от пользователей через:

- формы регистрации и опросов;
- взаимодействие с сайтом или приложением;
- активности в личных кабинетах и подписках;
- программы лояльности и сервисные обращения.

First-party data становится ключом к персонализации маркетинга, более точному таргетингу и соответствию требованиям законов о конфиденциальности (например, ФЗ-152 в РФ и GDPR в ЕС).

В 2025 году особенно заметен рост инвестиций в CDP (Customer Data Platform), системы сквозной аналитики, CRM и BI-решения, позволяющие анализировать поведение клиентов в реальном времени,

строить омниканальные стратегии, отслеживать эффективность кампаний на всех этапах воронки. Все это позволяет не просто собирать данные, а превращать их в actionable insights — конкретные действия, которые улучшают пользовательский опыт и бизнес-показатели.

Развитие маркетинга влияния (инфлюенсеров) [5] – это еще одна актуальная тенденция в развитии цифрового маркетинга в России. Маркетинг влияния в России продолжает набирать обороты, становясь всё более зрелым и структурированным. На первый план выходят микро- и наноинфлюенсеры — блогеры с небольшой, но лояльной и вовлечённой аудиторией, часто работающие в нишах (фитнес, образование, финансы, геймерство, локальные сообщества и т.д.).

Бренды всё чаще видят в таких коллаборациях не только инструмент охвата, но и способ повышения доверия к продукту (особенно среди поколений Z и Alpha), и канал влияния на конечные действия – покупки, регистрацию, репосты, и инструмент долгосрочного взаимодействия, а не разовых интеграций. В 2025 году маркетинг влияния включает в себя следующие элементы:

- чёткие KPI (охват, вовлечённость, переходы, продажи);
- прозрачную аналитику и системы трекинга;
- бренд-амбассадорство, где инфлюенсер становится не просто рекламным лицом, а частью команды, участвующей в развитии продукта.

Такая эволюция позволяет выстраивать глубокую связь между брендом и аудиторией через доверие и аутентичность, что особенно важно в условиях рекламной перегрузки и общего недоверия к классическим форматам продвижения.

В заключение еще раз подчеркнем, что цифровой маркетинг в России продолжает развиваться и адаптироваться к изменениям, происходящим в глобальной и локальной среде. В 2025 году важнейшими тенденциями цифрового маркетинга будут оставаться использование социальных сетей, персонализация контента с помощью искусственного интеллекта, мобильный маркетинг, а также внедрение новых технологий для оптимизации маркетинговых процессов. Для успешной работы на цифровом рынке российским брендам необходимо не только отслеживать данные тенденции, но и быть готовыми адаптировать свои стратегии с учетом потребностей современной аудитории.

### **Список литературы**

1. Аудитория и активность в социальных сетях в России. URL: <https://mediascope.net/research/social-media-russia-2024> (дата обращения: 25.04.2025).
2. Аналитика вовлечённости форматов Reels и Shorts, 2024. URL: <https://meta.com/research/reels-insights-2024> и <https://blog.youtube/news-and-events/youtube-shorts-2024> (дата обращения: 25.04.2025).

3. Обзор интернет-трафика в России, 2024. URL: <https://www.similarweb.com/ru/blog/insights/industry/rossiya-2024> (дата обращения: 25.04.2025).
4. First-party data: как компании работают с данными в 2024 году. URL: [https://www.cnews.ru/articles/2024-10-30\\_first\\_party\\_data](https://www.cnews.ru/articles/2024-10-30_first_party_data) (дата обращения: 25.04.2025).
5. Отчёт по рынку инфлюенс-маркетинга в России, 2024. URL: <https://hypeauditor.com/ru/reports/2024-russia> (дата обращения: 25.04.2025).

**Рубцов А. С., Трушакова К. Д.**

студенты 3 курса экономического факультета СГУ им. Н.Г. Чернышевского

## **РОЛЬ ФИНАНСОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ТРАНСФОРМАЦИИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА В РОССИИ**

Современный этап развития глобального финансового рынка характеризуется обострением конкуренции, и одним из важнейших факторов, определяющих конкурентоспособность, является активное внедрение финтех-инноваций в разработку банковских продуктов. Развитие финтех-стартапов и финансовых технологий в целом становится ключевой причиной, заставляющей банки пересматривать свои стратегии и выстраивать новые модели взаимодействия. В настоящее время практически не осталось банковских операций, которые не предлагались бы современными финтех-компаниями. При этом данные операции часто отличаются более низкой стоимостью, большим удобством и повышенной оперативностью. В результате, банки, традиционно выступающие посредниками в финансовых операциях, теряют свою клиентуру в пользу возникающих финтех-компаний, в том числе так называемых «необанков». Рассмотрим подробнее, что подразумевается под термином «финтех» и какие технологии он включает в себя.

Финтех (финансовые технологии) представляет собой оказание финансовых услуг с применением современных инновационных подходов, таких как Big Data, искусственный интеллект, машинное обучение, а также блокчейн-технологии, облачные вычисления, биометрия и т.д. [3]

Представленный рисунок – это исследование компании PWC, показывает, что инновации приходят не из сферы финансовых услуг, а из различных источников, включая технологические компании, интернет-магазины и платформы социальных сетей.



Рисунок - Финансовые технологии и прорывные организации [5]

В современном мире FinTech выходит за рамки традиционного финансового рынка и находит отражение не только в финансах, но и в смежных областях, охватывая IT-компании, электронную торговлю и социальные медиа. Такое всестороннее проникновение указывает на конвергенцию финансового мира.

FinTech как явление возник на пересечении двух системных трендов – цифровизации общества и финансиализации экономики. Поскольку эти тренды носят объективный характер, можно сделать вывод об объективной природе FinTech. Следовательно, его влияние на экономику в целом и отраслевые рынки носит долгосрочный характер [4, с. 17].

В отличие от международных рынков, российский рынок финтех отличается крайне высокой степенью монополизации. Это означает, что основные тренды развития финансовых технологий в России сосредоточены преимущественно в крупнейших банках, а также, в меньшей степени, в телекоммуникационных и IT-компаниях. Данная ситуация обусловлена рядом факторов. Во-первых, российский финансовый рынок в целом уже достаточно насыщен, что создает определенные барьеры для входа новых игроков. Во-вторых, важную роль играет государственное регулирование, которое распространяется на значительную часть финансовых операций, влияя на условия конкуренции и развитие технологий в отрасли.

В целях содействия развитию российского финансового рынка и цифровизации экономики в конце 2016 года была создана Ассоциация

ФинТех, ключевой задачей которой является разработка и внедрение передовых технологических решений [1].

Главный принцип работы ассоциации – повышение эффективности оказания финансовых услуг, выражающееся в их более комфортном восприятии потребителями. Эксперты Ассоциации стремятся выявить потребности каждого участника и организовать совместную работу на площадке АФТ. Ассоциация консолидирует усилия участников рынка для достижения синергетического эффекта в решении бизнес, технологических и регуляторных вопросов.

Различные направления финтеха открывают широкие возможности для трансформации финансовой индустрии. Но какие конкретно финтех-решения уже сегодня доступны российским пользователям и бизнесу? И какие из них наиболее успешны?

Одним из первых направлений развития FinTech в России стало появление банковских мобильных приложений, когда в 2010 году Альфа-банк, ВТБ, UniCredit, Тинькофф Банк и Сбербанк заложили основу удобного мобильного банкинга. Инновации также активно развиваются в сфере платежей, которая включает в себя множество направлений, каждое из которых предоставляет возможности для автоматизации и внедрения новых технологий, таких как мобильные кошельки, мобильные платежи и оптимизация процессов онлайн-оплаты.

Ведущие розничные банки России, в числе которых выделяются Тинькофф Банк и Сбербанк, оказались лидерами технологических изменений, демонстрируя высокую скорость внедрения современных цифровых сервисов и инновационных решений, оказывающих значительное влияние на традиционную банковскую практику.

Примером инновационного подхода является активное внедрение Тинькофф искусственного интеллекта, в частности голосового ассистента для персонализации интерфейса, повышения точности рекомендаций, автоматизации финансовых задач и создания интерактивного контента, интересного для клиентов, что в совокупности улучшает клиентский опыт и взаимодействие с сервисами.

Другой инновацией банка стало создание платформы “Тинькофф Инвестиции”. Это значительно упрощает начало инвестиционной деятельности для новых клиентов. Платформа предлагает широкий спектр инвестиционных инструментов, что позволяет инвесторам диверсифицировать свой портфель. Технологическое развитие платформы включает в себя использование алгоритмов машинного обучения для предсказания рыночных тенденций и оптимизации инвестиционных портфелей. Также платформа предлагает образовательные ресурсы для инвесторов всех уровней подготовки. Важной особенностью является интеграция платформы с другими сервисами экосистемы, что позволяет пользователям легко переводить

средства между своим банковским счетом и брокерским счетом, а также управлять своими финансами в целом в одном приложении.

Развитие API-технологий представляет собой многообещающую область в FinTech. Мировой тенденцией является увеличение открытости данных, подтверждением чему служит внедрение Открытых API в более чем 80 странах мира. [2] API (англ. application programming interface) API – это программный интерфейс, который позволяет финансовым учреждениям получать доступ к данным и функциональности от сторонних поставщиков. Аналитика пользователей показывает, что, самые востребованные продукты – автоматизация получения выписок, платёжных поручений и зарплатный проект. По данным ассоциации «ФинТех», использование API в финансовой сфере к 2025 году увеличится вдвое по всему миру. Эта тенденция подтверждается аналитикой востребованности отдельных API-инструментов. Например, Sber API обрабатывает до 10 млн транзакций в день, а количество новых клиентов в 2024 году увеличилось в 3,5 раза. Одним из сдерживающих факторов широкого распространения банковских API является платная модель доступа и комиссионные сборы, которые могут значительно увеличивать финансовую нагрузку на бизнес. Затраты на каждое обращение к банковским данным могут составлять существенную часть бюджета, что вынуждает некоторые компании устанавливать лимиты на количество запросов.

В современном мире интеграция банковских финансовых сервисов становится не только технологическим решением, но и эффективным маркетинговым инструментом, способствующим повышению лояльности клиентской базы. Одним из примеров является использование сервисов ID-авторизации, которые позволяют клиентам входить на различные сайты через единое окно, избавляя их от необходимости создавать и запоминать множество учетных записей и беспокоиться о безопасности персональных данных.

Другой пример – интеграция кредитных модулей в интернет-магазины, позволяющая предоставить покупателям доступ к заемному финансированию непосредственно в процессе выбора товаров. Это не только повышает удобство для клиентов, но и расширяет возможности бизнеса, позволяя закрыть спрос со стороны тех покупателей, которые желают приобрести товары или услуги, но не готовы оплачивать их полную стоимость сразу, что, в конечном итоге, приводит к увеличению продаж.

Еще одним ярким примером использования финтеха является тренд на QR-изацию – повсеместное использование платежей по QR-коду как альтернативы традиционным банковским картам. Этот способ оплаты становится одним из наиболее перспективных и удобных для пользователей. Пользователи могут совершать покупки, просто сканируя

код с помощью своего смартфона, что исключает необходимость в физической карте или наличных деньгах. Платежи по QR-коду предлагают множество преимуществ как для потребителей, так и для бизнеса. Системы QR-кодов широко применяются в Северной Америке, Европе и Юго-Восточной Азии. Например, количество пользователей в России составляет уже около 33%, в Индии – 40%, а в Китае – рекордные 95,7%. К 2028 г. в мире ожидается рост платежей с помощью QR-кодов более, чем на 590%.

В заключение можно сказать, что финтех-технологии открывают широкие перспективы для инноваций в банковской сфере. Они позволяют банкам повышать качество обслуживания, оптимизировать бизнес-процессы и снижать операционные издержки. При этом ключевым условием успешной реализации новых финтех-проектов является обеспечение высокого уровня безопасности данных и защита от киберугроз. Финтех уже стал неотъемлемой частью современной банковской индустрии, и его роль в будущем будет только возрастать.

#### **Список литературы**

1. Мамедов М.А., Алиев М.М. Анализ влияния финансовых технологий на банковский сектор экономики России // Финансы и управление. 2022. № 4. DOI: 10.25136/2409-7802.2022.4.38887 EDN: PURYHD.
2. Основные направления развития финансовых технологий на период 2025–2027 годов. URL: [https://www.cbr.ru/Content/Document/File/166399/onfintech\\_2025-27.pdf](https://www.cbr.ru/Content/Document/File/166399/onfintech_2025-27.pdf) (дата обращения: 01.04.2025).
3. Развитие финансовых технологий. URL: <https://www.cbr.ru/fintech> (дата обращения: 26.03.2025).
4. Финансовые технологии (FinTech) : учебник / коллектив авторов ; под общ. ред. Г.И. Хотинской. – Москва : КНОРУС, 2024. 280 с.
5. Redrawing the lines: FinTech's growing influence on Financial Services. URL: <https://www.pwc.com/jg/en/publications/pwc-global-fintech-report-17.3.17-final.pdf> (дата обращения: 02.04.2025).

**Савичев С. С.**

студент магистратуры 1 курса экономического факультета  
СГУ им. Н.Г. Чернышевского

#### **РАЗВИТИЕ ИНТЕРНЕТ-РЕКЛАМЫ В РОССИИ**

Интернет-реклама является неотъемлемой частью электронной коммерции, обеспечивая привлечение клиентов, повышение узнаваемости брендов и увеличение продаж. В России рынок интернет-рекламы

активно развивается, демонстрируя устойчивый рост за последние годы. В данной статье рассмотрены ключевые тенденции, инструменты и перспективы интернет-рекламы в российской системе электронной коммерции.

По данным Ассоциации коммуникационных агентств России (АКАР), рынок интернет-рекламы в 2024 году превысил 600 миллиардов рублей, что составляет более 70% от общего рекламного бюджета страны [1]. Основными факторами роста являются:

- увеличение интернет-аудитории. по данным mediascope, количество пользователей интернета в России в 2024 году превысило 100 миллионов человек;

- рост мобильного сегмента. около 80% интернет-трафика приходится на мобильные устройства, что делает мобильную рекламу особенно актуальной;

- развитие e-commerce. крупнейшие онлайн-ритейлеры (Ozon, Wildberries, Яндекс.маркет) активно используют рекламные технологии для привлечения клиентов.

В сфере электронной коммерции активно используются следующие рекламные инструменты.

1. Контекстная реклама (Яндекс.Директ, Google Ads) – она позволяет таргетировать аудиторию по ключевым запросам; охватывает потенциальных покупателей в момент поиска товаров или услуг. Пример: компания "Эльдорадо" запустила контекстную рекламную кампанию в Яндекс.Директе, увеличив конверсию на 25% за счёт оптимизации ключевых запросов [2].

2. Таргетированная реклама (ВКонтакте, myTarget, Telegram Ads) – настраивается на определенные сегменты аудитории по интересам, возрасту, геолокации и эффективна для продвижения товаров и услуг в социальных сетях. Практический пример: интернет-магазин одежды "Lamoda" использовал таргетированную рекламу в VK и Telegram, что привело к росту трафика на 40% и увеличению продаж на 18%.

3. Маркетплейс-реклама (рекламные инструменты Ozon, Wildberries, Яндекс.Маркет) – внутренние рекламные механизмы позволяют продавцам повышать видимость товаров на площадках; популярность маркетплейсов в России делает этот канал крайне востребованным. Пример: Продавец электроники на Ozon подключил рекламные инструменты платформы и увеличил продажи на 35% в течение трёх месяцев [3].

4. Инфлюенс-маркетинг – сотрудничество с блогерами и лидерами мнений для продвижения товаров и услуг; особенно эффективно в нишах моды, косметики, электроники. Практический пример: бренд "L'Oreal Россия" сотрудничал с популярными бьюти-блогерами на YouTube и

Instagram, что привело к увеличению узнаваемости бренда на 30% и росту продаж на 20%.

Несмотря на уже достигнутый высокий уровень проникновения, интернет-реклама в России продолжает активно развиваться. Основные перспективные направления:

- искусственный интеллект и автоматизация. Алгоритмы машинного обучения улучшают персонализацию рекламных кампаний и повышают их эффективность.

- развитие видеорекламы. Согласно данным Mediascope, более 70% пользователей интернета в России регулярно смотрят видеоконтент, что делает видеорекламу востребованной.

- рост влияния маркетплейсов. Внутренние рекламные механизмы маркетплейсов становятся всё более сложными и персонализированными.

- государственное регулирование. Ожидается ужесточение регулирования интернет-рекламы, что требует от компаний более ответственного подхода к продвижению товаров и услуг.

Развитие интернет-рекламы в России неразрывно связано с ростом электронной коммерции и развитием цифровых технологий. Современные рекламные инструменты позволяют бизнесу эффективно привлекать клиентов, повышать конверсию и увеличивать продажи. С учетом глобальных тенденций и изменений в поведении потребителей можно ожидать дальнейшее укрепление позиций интернет-рекламы как основного канала продвижения товаров и услуг в России.

### **Список литературы**

1. Отчет «Рекламный рынок России 2023–2024». Ассоциация Коммуникационных Агентств России (АКАР). URL: <https://akarussia.ru> (дата обращения: 22.03.2025).
2. Mediascope. Исследование об интернет-аудитории и потреблении цифрового контента в РФ. URL: <https://mediascope.net> (дата обращения: 22.03.2025).
3. РБК Pro. Data Insight. Аналитика по рынку электронной коммерции в России, 2024. URL: <https://datainsight.ru> (дата обращения: 22.03.2025).

**Сайганова В. М.**

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

## **ПРОБЛЕМЫ НА ПУТИ ИСТОРИЧЕСКОГО ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ**

Корпоративное управление представляет собой ключевой аспект функционирования современных организаций, определяющий их

стратегическое направление, уровень ответственности и прозрачности в принятии решений.

Исторически процесс формирования систем корпоративного управления был сложным и многоэтапным. В разные исторические эпохи и в различных странах подходы к корпоративному управлению значительно варьировались, что обусловлено культурными, экономическими и политическими факторами. На протяжении времени компании сталкивались с различными вызовами, такими как недостаток прозрачности, конфликты интересов, нехватка квалифицированных кадров и регуляторные ограничения. Эти проблемы часто приводили к неэффективному управлению, финансовым потерям и даже банкротствам. И мы постараемся раскрыть основные препятствия на пути становления организаций и влияние на их функционирование.

Одной из главных проблем, с которыми сталкивались компании на этапе формирования систем корпоративного управления, является непрозрачность раскрытия информации. Это создавало барьеры для акционеров и других заинтересованных сторон в понимании реального положения дел в компании. Например, в 1990-х годах многие публичные компании игнорировали требования по раскрытию финансовой информации, что приводило к недоверию со стороны инвесторов и, как следствие, снижению рыночной стоимости акций.

Недостаток информации также способствовал возникновению конфликтов интересов между акционерами и менеджментом. Менеджеры, обладая доступом к внутренней информации, могли принимать решения, которые были выгодны им лично, но не соответствовали интересам акционеров. Это подчеркивает важность прозрачности и ответственности как основополагающих принципов корпоративного управления.

Конфликты интересов представляют собой еще одну значимую проблему на пути формирования системы корпоративного управления. В большинстве случаев акционеры и менеджеры имеют разные цели и мотивации. Акционеры заинтересованы в максимизации прибыли и долгосрочной устойчивости компании, в то время как менеджеры могут быть склонны к принятию решений, направленных на краткосрочные выгоды, такие как увеличение бонусов или улучшение своих позиций в компании.

Исторически сложилось так, что многие компании не имели четких механизмов для разрешения этих конфликтов. Например, в крупных корпорациях часто наблюдается практика "золотых降落伞ов", когда топ-менеджеры получают значительные компенсации при увольнении, что может стимулировать их к принятию рискованных решений, не учитывающих интересы акционеров. Это подчеркивает необходимость создания эффективных механизмов контроля и балансировки интересов всех сторон.

Ключевым фактором успешного формирования системы корпоративного управления является наличие квалифицированных кадров. Недостаток профессионалов может привести к неэффективным управленческим решениям и отсутствию стратегического видения. Например, в странах с развивающейся экономикой часто наблюдается нехватка профессионалов в области корпоративного управления, что затрудняет адаптацию компаний к современным требованиям рынка. В результате такие компании могут оказаться в невыгодном положении по сравнению с конкурентами.

В условиях глобализации многие компании работают на международных рынках, что влечет за собой необходимость учета культурных различий. Разные страны могут иметь различные подходы к корпоративному управлению, что иногда приводит к недопониманию и конфликтам внутри международных компаний.

Исторически сложилось так, что многие организации не учитывали культурные особенности при формировании своих систем управления. Например, в странах с высокоразвитыми демократическими традициями акционеры могут ожидать более активного участия в управлении компанией, тогда как в странах с авторитарными режимами подобные ожидания могут отсутствовать. Это может привести к конфликтам между центральным офисом и зарубежными подразделениями.

Регуляторные ограничения также играют значительную роль в формировании системы корпоративного управления. Изменения в законодательстве и регуляторных требованиях могут создать дополнительные сложности для компаний. Например, введение новых стандартов отчетности или требований по раскрытию информации может потребовать значительных ресурсов и времени для адаптации.

Исторически многие компании сталкивались с трудностями при соблюдении новых регуляторных норм. В некоторых случаях это приводило к штрафам или даже к уголовной ответственности для руководства компаний. Это подчеркивает важность гибкости и способности адаптироваться к изменениям в законодательной среде как ключевых факторов успешного корпоративного управления.

Система корпоративного управления включает в себя совокупность механизмов, правил и практик, которые обеспечивают баланс между интересами различных заинтересованных сторон, таких как акционеры, менеджмент, клиенты и общество в целом. Эффективное корпоративное управление способствует не только повышению финансовой устойчивости компании, но и улучшению ее репутации, что в свою очередь привлекает инвестиции и создает конкурентные преимущества.

Формирование системы корпоративного управления — это сложный и многогранный процесс, который требует учета множества факторов. Проблемы непроницаемости информации, конфликты интересов,

недостаток квалифицированных кадров, культурные различия и регуляторные ограничения являются лишь некоторыми из препятствий, с которыми сталкиваются организации на этом пути. Для успешного преодоления этих проблем необходимо разрабатывать эффективные механизмы управления, которые учитывают интересы всех заинтересованных сторон и способствуют созданию прозрачной и ответственной бизнес-среды. Только так можно обеспечить долгосрочную устойчивость и конкурентоспособность организаций на рынке.

### **Список литературы**

1. Гаврилова, Т. В. Корпоративное управление и его влияние на финансовую устойчивость организаций. // Вестник экономической безопасности. 2021. № 5(1). С.28-35.
2. Ковалев, В. В., Лисовский, А. И. Роль корпоративного управления в обеспечении финансовой устойчивости компаний // Финансовый журнал. 2021. № 6(2), С.40-48.
3. Масленников, А. И., Тихомиров, В. Н. Корпоративное управление как инструмент повышения финансовой устойчивости организаций. // Журнал финансового анализа. 2022. № 3. С. 55-62.
4. Петрухин В. Г. Современные подходы к оценке эффективности корпоративного управления // Вестник Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. 2020. № 4(1). С. 15-22.
5. Савельева И. В. Анализ влияния корпоративного управления на финансовую устойчивость компаний в условиях кризиса // Научные труды ЮФУ. 2021. № 5(2). С.80-87.
6. Сидоренко. А. Н. Корпоративное управление и его влияние на финансовую устойчивость: опыт российских компаний // Экономические исследования. 2020. № 7(3). С.70-78.
7. Тарасова. Н. С. Корпоративное управление как фактор повышения финансовой устойчивости. // Экономические науки, 2022, 4(40), С.60-67.
8. Швецов А. В., Завьялов А. В. Корпоративное управление в условиях нестабильности: влияние на финансовую устойчивость // Вопросы экономики. 2021. № 8. С.30-37.
9. Федотова. Е. В. Корпоративное управление и его влияние на финансовые результаты организаций // Научный вестник МГТУ. 2020. № 6(1). С.25-32.
10. Яковлева. О. А. Влияние корпоративного управления на финансовую устойчивость: теоретический и практический аспекты // Журнал экономических исследований. 2021. № 9(3). С.95-102.

## **СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ КИТАЙСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ**

Современная экономика Китая – это феномен глобального масштаба, поскольку за несколько десятилетий страна превратилась из страны, которую полвека терзали войны, в мощную державу со второй экономикой в мире. Китайская экономика во многом зависит от иностранных инвестиций, но в то же время эта страна сама становится крупнейшим экспортером капитала. Сорок лет реформ превратили Китай из беднейшей страны во вторую экономику мира, на долю которой приходится одна треть глобального роста. Более 800 миллионов человек смогли преодолеть бедность, а страна достигла высокого уровня социально-экономического развития [1].

Новая экономическая модель Китая формировалась постепенно, проходя через два ключевых этапа. В первый период, начиная с 1980-х годов и вплоть до начала XXI века, страна начала постепенное реформирование старой социально-экономической системы. Этот этап характеризовался переходом от модели уравнилельного социализма с административными методами управления к социализму, включающему рыночные элементы на основе директивного планирования. В результате этого возникла двухсекторная экономика, где государственный сектор, сокращаясь в количественном отношении, сохранял свои контролирующие функции. В то же время частный сектор, несмотря на свой подчиненный статус, начал активно расти и оказывать существенное влияние на национальную экономику и общество.

Во втором периоде, на рубеже веков, Китай начал переход к новой модели «социализма с китайской спецификой». В этой модели основными идеологическими постулатами стали не только марксизм-ленинизм и идеи Мао Цзэдуна, но и теория «тройного представительства» и «научная концепция развития».

Основная идея этой концепции заключалась в переходе от экстенсивной и ресурсоемкой модели развития к более инновационной, ресурсосберегающей и социально ориентированной модели. Фактически это означало создание новой системы, базирующейся на китайских реалиях, конфуцианских традициях и использовании механизмов глобализации, что отличалось от перехода к рынку, который наблюдался в других странах. Этот процесс происходил не через «шоковую терапию», а постепенно, с тщательным анализом каждого шага и сохранением проверенных методов.

Необходимо подчеркнуть, что в России интерес к Китайской Народной Республике, отметившей 1 октября 2019 года 70-летний юбилей, в последние несколько лет существенно вырос [2]. Причиной явилась особенность китайской модели развития, базирующейся на прагматизме как основном методологическом подходе.

В частности это так называемая «теория кошки» Дэн Сяопина, которая заключается в следующем: «Не важно, какого цвета кошка – белого или черного, важно, чтобы она ловила мышей». Другими словами, любая мера, которая способствует развитию экономики, повышению уровня жизни населения и усилению национальной мощи, считается полезной, но под строгим наблюдением и контролем государства.

Современное национальное хозяйство КНР развивается по плану, опирается на общественную собственность и является весьма крупным индустриальным государством. На текущий момент КНР представляет собой огромную державу, на долю которой приходится (по данным 2018 года) около 16 % мирового ВВП и 17 % мировой торговли товарами и услугами. В сложившейся ситуации все более настоятельной становится необходимость изучения проблематики и современных тенденций развития экономики Китая как одного из ближайших соседей Российской Федерации [2].

Проведенное экспертами МакКинси (McKinsey) моделирование показывает, что к 2040 году можно ожидать рост ВВП от 22 трлн долл. до 37 трлн долл. (примерно 15–26 % мирового ВВП) за счет усиления взаимодействия между Китаем и миром в таких областях, как:

- экономический рост как направление импорта;
- либерализация услуг;
- глобализация финансовых рынков;
- сотрудничество в области глобальных общественных благ;
- потоки технологий и инноваций [3].

В то же время, вполне возможно и развитие экономики Китая по другому сценарию, а именно: ослабление взаимодействия между Китаем и остальными странами мира может быть обусловлено установлением высоких тарифов, а также торговых ограничений в решении ключевых глобальных проблем.

Следует отметить, что китайский вариант системных реформ привел к перестроению национального хозяйства на рыночные отношения без ожидаемого периода спада экономики, наблюдавшегося у большинства постсоциалистических стран. При этом было обеспечено стабильное улучшение индикаторов качества жизни населения и высокий динамизм показателей экономического развития Китая.

В совокупности со своеобразием китайских реформ черты китайской модели повлекли за собой не менее важные изменения, являющиеся

составляющими китайского успеха. К особенностям можно отнести следующее:

1) дешевая экология как отсутствие должного уровня охраны окружающей среды;

2) социальная политика государства (пенсии и пособия для большей части населения; бесплатное обучение и медицинское обслуживание; низкий уровень безопасности на работе и т. д.);

3) политика ограничения рождаемости, снижающая затраты на подрастающее поколение;

4) способствующий экспорту низкий курс юаня (который спас Китай от кризиса в 1997 году, в то время как другие страны Юго-Восточной Азии сильно пострадали от переоценки своих валют) [4];

5) сверхвысокая доля ВВП, идущая на накопление, позволяющая делать огромные инвестиции и поддерживать высокие темпы роста. Но она возможна только при таком большом присутствии государства в экономике, как в Китае;

6) целенаправленная государственная политика в области низких тарифов на энергоносители и сырье, создание инфраструктуры, повышение производительности труда, инновации, степень открытости страны и т.д.

Таким образом, можно сделать вывод, что экономическая модель Китая – одна из наиболее эффективных в современном мире. За последние несколько десятилетий особая китайская модель управления страной, основанная на привлечении инвестиций, ориентации на экспорт и рекордно низких затратах на рабочую силу, продемонстрировала беспрецедентное развитие и фантастический рост. Можно выделить следующие черты, характерные для современной экономической модели Китая:

1) ориентация промышленности на экспорт;

2) высокая доля инвестиций в ВВП (очень высокая доля накопления: от 30 до 40 % и выше);

3) активное (в разной степени) участие государства в экономическом развитии;

4) создание особых экономических зон;

5) стабильность в стране, что для привлечения капитала очень важно.

Необходимо подчеркнуть, что «китайское экономическое чудо» или «китайский экономический успех» в новейшей истории был достигнут благодаря уникальной системе корпоративного управления и корпоративной культуры КНР. Эта управленческая система в Китае сложились, во-первых, как результат воздействия многих внешних факторов на внутреннюю культуру, философию труда и особенности национального мышления, которые издревле были присущи китайскому

народу. Во-вторых, трудно ее переоценить роль коммунистической партии в управлении страной.

### **Список литературы**

1. Самусенко Д. Н. Инвестиционные стратегии китайских транснациональных корпораций // Экономические отношения. 2018. Т. 8, № 2. С. 193-293. DOI 10.18334/eo.8.2.39033.
2. Астратова Г. В. Современные тенденции развития экономики, менеджмента и маркетинга в Китае // Интернетжурнал «Отходы и ресурсы», 2019. №4. URL: <https://resources.today/PDF/12ECOR419.pdf> (дата обращения: 12.04.2025). DOI: 10.15862/12ECOR419.
3. Tonby O., Woetzel J., Choi W., Eloit K., Dhawan R., Seong J., Wang P. The Future of Asia. Asian Flows and Networks are Defining the Next Phase of Globalization. Discussion paper. September 2019. McKinsey Global Institute Analysis. <https://www.mckinsey.com/~media/mckinsey/featured%20insights/asia%20pacific/the%20future%20of%20asia%20asian%20flows%20and%20networks%20are%20defining%20the%20next%20phase%20of%20globalization/mgi-future-of-asia-flows-and-trade-discussion-paper-sep-2019.pdf> (дата обращения: 12.04.2025).
4. Латкин А. П. Российский Дальний Восток: Ретроспектива и перспектива социально-экономического развития. Территория новых возможностей // Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. 2012. № 3. С. 120-128. DOI [dx.doi.org/10.24866/VVSU/2073-3984/2017-3/47-56](https://doi.org/10.24866/VVSU/2073-3984/2017-3/47-56).

**Сахно Е.О.**

студент 1 курса магистратуры экономического факультета  
СГУ им. Н.Г. Чернышевского

### **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ БЛОКЧЕЙНА В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ**

Блокчейн — одна из наиболее перспективных технологий, способных трансформировать банковский сектор. Это технология распределённого реестра, которая позволяет записывать и хранить данные в цепочке блоков. Главные особенности блокчейна: децентрализация, прозрачность, неизменяемость и безопасность. Однако процесс внедрения блокчейна сталкивается с рядом сложностей, включая регулирование, высокие затраты на внедрение и консерватизм банковской системы. В данной статье будут рассмотрены ключевые аспекты применения блокчейна, проблемы его интеграции в банковскую сферу и перспективы дальнейшего развития.

Изначально технология блокчейна была разработана для работы с криптовалютами, но со временем её начали применять и в других сферах. Так, она предлагает новые решения в банковской сфере. В частности, безопасность транзакций и их удешевление, снижение издержек, повышение прозрачности, внедрение смарт-контрактов.

Первое и, пожалуй, самое главное преимущество внедрения блокчейн-технологии в банковский сектор является удешевление стоимости транзакций. Сегодня межбанковские переводы осуществляются с комиссионной платой, которая может достигать 10% в тех или иных банках мира. Трансграничные переводы, в свою очередь, обходятся еще дороже. Более того, существует зависимость от системы SWIFT. Блокчейн, в свою очередь, предлагает альтернативу данной системе, делая переводы с минимальной задержкой за минимальные траты. Это происходит за счет технологической особенности распределенного реестра, где изменения регистрируются во всех узлах сети. Также, технология смарт-контрактов на основе блокчейна автоматизирует многие процессы, не требуя клиринга, депонирования, услуг посредников и т.д. Так, испанский банк «Santander» отчитывался об экономии в 20 млрд. долларов в год благодаря внедрению блокчейна [1, с. 3].

Второе преимущество применения блокчейн-технологий в банковской сфере — безопасность транзакций. В основе вопроса безопасности блокчейн-систем лежит технологическая особенность — иммутабильность (неизменяемость) данных, которая гласит, что после того, как данные записаны в блокчейн, они становятся неизменяемыми. Данное свойство достигается за счет криптографической привязки каждого блока к предыдущему, что делает изменение данных в одном блоке невозможным без пересчета всех последующих блоков. Это делает невозможным совершение незаконных платежей, отмыwanie денежных средств и другие коррупционные схемы, так как изменить информацию на сотне, а то и тысяче узлов становится невозможным. Более того, банковские структуры становятся менее уязвимыми к DDoS-атакам благодаря распределенной архитектуре блокчейн-систем. Так, кибератака на один из узлов не сможет привести к компрометации всей системы [2, с. 45].

Третье преимущество — работа смарт-контрактов, которые по своей сути представляют собой компьютерный алгоритм. Их использование может защитить все стороны сделки, так как денежные средства будут находиться на условном депонировании и могут быть высвобождены только после выполнения всех условий сделки, которые закладываются в смарт-контракт.

Несмотря на все потенциальные перспективы внедрения блокчейна в банковскую сферу, у технологии есть ряд очень существенных

недостатков. Во-первых, опыт консорциума американских банков R3 показал, что блокчейн-система крайне плохо масштабируются. В реальности современных банков необходимо обрабатывать миллионы операций в день, однако блокчейн мало совместим со столь крупным объемом данных. Более того, эти данные необходимо где-то хранить, а так как каждый узел должен хранить копию всех остальных узлов, хранилище данных должно быть несоизмеримо большим. Для сравнения можно привести скорость операций сети Mastercard — 45000 операций в секунду, в то время как блокчейн Ethereum — 20 операций в секунду [3, с. 4] (рис. 1). Именно по этой же причине большинство банков вкладываются в развитие собственных блокчейн-систем и исследуют новые пути его ускорения.

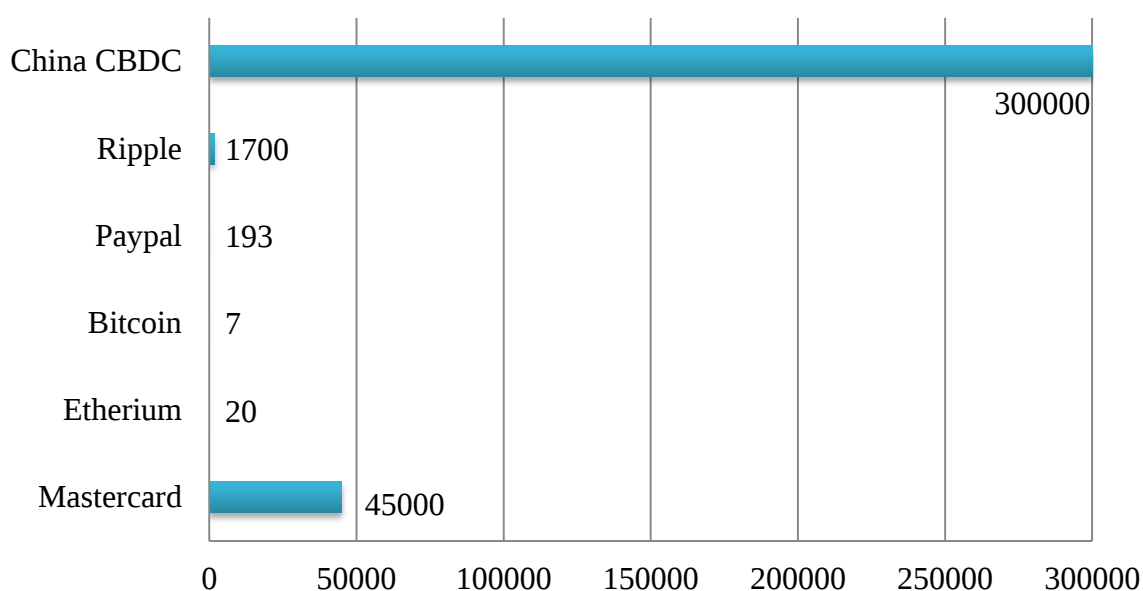


Рисунок 1 – Скорость обработки операций в секунду [3]

Отдельным стоит вопрос эффективности использования электроэнергии блокчейн-сетями. Так, по оценкам экспертов одна транзакция в системе Mastercard в 18182 раза дешевле, чем в блокчейне [3, с. 5].

В вопросе безопасности блокчейна зачастую отсылаются на опыт «Bitcoin», который за десятилетия так и не удалось взломать. Однако существует проблема «атаки 51%», которая актуальна для маленьких систем. Она заключается в том, что данные блокчейна могут быть изменены, если человек или группа людей получит контроль над более чем 50% вычислительной мощности системы. Также, есть опасения насчет квантовых вычислений. Современные компьютеры пока что неспособны на взлом крупных блокчейн-структур, однако потенциальные возможности квантовых компьютеров, по мнению экспертов, могут обойти даже самые сложные блокчейн-структуры.

Еще одной проблемой внедрения блокчейна в банковскую сферу является автономность многих таких сетей, что, в свою очередь, создает проблему отсутствия стандартизации и интероперабельности систем. Хотя определенные шаги в этом вопросе совершаются. Так, в ЕС была создана Европейская Международная Ассоциация Доверенных Блокчейн-компаний, в которую вошли 9 банков в 2019 году. Целью Ассоциации является стандартизация протоколов безопасности, интероперабельности и решение регуляторных вопросов.

Стоит отметить, что не только коммерческие банки заинтересованы в развитии блокчейн-технологии. Центральные банки многих стран разрабатывают цифровые валюты центральных банков (ЦВЦБ), в основе которых лежит блокчейн несмотря на то, что ранее были попытки создать ЦВЦБ без него. По своей сути они представляют собой цифровой аналог национальных валют, которые контролируются центральными банками. География внедрения ЦВЦБ мало соотносится с ведущими финансово-развитыми странами. Сегодня полностью рабочие ЦВЦБ-проекты функционируют лишь на Багамах, Ямайке и в Нигерии, а на стадии развития и тестирования — в России, Китае, Индии, Бразилии, ЮАР, Иране и др.

Опыт Багам, в частности, показывает все недостатки ЦВЦБ: малую заинтересованность коммерческих банков в проекте, так как все цифровые деньги лежат на счету ЦБ страны; страх населения из-за постоянного мониторинга со стороны государства; относительно высокие затраты на разработку.

Российский опыт внедрения блокчейна в банковскую сферу весьма неоднозначен. Интерес со стороны банковского сектора растёт, однако процесс внедрения идёт медленно. Каждый банк стремится создать собственную блокчейн-систему, из-за чего, например, внедряемые цифровые финансовые активы, работающие на основе блокчейна, не интероперабельны между банками-операторами информационных систем [4, с. 56]. Банковский сектор строго регулируется государственными органами, а блокчейн, будучи децентрализованной технологией, не всегда соответствует действующим нормам. Так, блокчейн может обеспечить анонимность транзакций, что вызывает беспокойство у государства, особенно в части финансирования терроризма и другой незаконной деятельности. Однако делая блокчейн подконтрольным государству, уходит и принцип независимости технологии [5, с. 8].

Другим крупным блокчейн-проектом является создание цифрового рубля, хоть и централизованный, но который включает в себя элементы технологии распределенного реестра. Его внедрение сталкивается с рядом технологических и юридических проблем, а полноценный запуск откладывается из года в год.

Несмотря на кажущийся нерешаемый характер проблем блокчейн-систем, в данном направлении ведется множество разработок. Так,

проблема масштабируемости отчасти решается введением механизма консенсуса «Proof of Stake», который снижает необходимую вычислительную мощность, делает «атаку 51%» менее вероятной, а также снижает нагрузку на энергосистему, делая блокчейн более экологически чистым.

Еще одним вариантом решения проблемы масштабируемости является сегментирование, которое делит всю сеть на «осколки», состоящие из уникальных данных и не зависящие друг от друга [6, с. 5]. Однако такое решение проблемы увеличивает риск быть успешно атакованным.

Будущее блокчейн-систем в банковской сфере пока что видится достаточно неопределенно. Отдельные элементы технологии находят свое успешное применение, однако полномасштабное внедрение сталкивается с рядом технологических и юридических проблем, а также проблем эффективности и безопасности. Тем не менее, технологический прогресс не стоит на месте, и с каждым годом появляется все больше и больше успешных блокчейн-решений. В этой связи важно, чтобы банковский сектор активно вкладывался в развитие технологии, а государство активно работало с финансовыми институтами в части формирования нормативно-правовой базы работы подобной технологии.

### **Список литературы**

1. Чанг В., Бодье П., Чжан Х., Сюй Ц., Чжан Ц., Митра А. Как блокчейн может повлиять на финансовые услуги: обзор, проблемы и рекомендации опрошенных экспертов. URL: <https://jfin-swufe.springeropen.com/articles/10.1186/s40854-023-00523-0> (дата обращения: 08.04.2025)
2. Миюсова Е. С. Роль блокчейн-технологии в банковской сфере // Молодой ученый. 2021. № 20 (362). С. 45–49.
3. Отчет Deutsche Bank о скорости операций. URL: <https://xrp-buy.ru/novosti/tranzakcii-ripple-potrebljajut-menshe-jenergii-chem-visa-i-mastercard-otchet-deutsche-bank/?ysclid=l7stfdnxd178276672> (дата обращения: 22.04.2025)
4. Рождественская Т. Э., Ситник А. А., Хоменко Е. Г., Лагкуева И. В. Блокчейн в платежных системах, цифровые финансовые активы и цифровые валюты. М: Норма, 2024. 128 с.
5. Андрюшин С. А. Технология распределенных реестров в финансовой сфере России // Банковское дело. 2018. № 2. С. 4-15.
6. Кондратьев А. В. Проблемы развития децентрализованных финансовых технологий // Дневник науки. 2020. № 9. URL: <http://www.dnevnikna-uki.ru/images/publications/2020/9/economy/Kondratev.pdf> (дата обращения 20.04.2025)

**Серебрякова И. Э. Калимкина А. Р., Божкова Т. С.**  
студенты 3 курса магистратуры Пензенского казачьего института  
технологий ФГБОУ ВО «Московский государственный университет  
технологий и управления им. К.Г. Разумовского»

## **ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД В УПРАВЛЕНИИ: СУЩНОСТЬ, ПРЕИМУЩЕСТВА И ВЫЗОВЫ ВНЕДРЕНИЯ**

Характерной чертой современного рынка является широкий ассортимент товаров и услуг — его насыщенность. Из-за этого компании вступают в борьбу за лидерство, известную как конкуренция. Конкурентная среда становится мощным стимулом для организаций, побуждая их работать лучше, стремительно развиваться и улучшать обслуживание клиентов. Чтобы достичь этих целей, компании применяют разные управленческие методы, среди которых выделяется процессный подход. Этот метод считается одним из самых действенных способов повышения эффективности работы организации.

Процессный подход был разработан Анри Файолем, основателем административной школы менеджмента. Широкое признание этот метод получил после того, как функциональный подход потерял свою эффективность [1, с. 396]. Основной идеей этой школы стало формирование универсальных принципов управления для достижения успеха в организации. Практическое применение процессного подхода началось в 1980-е годы и продолжается до сих пор. Ключевым элементом данного подхода является процесс, который представляет собой упорядоченную систему взаимосвязанных действий, направленных на достижение конкретных результатов, продуктов или услуг, обладающих ценностью для потребителей.

Процессный подход в компании подразумевает взгляд на деятельность не как на набор разрозненных функций, а как на систему взаимосвязанных бизнес-процессов, ориентированных на выполнение миссии и стратегических целей организации. Развитие этого подхода проходит несколько этапов: сначала формируется начальная структура основных бизнес-процессов, затем процессы распределяются по приоритету важности, создается предварительная модель. Далее проводится детальный анализ всех процессов для выявления возможных узких мест и недостатков, которые подлежат устранению. На основе полученных данных разрабатывается оптимизированная модель процессов компании [2, с.117].

Основная задача процессного подхода заключается в формировании горизонтальных взаимодействий внутри компаний (связей между сотрудниками одного уровня). Работники, занятые выполнением общих задач, могут координировать свою работу непосредственно друг с другом

в рамках процесса и разрешать возникающие вопросы без привлечения руководителей, что способствует ускорению достижения поставленных целей.

Процессный подход базируется на важных принципах, которые помогают эффективно организовать работу компании. В этом подходе деятельность компании воспринимается как последовательность взаимосвязанных действий, где каждая из них направлена на достижение определенной цели. Процессы структурированы и включают входные и выходные данные, ресурсы и механизмы контроля. Основная цель каждого процесса заключается в создании продуктов или оказании услуг, соответствующих ожиданиям клиентов. Это позволяет сосредоточиться на конечных результатах, а не на промежуточных шагах. Процессы рассматриваются как составные элементы единой организационной структуры, которые взаимодействуют друг с другом, обеспечивая возрастание ценности на каждом этапе. Регулярный анализ процессов и стремление к их улучшению являются важными составляющими данного подхода. Для достижения этой цели используются методы мониторинга, выявления недостатков и внедрения необходимых изменений. Руководители играют ключевую роль в создании культуры постоянного развития, поддерживая инициативы сотрудников и предоставляя необходимые ресурсы. При разработке продуктов и услуг сначала учитываются ожидания клиентов, что делает удовлетворение их потребностей главной задачей процессов. Люди также занимают центральное место в этом подходе; развитие их компетенций и создание условий для мотивации способствуют общей эффективности организации. Управление принимаемыми решениями основывается на фактических данных и аналитике, что снижает влияние субъективных факторов и повышает качество решений. Взаимодействие различных процессов внутри компании создает синергетический эффект, который помогает избежать дублирования операций и увеличивает общую производительность. Соблюдение этих принципов позволяет компаниям быстро реагировать на внешние изменения, повышать свою эффективность и успешно достигать поставленных стратегически важных целей. [3, с.212].

Для успешного внедрения процессного подхода в компанию необходимы следующие ключевые элементы.

1. Вход процесса – ресурсы или материалы, поступающие в процесс и трансформирующиеся в ходе выполнения операций.

2. Выход процесса – конечные продукты или результаты деятельности компании, которые могут включать товары, услуги или информацию.

3. Ресурсы – средства, обеспечивающие функционирование процесса, такие как оборудование, сотрудники, инфраструктура и документация.

4. Владелец процесса – лицо, ответственное за процесс, имеющее достаточные полномочия и ресурсы для обеспечения его эффективного функционирования.

5. Потребители и поставщики процесса – важные участники процесса, где поставщики предоставляют исходные компоненты, а потребители заинтересованы в получении конечного продукта.

6. Показатели процесса – набор критериев, используемых для оценки качества и производительности процесса, включающих как качественные, так и количественные характеристики.

Благодаря формированию горизонтальных связей, преимущества процессного подхода к управлению предприятием по сравнению с функциональным проявляются в нескольких важнейших аспектах. Процессный подход рассматривает компанию как систему взаимосвязанных процессов, где каждое звено связано с другими. Это создает более целостное восприятие организации, в отличие от функционального подхода, который фокусируется на отдельных подразделениях и функциях, что может приводить к разобщенности и недостаточной координации. Также процессный подход акцентирует внимание на достижении конкретных бизнес-результатов и удовлетворении ожиданий клиентов, в то время как функциональный подход часто сосредоточен на выполнении внутренних задач, что может отвлекать от конечной цели бизнеса. В условиях нестабильной внешней среды процессный подход обладает высокой гибкостью и адаптацией, позволяя быстрее реагировать на изменения благодаря своей прозрачной и структурированной системе процессов. Функциональный подход, напротив, менее гибок и требует больше времени для перестройки работы подразделений [4, с.98].

Процессный подход к управлению рассматривает его как последовательность взаимосвязанных функций, таких как планирование, организация, мотивация и контроль, объединённых коммуникацией и принятием решений.

Функция планирования предполагает разработку решений, которые обеспечивают эффективное функционирование и развитие организации. Ли Якокка, известный менеджер XX века, использовал подход, при котором задавал ключевым сотрудникам вопросы о задачах и планах, что способствовало внедрению новых методов планирования [5, с.89]. Например, в Chrysler он организовал систему, где сотрудники отдела сбыта работали с дилерами над прогнозированием продаж и составлением производственного плана.

Мотивация в управлении заключается в стимулировании работников к достижению целей. Как пример, японская компания CRAZY выплачивает бонусы сотрудникам за соблюдение нормального режима сна, используя специальное приложение для контроля.

Контроль представляет собой процесс оценки решений и действий, направленных на достижение целей. Его задача — обеспечить объективную оценку состояния компании и внести коррективы при выявлении проблем.

Стоит учитывать, что успешное внедрение процессного подхода в управление организацией — это весьма сложная и трудозатратная задача, справиться с которой удастся далеко не каждому. Проекты часто проваливаются как на этапе разработки, так и при внедрении бизнес-процессов из-за многочисленных трудностей, с которыми сталкивается менеджер компании. Специалисты, основываясь на своем опыте, выделяют несколько распространенных проблем: недостаточная готовность к серьезным изменениям в структуре управления; отсутствие понимания процессного подхода как целостной философии; построение системы процессов, несоответствующей реальному бизнесу компании; неспособность разработать регламенты процессов и недооценка их важности; нехватка терпения и ресурсов для полноценной оптимизации процессов; ошибки при создании системы взаимосвязи процессов и показателей; неуспешные попытки создать систему постоянного улучшения процессов.

Пример недопонимания процессного подхода как идеологической основы можно увидеть на примере многих производственно-торговых компаний. Решив внедрить этот подход, руководители стремятся создать отдельное подразделение для описания всех бизнес-процессов. Как правило, основной задачей является изучение существующих методик и разработка новых процессов, направленных на улучшение системы управления и производства. Предполагается, что руководители и сотрудники будут следовать новым регламентам, однако участие персонала в процессе и значительные изменения в принципах управления изначально не предусматриваются. В результате, концепция процессного подхода воспринимается лишь как набор методов и инструментов, а не как целостная идеология.

Таким образом, при грамотном применении процессный подход становится важным, эффективным и актуальным инструментом для модернизации системы управления. Он не заменяет существующую систему управления, а скорее указывает направления для её усовершенствования и качественного преобразования. Этот подход подчеркивает, что успех компании зависит от слаженной работы всех её сотрудников.

### **Список литературы**

1. Prokhorova V. V., Chernikova V. E., Novoselova N. N., Hendon A. L., Seraya N. N. Clustering of modern industrial enterprises as a criterion of successful activity // International Journal of Applied Business and Economic Research. 2017. Т. 15. № 23. С. 393-402., EDN: XXGJVJ.
2. Абрамов, И. В. Процессный подход к построению системы проектного управления. - М.: Синергия, 2021. 489 с.
3. Волков, А. И. Методологические и программно-технологические аспекты внедрения процессного управления в ИТ-компаниях. - М.: Синергия, 2022. 304 с.
4. Масленников, В. В. Процессно-стоимостное управление бизнесом / В.В. Масленников, В.Г. Крылов. - М.: ИНФРА-М, 2021. 288 с.
5. Панин, И. Н., Подлипаев Л.Д., Панфилов А.С.. Процессный подход в управлении предприятием и саморегулирование его деятельности. - М.: Гелиос АРВ, 2022. 320 с.

**Серебрякова И. Э. Калимкина А. Р., Божкова Т. С.**

студенты 3 курса магистратуры Пензенского казачьего института технологий ФГБОУ ВО «Московский государственный университет технологий и управления им. К.Г. Разумовского»

### **УПРАВЛЕНИЕ И ОПТИМИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА**

Управление бизнес-процессами (BPM) играет важную роль в успешной деятельности любой организации. Оно помогает упорядочить и оптимизировать внутренние операции, делая компанию более конкурентоспособной и эффективной.

Ключевая особенность бизнес-процесса заключается в том, что он представляет собой последовательность взаимосвязанных действий, ограниченных определенными отношениями, ресурсами и мотивами. Эти действия объединяют различные субъекты и объекты в единую систему, направленную на достижение конкретных результатов, которые удовлетворяют общим интересам и потребностям системы. Для визуализации деятельности организации часто применяются блок-схемы. Обычно любой бизнес-процесс начинается с запроса потребителя и завершается его удовлетворением [1, с. 78].

Владельцем бизнес-процесса обычно является руководитель, который управляет персоналом, распоряжается инфраструктурой, оборудованием и программным обеспечением, обладает необходимой информацией о процессе и контролирует его выполнение. Этот человек

также несет ответственность за эффективность и результативность процесса. Процессное управление помогает организовать и совершенствовать бизнес-процессы более структурированно и осмысленно, а также адаптировать их к разным масштабам производства. Специалисты, занимающиеся организацией и разработкой бизнес-процессов, активно сотрудничают с руководителями и различными отделами компании. Это взаимодействие включает передачу полномочий и распределение задач между сотрудниками. Сначала устанавливается схема взаимодействия между подразделениями и руководством, участвующими в управлении процессом, после чего начинается сама процедура. Чтобы чётко определить ответственность каждой стороны, создаются специализированные документы, регулирующие деятельность отделов и менеджеров, ответственных за управление процессом [2, с. 188].

В действительности, объектом управления является сам процесс — его описание, контроль, измерение, а также автоматизация в соответствии с инструкциями, алгоритмами и критериями. Управление бизнес-процессом представляет собой непрерывную и сложную работу по его проектированию, организации и совершенствованию в рамках деятельности учреждения.

В условиях усиливающейся конкуренции и дефицита времени и ресурсов, основные возможности для повышения эффективности кроются внутри самих бизнес-процессов. Чтобы понять, как улучшить их результативность, необходимо провести моделирование. Именно поэтому современные компании активно занимаются описанием, регламентацией, проектированием и аудитом бизнес-процессов, что стало насущной необходимостью [3, с. 81].

Главной целью предприятия является эффективное управление финансовыми операциями. Организация должна анализировать и обрабатывать данные прошлых периодов, выявлять недостатки и устранять их. Планирование позволяет учреждению ставить цели на основе реальных данных и стремиться к их достижению. Таким образом, благодаря функциям планирования и контроля достигается устойчивая прибыльность. Процессы финансового планирования и контроля постоянно поддерживаются в работе компании. Прежде чем приступить к описанию любого бизнес-процесса, необходимо сначала определить входные и выходные данные процесса, а также полностью описать его окружение. Только после этого можно начинать моделирование и проектирование [4, с.23].

Таблица наглядно демонстрирует три основные области применения BPM.

Таблица – Направления применения BPM для улучшения и оптимизации работы организации

| Область использования      | Описание               | Описание                                                                                |
|----------------------------|------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|
| Улучшение бизнес-процессов | Аналитика              | Использование данных для анализа производительности и поиска возможностей для улучшений |
|                            | Моделирование          | Создание визуальных моделей процессов для анализа и улучшения                           |
| Управление процессами      | Интеграция             | Объединение различных систем и приложений для бесперебойной работы процессов            |
|                            | Управление изменениями | Планирование и реализация изменений в процессах для адаптации к новым условиям          |
| Непрерывная оптимизация    | Автоматизация          | Внедрение программного обеспечения для автоматизации рутинных процессов                 |
|                            | Оптимизация            | Улучшение текущих процессов для повышения эффективности и сокращения затрат             |

Первая область применения BPM – это улучшение бизнес-процессов (BPI), представляющее собой проект, направленный на повышение согласованности между ожиданиями клиентов и стратегией компании. BPI (Business Process Improvement), или улучшение бизнес-процессов, — это целенаправленная деятельность, направленная на оптимизацию и модернизацию существующих бизнес-процессов для повышения их эффективности, снижения затрат, увеличения скорости выполнения работ и улучшения качества конечного продукта или услуги.

Основная цель BPI — сделать процессы более результативными, минимизируя потери ресурсов, устраняя ненужные шаги и повышая общую удовлетворенность клиентов и сотрудников. Это достигается через тщательное изучение текущих процессов, выявление узких мест и внедрение улучшений, которые могут включать автоматизацию, изменение структуры процессов или внедрение новых методов работы.

Улучшение бизнес-процессов часто связано с применением методологий и инструментов, таких как Lean, Six Sigma, TQM (Total Quality Management) и другие подходы, направленные на устранение потерь и повышение качества. Стоит отметить, что BPM может включать в себя целую систему, состоящую из нескольких проектов и инициатив.

Вторая область применения BPM включает в себя управление процессами предприятия (EPM). EPM (Enterprise Performance Management), или корпоративное управление эффективностью, — это комплексный подход к управлению производительностью всей организации. Его цель состоит в том, чтобы обеспечить стратегическое

руководство, финансовое планирование, прогнозирование, анализ и отчетность на всех уровнях компании для достижения лучших результатов.

Основные компоненты Enterprise Performance Management (EPM) охватывают широкий спектр функций, направленных на достижение устойчивого успеха компании. Среди них стратегическое планирование, включающее определение миссии и видения организации, а также постановку долгосрочных целей и разработку плана действий для их достижения. Важным аспектом является бюджетирование и финансовое планирование, которое включает составление финансовых планов на краткосрочную и среднесрочную перспективу, а также контроль за исполнением бюджета и его корректировку при необходимости.

Прогнозирование и моделирование играют ключевую роль в анализе текущих тенденций и прогнозировании возможных будущих результатов, а также в разработке различных сценариев для подготовки к различным событиям. Важной частью является консолидация отчетности, которая включает сбор и объединение финансовой информации из различных источников для создания полной картины состояния компании и предоставления прозрачной отчетности заинтересованным сторонам.

Оценка эффективности работы компании включает анализ выполнения установленных целей, сравнение фактических результатов с запланированными показателями, а также выявление слабых сторон и возможностей для улучшения. В рамках управленческой отчетности подготовка отчетов для руководства, содержащих ключевые показатели эффективности (KPI), поддерживает прозрачность и своевременное предоставление информации для принятия обоснованных решений.

Контроллинг предусматривает регулярную проверку соблюдения стандартов и норм, а также обеспечение точности и целостности данных для принятия решений. Риск-менеджмент фокусируется на выявлении потенциальных рисков и разработке мер по их минимизации.

Формирование корпоративной культуры и эффективных коммуникаций играет важную роль в поддержании ответственности сотрудников и синхронизации усилий всех участников. Технологическая поддержка включает использование специализированных информационных систем и аналитических инструментов для автоматизации процессов EPM и быстрого реагирования на изменения.

Все эти элементы работают вместе, обеспечивая комплексный подход к управлению эффективностью и позволяя компании успешно конкурировать на рынке.

Наконец, третья область применения BPM — это непрерывная оптимизация, которая представляет собой долгосрочный метод повышения производительности и результативности определенных

процессов на основе постоянно действующей системы управления с обратной связью.

Подводя итог, можно сказать, что управление бизнес-процессами имеет важное значение для роста общей эффективности работы организаций. Особое внимание следует уделить финансовым бизнес-процессам, так как они поддерживают основные функции организации и помогают эффективно использовать ресурсы. Важно своевременно выявлять и устранять недостатки в этих процессах, используя инструменты анализа и проектирования. BPM предлагает целостный подход, который помогает связать цели компании с потребностями клиентов, предоставляя инструменты для совершенствования, управления и непрерывного улучшения процессов.

### **Список литературы**

1. Кундиус В. А., Журавлёв И. Д. «Моделирование и оптимизация бизнес-процессов в управлении организацией» // «Экономика и бизнес: теория и практика», 2020, № 11-2, С. 77–81. DOI:10.24411/2411-0450-2020-10928, EDN: ITDEEP.
2. Ткалич Т. А., Бирук Д. Е. Управление процессами цифровой трансформации бизнес-моделей. Бизнес. Образование. Экономика. Сборник статей: в двух частях . 2020. С. 186-191. EDN:TUPVEJ.
3. Шипилов А. В., Шестопалов Д. Г., Прохожаев Т. О., Шибанов А. В., Мардамшин В. Р., Жучков К. Н., Почикеев Д. С., Коробейников А. С. Цифровая трансформация бизнес-процессов управления и контроля за ходом диагностических обследований на объектах ПАО «Газпром»././ Газовая промышленность. 2021. №3 (813). С. 78-85., EDN: KJPMIM.
4. Baranov N.S. Optimization of business processes (on the example of leasing cars). Экономика и управление: проблемы, решения. 2022. Т. 1. .№ 5(125). С. 22-26. DOI:10.36871/ek.up.p.r.2022.05.01.003, EDN:SFECIJ.

**Смирнов А. В.. Попова А. А.**

студенты 2 и 4 курса экономического факультета  
СГУ им. Н.Г. Чернышевского

### **ЗОЛОТО ИЛИ КРИПТОВАЛЮТА: КАК ЦЕНТРАЛЬНЫЕ БАНКИ БУДУТ ФОРМИРОВАТЬ РЕЗЕРВЫ В ЭПОХУ НЕСТАБИЛЬНОСТИ**

Кризисы и шоки мировой экономики последних 4-5 лет увеличивают уровень неопределённости и способствуют росту геополитических рисков, которые усилились из-за множества инцидентов в отношении России после 2022 г. Все эти события способствуют возобновлению

интереса к золоту со стороны центральных банков развитых и развивающихся государств [1]. Если в 2010 г. их спрос на мировое золото составлял 1,9%, то к 2024 г. они стали обеспечивать 23,3% глобального спроса на него [2, с. 382]. Данное изменение свидетельствует о переориентации центральных банков на более безопасные активы с целью диверсификации резервов, защиты от инфляции и уменьшения зависимости от доллара США, доля которого снижается в международных расчетах, в частности, в России. Все перечисленное способствует рекордному накоплению золота в резервах стран с крупнейшими запасами этого металла – 24 363,88 тонны, что эквивалентно 2 268 237,55 млн долл. США (по стоимости 2639,3 долл. США на 31.12.2024 г.) (см. рис. 1).

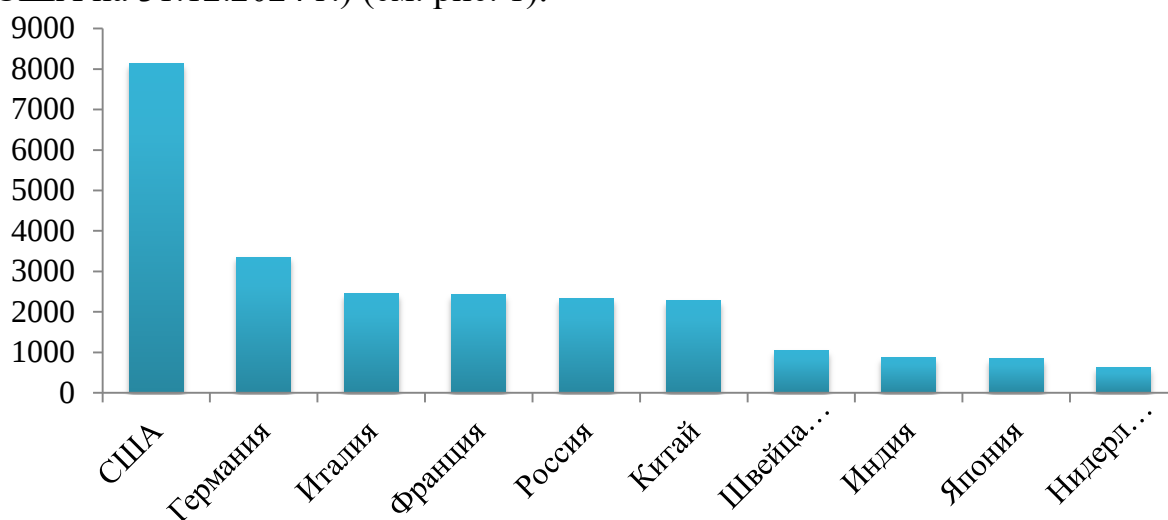


Рисунок 1 – Топ-10 стран с самыми большими запасами золота на конец 2024 г., тонн золота (составлено авторами на основе [3])

Вместе с тем, также наблюдается рост числа государств, включающих криптовалюты в свои резервы (рис. 2).

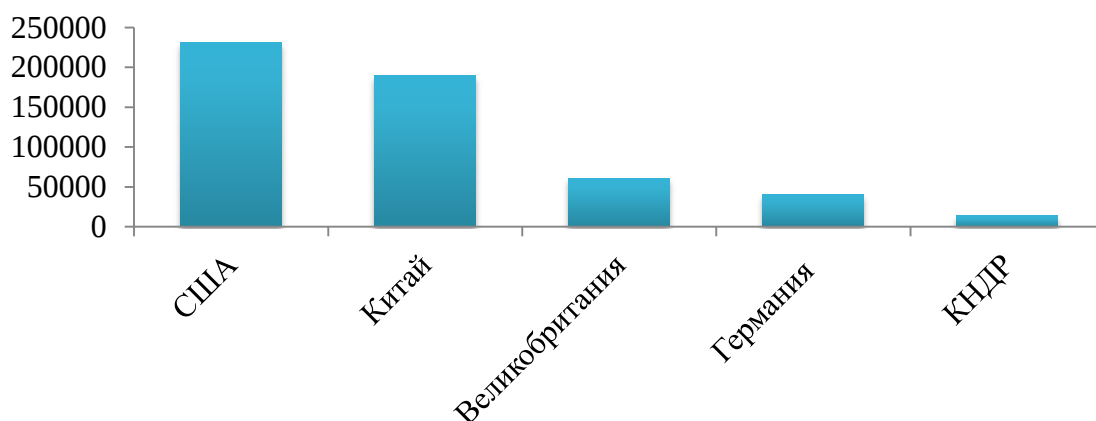


Рисунок 2 – Топ-5 стран с самыми большими запасами биткоинов, шт. (составлено авторами на основе [5;6])

Однако важно отметить, что значительная часть биткоинов, находящихся в собственности государств, была конфискована у преступных организаций, а не приобретена через рыночные закупки. При этом США рассматривают возможность формирования стратегического резерва биткоина [4]. Это может стать прецедентом для легитимизации криптоактивов на уровне национальной экономики.

Перечисленные виды активов, используемые странами для пополнения резервов, имеют свои недостатки. Золото, хоть и считается «тихой гаванью» во время кризисов, стимулирующих рост спроса на него, обладает рядом уязвимостей. Во-первых, физическое хранение металла требует значительных затрат на обеспечение безопасности, тезаврацию и инфраструктуру, а его транспортировка и аудит усложняют управление резервами. Во-вторых, золото не обладает никакой постоянной прогнозируемой доходностью, как облигации.

Криптовалюта, в отличие от традиционных активов, демонстрирует сильную цикличность по отношению к экономическим кризисам и зависимость от геополитической напряжённости. В сочетании с волатильностью, свойственной большинству цифровых активов, это лишает её статуса «тихой гавани». Тем не менее, у криптовалют есть преимущества. Во-первых, они не требуют физических хранилищ, а их транзакции осуществляются через децентрализованные сети, что исключает издержки на транспортировку, страхование или безопасность. Во-вторых, криптовалюты обеспечивают высокую скорость международных расчётов и обходят ограничения традиционной банковской системы, что особенно ценно в условиях санкций или валютного контроля. Однако их уязвимость к регуляторным запретам и техническим рискам (атакам со стороны хакерских групп) сохраняет скепсис центральных банков в отношении включения таких активов в резервы.

На данный момент уже были примеры поиска альтернативы золоту со стороны Центральных Банков – ETF (биржевой фонд, объединяющих множество средств разных инвесторов и инвестирующий их в набор активов), связанные с золотом, но они имеют недостатки. Во-первых, они могут быть структурированы совершенно по-разному и включать в себя не только золото, но и золотодобывающие компании и т.п., что добавляет определенную степень риска. Во-вторых, стоимость ETF не зависима от золота и может сильно отклоняться от его цены, поскольку стоимость части фонда определяется на фондовом рынке путем спроса и предложения. В-третьих, компания, которая создала и владеет корзиной акций, на основе которой функционирует фонд, может объявить дефолт, что также излишний риск для Центральных банков. Несмотря на эти несовершенства, был опыт использования такого вида активов в золотовалютных резервах стран. Начало данного эксперимента было в

2021 г., среди 4% Центральных банков, однако в 2022 г. их доля снизилась вдвое до 2%, а в 2023 г. эксперимент был закончен в связи с отказом от такого вида пополнения резервов [7].

Иное вероятное средство диверсификации и уменьшение стоимости содержание золотовалютных резервов без повышения степени риска – использование криптовалюты, полностью обеспеченной золотом. Tether Limited – первая компания, выпустившая стейблкоин (криптовалюта обеспеченная чем-либо) USDT, привязанный к курсу доллара США. Этот актив, обеспеченный резервами в фиатной валюте, сохраняет стабильность: его стоимость практически идентична доллару, а сильные отклонения являются редкостью. Следствием создания такого защитного инструмента стало начало его использования в валютных резервах США [4]. Компания также разработала альтернативные стейблкоины, включая XAUt – цифровой актив, обеспеченный физическим золотом, цена которого практически повторяет цену золота с небольшим отличием (см. табл.). Но, в отличие от USDT, он не получил массового распространения. На текущий момент резервы стейблкоина составляют 7667,7 кг золота [8], что эквивалентно менее чем 0,03% мировых запасов этого металла у 10 стран с самым большим количеством золота в резервах. Такой объём недостаточен для удовлетворения спроса даже со стороны нишевых инвесторов, не говоря о глобальном рынке.

Таблица – Сравнение стоимостей Золота и XAUt за 90 дней (22.12.2024 – 22.03.2025); \$, за исключением %;

| Актив  | Изменение цены |         |         | Максимальная стоимость | Минимальная стоимость  |
|--------|----------------|---------|---------|------------------------|------------------------|
|        | 30 дней        | 60 дней | 90 дней |                        |                        |
| Золото | 2,9%           | 10,1%   | 15,3%   | 2596<br>(30.12.2024)   | 3057<br>(20.03.2025)   |
| XAUt   | 2,7%           | 11,4%   | 15,0%   | 2590<br>(14.01.2025)   | 3061,1<br>(20.03.2025) |

Источник: составлено авторами на основе [9; 10]

Несмотря на стабильность, легкость транспортировки и возможность реализации проекта «стейблокоин», авторы считают, что в ближайшей перспективе использование такого вида актива в золотовалютных резервах стран не будет осуществлено в полной мере. Во-первых, для полноценного функционирования подобной модели необходимо единое хранилище золота для снижения стоимости хранения. Во-вторых, критически важна суверенность эмитента. Частная компания (как Tether) вряд ли станет нейтральным посредником для государств из-за риска внешнего давления или санкций. Альтернатива – создание международного органа с участием стран, вносящих золото в общий резерв. В-третьих, необходимо преодоление законодательных барьеров,

которые на данный момент существуют во множестве стран (отсутствие определения криптовалюты в законодательстве, отсутствие способов ее законной покупки и т.п.).

Таким образом, глобальная нестабильность усиливает роль защитных активов: золото сохраняет лидерство в резервах, но его физические и финансовые ограничения стимулируют поиск альтернатив. Криптовалюты, несмотря на технологические преимущества, остаются слишком волатильными и рискованными для государств. Золотой стейблкоин (XAUt) демонстрирует стабильность, но их масштаб (менее 0,03% мировых запасов) и зависимость от частных эмитентов блокируют интеграцию в резервы. Прорыв возможен лишь при глобальном консенсусе: создание нейтральных хранилищ, гармонизация регуляторных норм и доверие к цифровым решениям. Пока же золото – «тихая гавань», а криптоактивы – эксперимент для нишевых сценариев.

### Список литературы

1. Geoeconomic Fragmentation and the Future of Multilateralism: IMF Staff Discussion Notes / S. Aiyar, J. Chen, C. Ebeke [et.al.]. 2023. 41 p.
2. Kowalewski P., Skopiec D. A. Price processes in the global gold market // Bank i Kredyt. 2024. № 55(4). С. 381-424.
3. 10 стран с самыми большими запасами золота. С адресами золотохранилищ. 16.03.2025. РБК. URL: <https://www.rbc.ru/quote/news/article/5ae098a62ae5961b67a1c4ba> (дата обращения: 16.03.2025).
4. Трамп подписал указ о крипторезерве. 07.03.2025. Коммерсантъ. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/7562464> (дата обращения: 16.03.2025).
5. У каких государств больше биткоинов. Откуда они у них и когда продают. 04.07.2024. РБК. URL: <https://www.rbc.ru/crypto/news/668692f59a7947522396fd8f> (дата обращения: 15.03.2025).
6. The Times: КНДР стала третьим по величине держателем биткоинов в мире. 22.03.2025. BFM. URL: <https://www.bfm.ru/news/570001> (дата обращения: 22.03.2025).
7. 2023 Central Bank Gold Reserves Survey. 30.05.2023. World Gold Council. URL: <https://www.gold.org/goldhub/data/2023-central-bank-gold-reserves-survey> (дата обращения: 21.03.2025).
8. Gold Made Easy. Tether Gold. URL: <https://gold.tether.to/> (дата обращения: 20.03.2025).
9. График XAUT/ Доллар США. TradingView. URL: <https://ru.tradingview.com/symbols/XAUTUSD/> (дата обращения: 22.03.2025).
10. График Золото / Доллар США. TradingView. URL: <https://ru.tradingview.com/symbols/XAUUSD/> (дата обращения: 22.03.2025).

## **ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МОДЕЛЕЙ ГЛУБОКОГО ОБУЧЕНИЯ ДЛЯ АНАЛИЗА ТЕКСТОВ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕМУ**

Автоматический анализ текстовых данных занимает важное место в современных системах обработки информации. Особую значимость эти методы приобретают в экономической сфере, где объемы текстовой информации превышают возможности ручного анализа. Современные подходы к текстовой аналитике включают: семантический анализ, классификацию документов по тематикам и жанрам, анализ тональности для определения эмоциональной окраски.

Анализ тональности экономических текстов – критически важная задача для прогнозирования рыночных трендов, оценки репутации компаний и мониторинга рисков. Однако специфика таких текстов (профессиональная лексика, контекстная зависимость, числовые данные) делает традиционные методы малоэффективными [1].

Среди ключевых задач автоматической обработки экономических текстов особое место занимает анализ тональности. Этот метод приобретает критическую важность для [2]:

- прогнозирования рыночных реакций на новостные события,
- оценки деловой репутации компаний,
- выявления скрытых трендов в финансовых обсуждениях,
- автоматического мониторинга экономических рисков.

Целью данного исследования является оценка возможности повышения точности анализа тональности через дообучение специализированных моделей глубокого обучения. Для этого предлагается сравнить специализированные BERT-моделей для обработки экономических текстов и на основе вычислительных экспериментов оценить эффективность дообучения моделей на специализированных наборах данных.

Современные методы анализа тональности делят на три основные группы: лексический подход, статистические методы, нейросетевой подход. Лексические подходы, основанные на словарях эмоциональной лексики, отличаются простотой реализации и интерпретируемостью результатов. Однако их принципиальным ограничением является неспособность учитывать контекст употребления слов, что критично для экономических текстов, где профессиональная терминология часто требует ситуативной интерпретации. Статистические методы машинного обучения демонстрируют более высокую точность в результате учета

частотных характеристик текста. Их преимуществом является относительная простота и возможность работы с небольшими наборами данных. К основным недостаткам относятся необходимость тщательного проектирования признаков и низкая эффективность при работе с многозначными словами и сложными синтаксическими конструкциями.

Нейросетевые подходы, особенно модели на основе архитектуры трансформеров, обеспечивают более высокую точность благодаря анализу глобальных контекстных зависимостей. Способность автоматически выявлять сложные семантические паттерны без явного задания признаков представляется важным преимуществом использования нейронных сетей. Основные ограничения связаны с требовательностью к вычислительным ресурсам и большим объемам размеченных данных для обучения [2]. Поэтому в исследовании основное внимание уделяется нейросетевым подходам, а именно BERT-моделям: FinBERT и RuBERT.

FinBERT представляет собой адаптированную версию модели BERT, специально разработанную для обработки финансовых текстов. Модель была обучена на обширных корпусах профессиональных документов, включая отчеты SEC, аналитические материалы Bloomberg и Reuters. Основное преимущество FinBERT заключается в его способности интерпретировать сложную финансовую терминологию и учитывать специфические контекстные зависимости, характерные для экономических текстов. Архитектура модели позволяет анализировать профессиональную лексику, финансовые показатели и сложные синтаксические конструкции, типичные для англоязычных экономических материалов [3].

RuBERT является русскоязычной адаптацией архитектуры BERT, обладающей рядом особенностей, важных для обработки экономических текстов. Модель демонстрирует высокую эффективность при работе с морфологически сложными структурами русского языка, что особенно важно при анализе финансовых документов и новостей. Хотя изначально RuBERT не создавался исключительно для экономической тематики, его гибкая архитектура позволяет успешно адаптироваться к различным профессиональным доменам после дополнительного обучения [4].

Эффективность FinBERT и RuBERT при работе с узкоспециализированными экономическими текстами может быть повышена за счет дообучения. Дообучение (fine-tuning) – это процесс дополнительной настройки предварительно обученной модели на специфических данных для конкретной задачи. В контексте анализа экономических текстов дообучение выполняет три ключевые функции [5]:

- адаптация к предметной области позволяет модели лучше понимать финансовую терминологию и профессиональные выражения;

- оптимизация под конкретную задачу настраивает модель для специализированных операций (анализ тональности, классификация документов);
- учет языковых особенностей улучшает обработку характерных для экономических текстов конструкций.

Технически дообучение предполагает:

- загрузку предобученных весов модели;
- замену последних слоев под конкретную задачу;
- обучение на целевом наборе данных с малым темпом обучения;
- сохранение базовых лингвистических знаний модели.

Исследование проводилось на платформе Python 3.9 с использованием следующих языковых моделей [6]: FinBERT: реализация yiyanghkust/finbert-tone, специально разработанная для анализа тональности финансовых текстов; RuBERT: версия DeepPavlov/rubert-base-cased, представляющая собой мощную русскоязычную модель общего назначения. Для проведения сравнительного анализа были использованы стандартные реализации указанных моделей без дополнительной модификации их архитектуры.

Для оценки эффективности моделей необходимо использовать количественные показатели качества классификации. В исследовании применялись стандартные метрики оценки Accurasy и F1-score [2].

Для объективной оценки качества моделей была создана отдельная тестовая выборка из 300 вручную размеченных экономических новостей, собранных из социальной сети ВКонтакте. Выборка содержала 166 позитивных и 134 негативных примеров. Результаты тестирования представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Точность моделей оценки тональности

| Модель  | Accurasy | F1-score |
|---------|----------|----------|
| FinBERT | 58.31%   | 45.33%   |
| RuBERT  | 49.83%   | 50.99%   |

Анализ полученных результатов позволяет сделать вывод, что обе модели требуют улучшения, так как даже специализированная модель FinBERT показала точность лишь на уровне 58.31%. Для улучшения показателей был применен метод дообучения, был составлен специализированный датасет общим объемом 6287 текстов. Основу датасета составили публично доступные размеченные коллекции финансовых новостей. В выборку добавлены 1840 позитивных и 1888 негативных новостей [6], 1369 позитивных и 1326 негативных примеров [7]. Для расширения разнообразия данных и балансировки классов в датасет были добавлены 1604 сгенерированных с помощью ChatGPT

новости (802 позитивных и 802 негативных), что позволило добиться равномерного распределения по тональности.

Результаты тестирования дообученных моделей представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Точность дообученных моделей оценки тональности

| Модель  | Accuracy | F1-score |
|---------|----------|----------|
| FinBERT | 75.93%   | 75.93%   |
| RuBERT  | 77.63%   | 76.93%   |

Обе модели достигли сопоставимых показателей точности. Однако RuBERT продемонстрировал несколько лучшие результаты, что позволяет считать ее более эффективной для решения данной задачи после дообучения.

Результаты исследования свидетельствуют, что особенности экономической лексики, включая профессиональную терминологию, контекстную зависимость и сложные синтаксические конструкции, требуют обязательной адаптации даже специализированных моделей к конкретной предметной области. Метод дообучения может быть применен для повышения точности анализа тональности экономических текстов с использованием моделей FinBERT и RuBERT. Однако следует учитывать, что эффективность такого подхода зависит от качества обучающих данных, а также от специфики конкретной задачи. Полученные результаты показывают потенциальную возможность улучшения показателей.

### Список литературы

1. Araci D. FinBERT: Financial Sentiment Analysis with Pre-trained Language Models 2019, arXiv [Электронный ресурс], URL:<https://arxiv.org/abs/1908.10063> (дата обращения: 30.03.2025)
2. Jurafsky D., Martin J.H. Speech and Language Processing. 3rd ed. Stanford: Prentice Hall, 2020. С. 1024.
3. Huang A.H., Wang H., Yang Y. FinBERT: A Pretrained Language Model for Financial Communications // Proceedings of the 28th International Conference on Computational Linguistics. 2020. С. 4703-4714.
4. Kuratov Yu., Arkhipov M. Adaptation of Deep Bidirectional Multilingual Transformers for Russian Language // Computational Linguistics and Intellectual Technologies. 2019. Vol. 18. С. 333-339.
5. Howard J., Ruder S. Universal Language Model Fine-tuning for Text Classification // Proceedings of the 56th Annual Meeting of the Association for Computational Linguistics. 2018. С. 328-339.

6. yiyanghkust/finbert-tone, DeepPavlov/rubert-base-cased, Datasets: financial-sentiment-analysis, huggingface.co [Электронный ресурс], – URL: <https://huggingface.co/> (дата обращения 30.03.2025)
7. Sentiment Analysis for Financial News [Электронный ресурс], – URL: <https://www.kaggle.com/datasets/ankurzing/sentiment-analysis-for-financial-news?resource=download> (дата обращения 30.03.2025)

**Сусанина Ю. Г., Филиппова В. В.**

студенты 3 курса экономического факультета СГУ им. Н.Г. Чернышевского

## **ПАЕВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ИНВЕСТИРОВАНИЯ СБЕРЕЖЕНИЙ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТОРОВ В РОССИИ**

В условиях нестабильной экономической ситуации и неопределенности на финансовых рынках, вопросы управления личными сбережениями становятся особенно актуальными. Инфляция, стремление к приумножению капитала и обеспечению финансовой стабильности в будущем подталкивают частных инвесторов к поиску эффективных инструментов инвестирования. Одним из наиболее доступных инструментов на отечественном финансовом рынке являются паевые инвестиционные фонды (ПИФы).

На практике ПИФ представляет собой способ доверительного управления финансовыми средствами инвесторов. В рамках этого механизма управляющая компания использует средства инвесторов (пайщиков) для покупки активов. Доход, который при этом возникает, распределяется среди пайщиков в зависимости от числа приобретенных ими паев [1].

К преимуществам паевых инвестиционных фондов относятся следующие их черты.

- Потенциально высокая доходность: ПИФы, в зависимости от выбранной инвестиционной стратегии, могут предлагать более высокую доходность, чем традиционные инструменты, такие как банковские депозиты и государственные облигации.

- Профессиональное управление активами: управление активами ПИФа осуществляет опытные профессионалы - управляющие компании, которые обладают знаниями и опытом в области инвестиций.

- Безопасность: работа паевых инвестиционных фондов осуществляется в соответствии с Федеральным законом № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах» и находится под надзором Центрального банка Российской Федерации.

Однако следует помнить, что инвестированные в паевые инвестиционные фонды вложения не защищены от различных рисков:

- стоимость паев этих фондов может колебаться, как в сторону увеличения, так и в сторону уменьшения, что может привести к вариациям в доходности инвестиций;
- историческая доходность ПИФа не гарантирует будущие результаты, так как условия на финансовых рынках постоянно меняются, и факторы успеха фонда могут утратить свою значимость;
- государство не предоставляет никаких гарантий доходности инвестиций в ПИФы.

Существует несколько видов паевых инвестиционных фондов.

Открытые ПИФы (ОПИФ): паи можно свободно купить и продать в любой рабочий день управляющей компании.

Интервальные ПИФы (ИПИФ): операции с паями можно совершать только в течение определённого интервала времени, который установлен управляющей компанией.

Закрытые ПИФы (ЗПИФ): паи можно купить только при формировании фонда, а продать – только после окончания срока его действия или на вторичном рынке.

В сентябре 2018 года начали торговаться паи первого в России биржевого ПИФа. Такие паи можно купить на бирже через брокера. Количество паёв БПИФов не ограничено, их можно купить и продать в любой момент по рыночной цене.

По динамике притока средств в ПИФы видно, что особый интерес у инвесторов ПИФы начали вызывать после 2022 года (рис. 1).

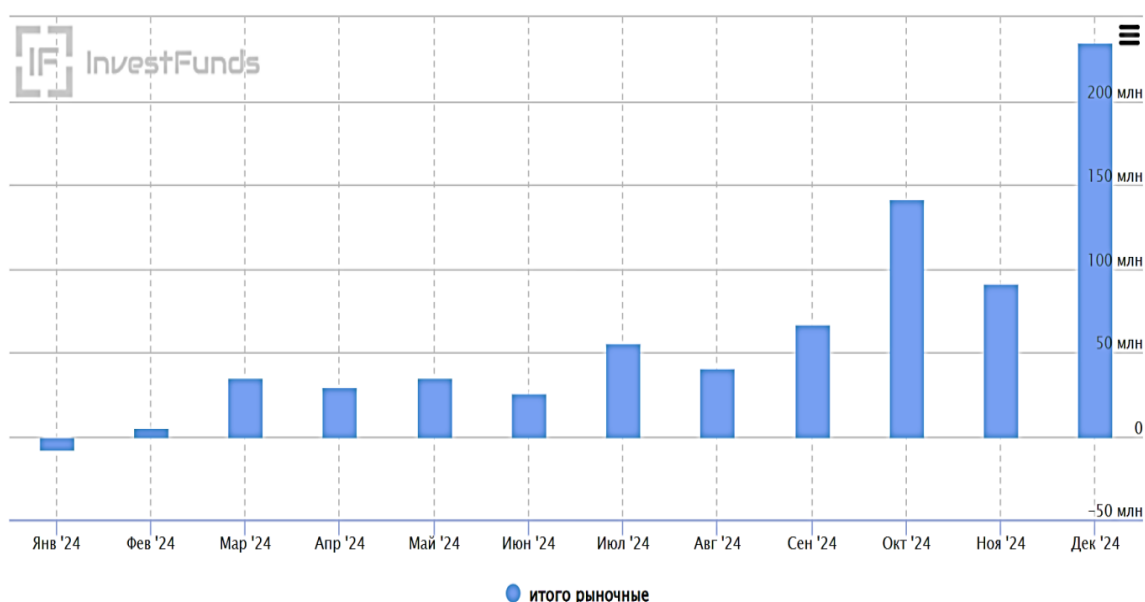


Рисунок 1 – Приток средств в паевые инвестиционные фонды за 2024 год (тыс. руб.)

Данный тренд наблюдается и в настоящее время. Чистый приток средств в ПИФ по итогам 2024 г. вырос за счет роста более чем в два раза нетто-притока средств в БПИФ. Совокупный чистый приток средств в ПИФ в IV квартале 2024 г. вырос на 113%, до 888 млрд рублей. БПИФ обеспечили 52% совокупного чистого притока средств в ПИФ за счет продолжения роста спроса на паи фондов денежного рынка.

В IV квартале 2024 года наблюдался ускоренный рост совокупной стоимости чистых активов (СЧА) паевых инвестиционных фондов, который достиг 12,4% благодаря увеличению чистого притока средств и положительным результатам инвестирования. На конец 2024 года стоимость чистых активов ПИФов для неквалифицированных инвесторов превысила 2,6 трлн рублей (рис. 2). Общая сумма СЧА составила 16,8 трлн руб. [2].

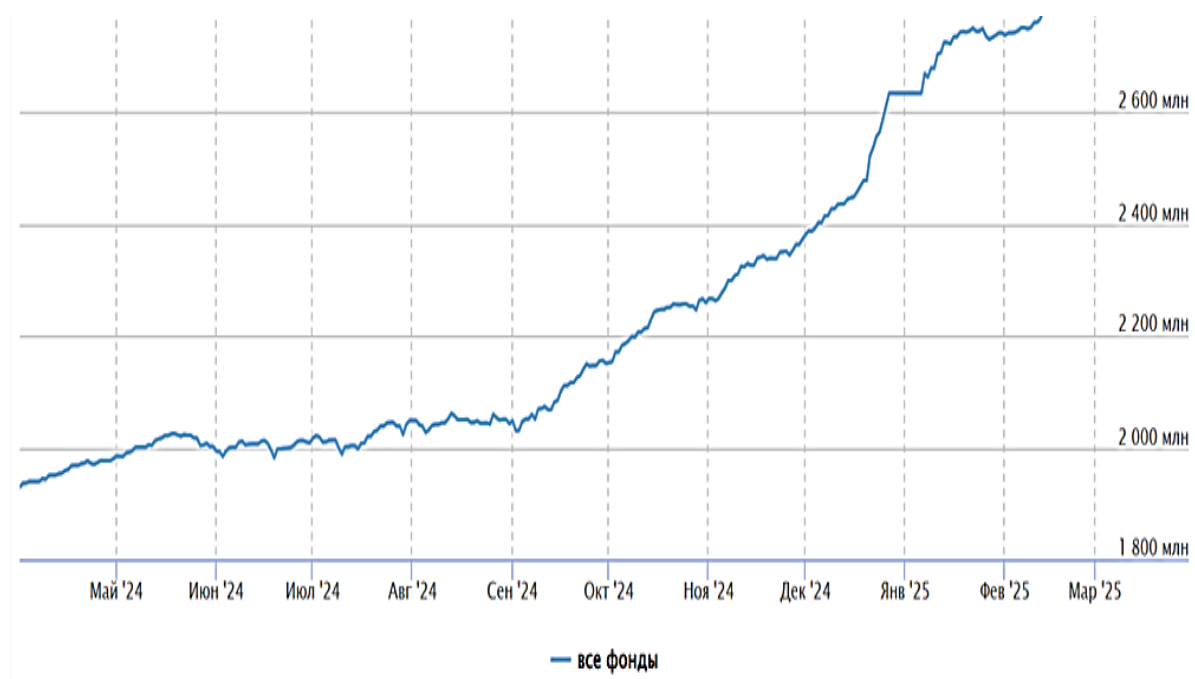


Рисунок 2 – Динамика стоимости чистых активов ПИФ для неквалифицированных инвесторов за 2024 год (тыс. руб.)

По состоянию на конец 2024 года общее число паевых инвестиционных фондов увеличилось до 3230. Как и в предыдущие годы, основное увеличение произошло за счет закрытых паевых инвестиционных фондов (рис. 3). На 31 декабря 2024 года количество уникальных инвесторов в ПИФы составило 9,8 млн человек.

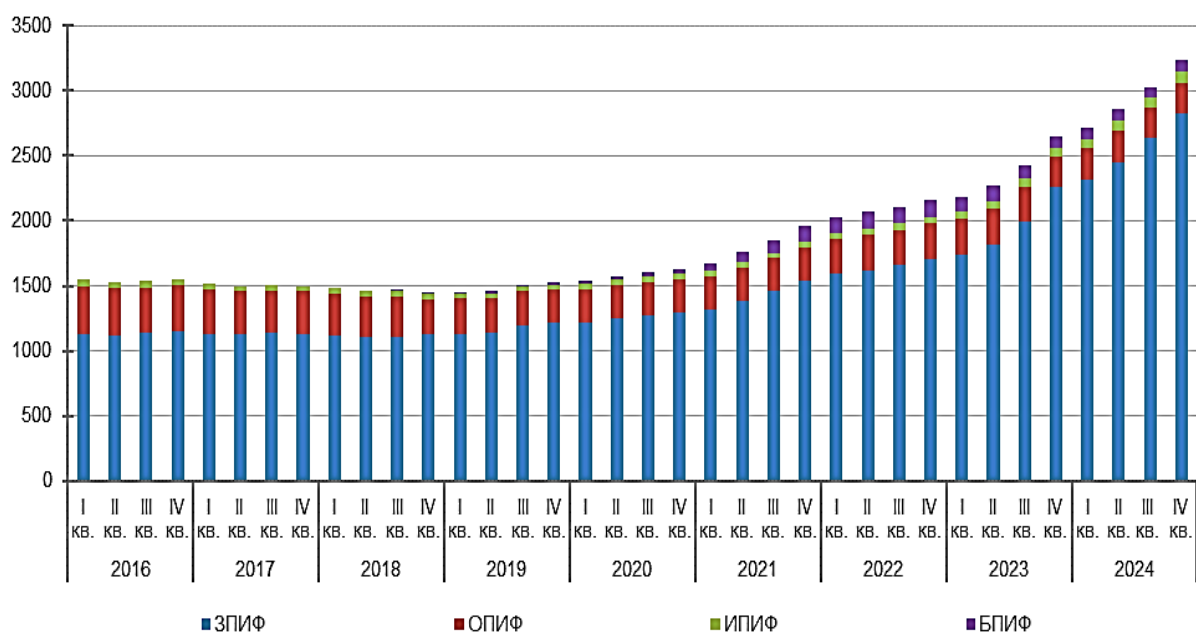


Рисунок 3 – Количество зарегистрированных ПИФ по типам

Рассмотрим подробнее самый популярный в 2024 году тип ПИФов для неквалифицированных инвесторов – БПИФ (рис. 4).

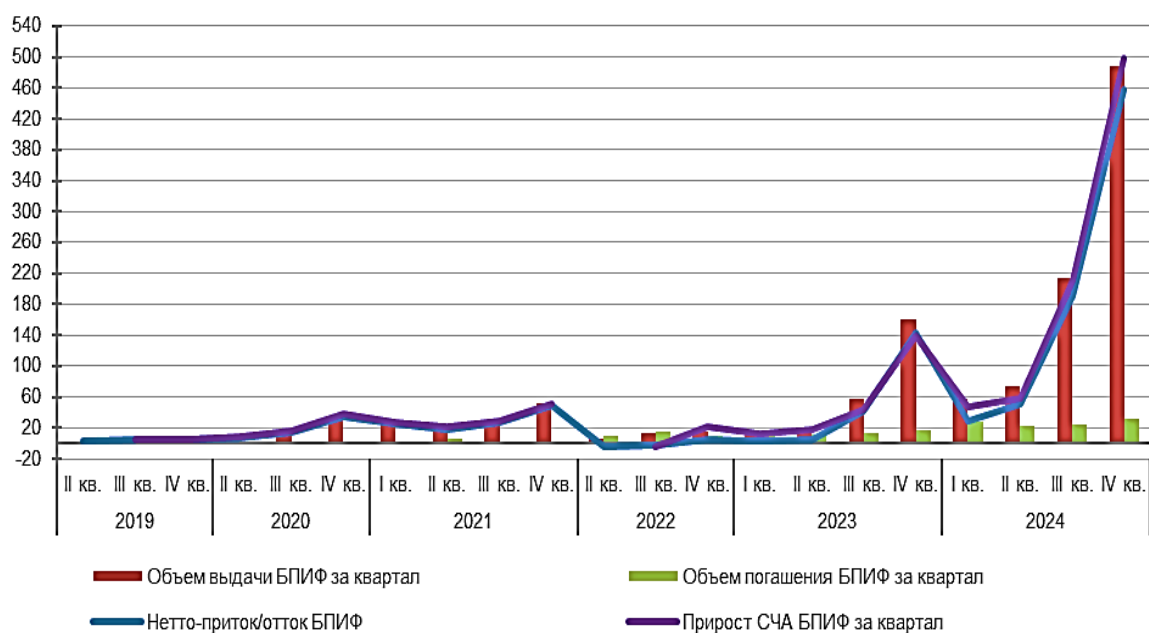


Рисунок 4 – Динамика СЧА, объёмов выдачи и погашения инвестиционных паёв БПИФ (млрд руб.)

В IV квартале 2024 года чистый приток средств в биржевые паевые инвестиционные фонды (БПИФ) достиг рекордного уровня за всю историю наблюдений в 457,5 млрд рублей. Предыдущий рекорд был установлен в III квартале 2024 года и составил 190,1 млрд рублей. Большая часть чистого притока по-прежнему направляется в фонды,

которые используют стратегии краткосрочного инвестирования в инструменты денежного рынка. Внутри квартала наибольший объем чистого притока в БПИФ был зафиксирован в декабре – 217,4 млрд рублей, в ноябре он составил 96,1 млрд рублей, а в октябре – 144 млрд рублей.

Популярность фондов денежного рынка растет на фоне повышения их доходности из-за ужесточения денежно-кредитной политики, так как ставки этих фондов связаны с ключевой ставкой Банка России. Они становятся альтернативой депозитам благодаря сопоставимым доходностям и более высокой ликвидности — паи можно продать в любой момент без потери накопленной доходности, а минимальный порог входа ниже. Однако инвесторы должны учитывать, что при снижении ставок доходность фондов также падает, а вложения не застрахованы, в отличие от банковских депозитов. Существует также риск ограничения ликвидности при массовой продаже паев.

Рассмотрим рейтинг ПИФов денежного рынка. Средняя доходность данных ПИФов составила 19,16%. В числе лидеров роста оказались и фонды, ориентированные на вложения в золотые активы. Паи таких фондов выросли в цене на 7,5–9% [3]. Этому способствовало повышение цены драгоценного металла на мировом рынке до нового исторического максимума, а также рост курса доллара. Остальные паевые инвестиционные фонды, в первую очередь акций и облигаций, столкнулись с существенными оттоками в связи с непростой ситуацией на фондовом рынке.

Прогноз на 2025 год: в первой половине 2025 года, вероятнее всего, продолжится текущий тренд на рынке паевых инвестиционных фондов — фонды денежного рынка сохраняют свои лидирующие позиции. По мере снижения ключевой ставки во втором полугодии фонды акций могут стать более интересным объектом инвестирования. Важным фактором здесь будет как момент перехода ЦБ к смягчению ДКП, так и темпы снижения ключевой ставки.

### **Список литературы**

1. Киселева Н. П. Статистический анализ деятельности паевых инвестиционных фондов // Инновации и инвестиции. 2022. №3. С. 80-85.
2. Обзор ключевых показателей управляющих компаний ЦБ РФ за IV квартал 2024 г. URL: <https://www.cbr.ru/press/event/?id=23437> (дата обращения 28.03.2025).
3. ЦБ и Мосбиржа делают ставку на коллективные инвестиции: 20 доходных ПИФов. URL: <https://www.rbc.ru/quote/news/article/6710e4609a7947963374c525> (дата обращения 28.03.2025).

**Тихомирова А. А.**  
студентка 1 курса института истории и международных отношений  
СГУ им. Н.Г. Чернышевского

## **ЗЕЛЕНАЯ ЭКОНОМИКА: ИСТОРИЯ РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ В РОССИИ**

Экологические риски в наше время становятся все более ощутимыми во всем мире. Обеспечение экономического роста путем традиционной модели потребления ведет к неизбежному росту загрязнения и деградации состояния окружающей среды, а истощение природных ресурсов приводит к ограничению возможностей экономического развития. В настоящее время переход к более экологичным способам обеспечения экономического развития стал глобальной тенденцией в передовых странах, к которым относится и Россия. Концепция зеленой экономики становится необходимостью и императивом для сохранения окружающей среды, нормальных условий жизни человека.

Термин «Зеленая экономика» впервые вошел в научную литературу в конце 1980-х годов. Одним из самых ранних трудов по данной проблеме стал доклад «План зелёной экономики», написанный зарубежными учеными А.Маркандья и Э. Барбье в 1989 году. Российский ученый В.С.Бочко в статье «Зеленая экономика – переход от научного знания к массовому осознанию» выделяет два подхода в теоретико-методологическом аспекте исследования феномена зеленой экономики:

- производственно-технологический;
- производственно-моральный (нравственно-этический).

Первый заключается в выявлении и практическом решении экологических угроз, защите окружающей среды и качества жизни человека. Второй же говорит о формировании мировоззрения, нравственно-этических общественных отношений, подразумевающих важность экологии и заботы об окружающей среде. Понятие «зеленый» здесь воспринимается не просто как цвет, а как символ ответственности экономических субъектов за урон, наносимый их деятельностью, за её экологичность.

Термин "зеленая экономика" трактуют по-разному. В настоящее время единого, общего понятия, признанного в научных кругах, не существует. Многие авторы связывают это (а также различие моделей перехода к «зеленой экономике») с разнообразием сложившихся институциональных общественных систем и разными экологическими проблемами. В то же время единым является стремление к качественному экономическому росту и устойчивому развитию («sustainable development»).

На конференции ООН в 2012 году было принято решение о необходимости инвестирования в «озеленение» экономики в объеме 2% глобального ВВП. Данная мера была определена как ключевая для трансформации мировой экономической системы в сторону низкоуглеродной, ресурсоэффективной модели устойчивого «зеленого» развития. Ключевыми направлениями зеленой экономики стали [6]:

- внедрение и развитие технологий возобновляемых источников энергии (ВИЭ);
- совершенствование системы управления отходами;
- совершенствование управления водными ресурсами;
- развитие «чистого зеленого» транспорта;
- сохранение и эффективное управление экосистемами;
- развитие органического земледелия в сельском хозяйстве.

В нашей стране экологическая повестка получила свое развитие еще с 60-х годов XX века [2]. К этому времени относятся первые упоминания глобального экологического кризиса, охватывающего все сферы деятельности человека. В этот период начинают формироваться экологические НПО (научно-производственные объединения), включавшие в себя научные и производственные мощности; в стране в целом получают «зелёный свет» экологические движения. Также Россия (СССР) активно участвовала в поиске путей преодоления экологического кризиса на международной арене. Она принимала участие в международных саммитах: в Стокгольме (1972 г.), в Йоханнесбурге (2002 г.), в Рио-де-Жанейро (1982 г., 2012 г.).

В 90-е годы, в связи с экономическим, политическим и общим системным кризисом в России произошла значительная рецессия в области механизмов охраны природы. Имело место парадоксальное явление: несмотря на упадок вследствие кризиса выбросы и темпы загрязнения окружающей среды, вопреки ожиданиям, значительно снизились. С другой стороны, уменьшение инвестиций и доходной части государственного бюджета обозначило значительное снижение ресурсов, доступных для развития экологических инициатив.

В 1995 году ООН опубликовала Рамочную конвенцию, где давалась оценка выбросов парниковых газов в 1990 г. в России. Согласно приведенной оценке, выбросы углекислого газа в 1990 г. были равны 2372 Мт CO<sub>2</sub>, что составило 78% общего объема выбросов парниковых газов [3]. В дальнейшем количество индустриальных выбросов будет колебаться, однако по сравнению с 1990 годом значительно уменьшится.

Рамочная конвенция ООН об изменении климата стала основой для Киотского протокола, подписанного Россией в 1997 г. и вступившего в силу в 2005 г. Суть его заключалась в сокращении выброса парниковых газов. 27 сентября 2015 года министр иностранных дел России Сергей Лавров заявил, что Россия перевыполнила свои обязательства по

Киотскому протоколу, уменьшив выбросы от энергетического сектора на 37% за последние 20 лет.

Федеральный закон № 219-ФЗ от 2015 года заложил основу создания механизмов получения наилучших доступных технологий, обеспечивающих плавный переход промышленных предприятий на технологии, способствующие, в том числе, снижению уровня выбросов. После подписания Россией Парижского соглашения в декабре 2015 года были установлены целевые показатели по снижению выбросов парниковых газов к 2030 году до 70–75 % от уровня 1990 года. Распоряжением Правительства России в декабре 2019 года был также утвержден план мероприятий первого этапа адаптации к изменениям климата на период до 2022 года. В этом документе значительная часть территории страны характеризуется высокой степенью уязвимости к происходящим и прогнозируемым климатическим изменениям, их существенным воздействием на социально-экономическое развитие страны, уровень жизни населения и экономическую активность хозяйствующих субъектов.

На данный момент в нашей стране осуществляются меры по имплементации политики, связанной с «зелёной экономикой», несмотря на возможные трудности в ее реализации в области промышленности, санкционным давлением и торговыми ограничениями. На федеральном уровне была принята государственная политика экологического развития страны на период до 2030 г. Ведётся активная деятельность в рамках принципов "зеленой экономики": внедрение в производственные процессы возобновляемых ресурсов и возобновляемой энергетики, совершенствование системы управления отходами и сохранение и эффективное управление экосистемами. Несмотря на экономические и геополитические трудности, государство и общество осознают необходимость развития экологически ответственного производства и потребления как залога социально-экономического развития страны в современных условиях.

### **Список литературы**

1. Бочко В. С. Зелёная экономика – переход от научного знания к массовому осознанию // Экономика. Налоги. Право. 2023. Т. 16, № 3.
2. Поляков Л. В., Анкудинов И. А., Егоров В. Ю., Ляцос А. Д., Рыжкин Е. Н. Зеленая Россия будущего: экономические проблемы и политические перспективы // Бизнес. Общество. Власть. 2022. № 4 (46).
3. Довбий И. П. «Новая индустриализация» в России как фактор перехода к «зеленой» экономике // Финансы: теория и практика. 2020. № 24(4). С. 85–100.
4. Федоров Б. Г. Российский углеродный баланс: монография. – М.: Научный консультант, 2017. – 82 с.

5. Ган, О.И. На пути к "зеленой" экономике: опыт прошлого и современность // Культура и экология - основы устойчивого развития России. От "зеленого" университета к зеленой экономике : Материалы IV Международного форума, Екатеринбург, 13–15 апреля 2016 года, Том Часть 1. – Екатеринбург: ФГАОУ ВПО « Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б.Н. Ельцина», 2016. – С. 22-26. EDN XVMDUZ.
6. Боровицкая М. В. Зелёная экономика в России: реалии сегодняшних дней // Экономические науки. 2024. №2 (231). С. 65-72. DOI: 10.14451/1.231.65.

**Тринева В. Р.**

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

## **ПРИЧИНЫ ПОВЫШЕНИЯ ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКИ В РОССИИ И ЕЁ СРАВНЕНИЕ С ВЕДУЩИМИ СТРАНАМИ**

Актуальность данной темы обусловлена тем, что в конце 2024 года процентная ставка в России достигла своего максимального значения за последние десять лет – 21%, и сохраняется такой по сегодняшний день. Центральный банк реагирует на инфляционные процессы повышением процентной ставки, с целью замедлить их. Вследствие её повышения увеличиваются и ставки по кредитам в коммерческих банках, вплоть до 30%. В результате этого население сталкивается с проблемой взятия кредита или ипотеки. Однако есть и положительный аспект, проценты по вкладам также увеличились, это значит, что вкладчик сможет получить большую доходность от вложенных средств. Россия отличается от других движущих стран слишком высокой ставкой процента и резкими ее изменениями.

От ключевой ставки зависят экономические отношения, от ее величины можно судить о состоянии экономики, например, резкие изменения ставки могут указывать на экономические проблемы или перегрев экономики. «Процентная ставка — это уровень дохода, обеспечиваемый заемщиком кредитору. Если, например, процентная ставка по займу на один год в сумме \$100 составляет 8% годовых, это значит, что заемщик обеспечивает выплату кредитору по истечении года \$108, т.е. возврат суммы основного долга \$100 и выплату \$8 в качестве процентов за пользование средствами.» [1, с.82] Таким образом, чем больше ставка процента, тем больше должен выплатить заемщик, и наоборот. В таком случае у большинства населения возникает проблема в условиях нынешней ситуации при взятии кредита, так как не рационально переплачивать большие проценты.

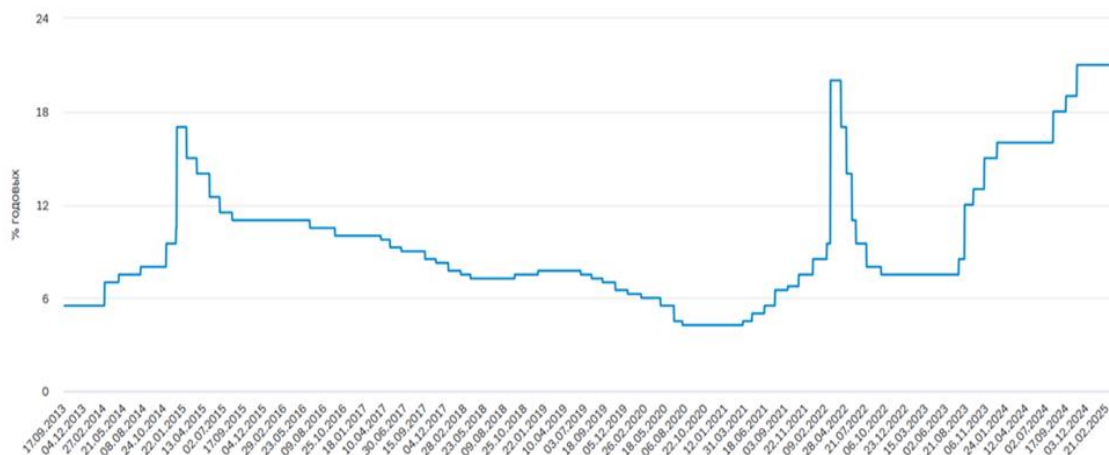


Рисунок - 1 Изменение процентной ставки ЦБ РФ за 2013-2024

Анализ изменения процентной ставки ЦБ за последние года показывает, что в первой половине 2022 года процентная ставка резко достигла 20%, а затем также резко снизилась до 7,5%. График в целом характеризуется неожиданными спадами и подъемами, чего не скажешь о странах-лидерах, например, США или стран Европы. Последний резкий скачок пришелся на 25 октября 2024 года, когда Центральный банк повысил процентную ставку с 19% до 21%. В июле 2024, когда процентная ставка достигла 18% глава Центробанка, выделила ряд причин ее повышения. Высокие темпы инфляции, которые следует снизить. А также перегрев экономики и дефицит рабочей силы. Помимо этого, на сегодняшнем рынке возникла ситуация высокого спроса, который не успевает за возможностями расширения предложения товаров и услуг. Потребитель, беря кредит создает еще и дополнительный спрос.

Все это перегружает производственные мощности и вызывает рост инфляции. При росте процентной ставки, человек не станет брать кредит, следовательно спрос на рынке начнет постепенно снижаться, а за ним и покупательная способность денег. Спрос на рынке действительно увеличивается, но при дефиците рабочей силы и нехватки кадров он сталкивается с ограничениями. Следует отметить, что ключевая ставка в последние годы в большей мере проявляет себя как эффективный инструмент регулирования кредитования, чем таргетирования инфляции. Причем повышение ключевой ставки в сочетании с политикой ограничения кредитования Банком России коммерческих банков приводит к еще большему дефициту финансовых ресурсов в экономике и значительному удорожанию кредитных ресурсов.

Процентную ставку в России следует рассматривать в сравнении с другими ведущими странами. Проанализировав динамику, РФ выделяется на фоне остальных государств, а именно очень высокой ставкой и резкими спадами, и подъемами, чего не скажешь об остальных странах. В Швейцарии и Японии наблюдалась отрицательная ключевая ставка, что

является спорной ситуацией. Вызвано это низкой инфляцией и слабым экономическим ростом, поэтому государство стремится стимулировать экономику. На данный момент процентная ставка обеих стран положительна. Если говорить об остальных ведущих странах, то в них ключевая ставка увеличивается равномерно и постепенно. Хорошей процентной ставкой можно назвать ту, которая способствует развитию экономики, стимулирует потребление и инвестиции, и не приведет к инфляции, это около 5%. Если посмотреть, то такая процентная ставка наблюдается у ведущих стран.

Чем обусловлено различие ставки в России от ставки стран-лидеров? Первая и основная причина – инфляция, которая в РФ значительно выше, чем в других странах. Процентная ставка не может быть ниже уровня инфляции, так как банкам не выгодно выдавать кредиты под процент ниже инфляции, иначе это приводит к убытку. Соответственно у других стран отсутствует такой большой уровень инфляции и ставка

Следующую причину можно охарактеризовать следующим образом, недостаточный уровень экономического развития России в сравнении с другими странами. Из-за ряда санкций РФ находится в нестабильном состоянии. Неустойчивая валюта страны, недостаток инвестирования в экономику делает Россию одной из отстающих стран.

Последнее, что уже упоминалось, сложное политическое состояние государства, что привело к оттоку капитала из страны, а также к сложности ведения бизнеса из-за отсутствия внешней торговли. Можно сказать, Россия оказалась отрезанной от внешнего мира, а это в свою очередь привело к ухудшению экономики.

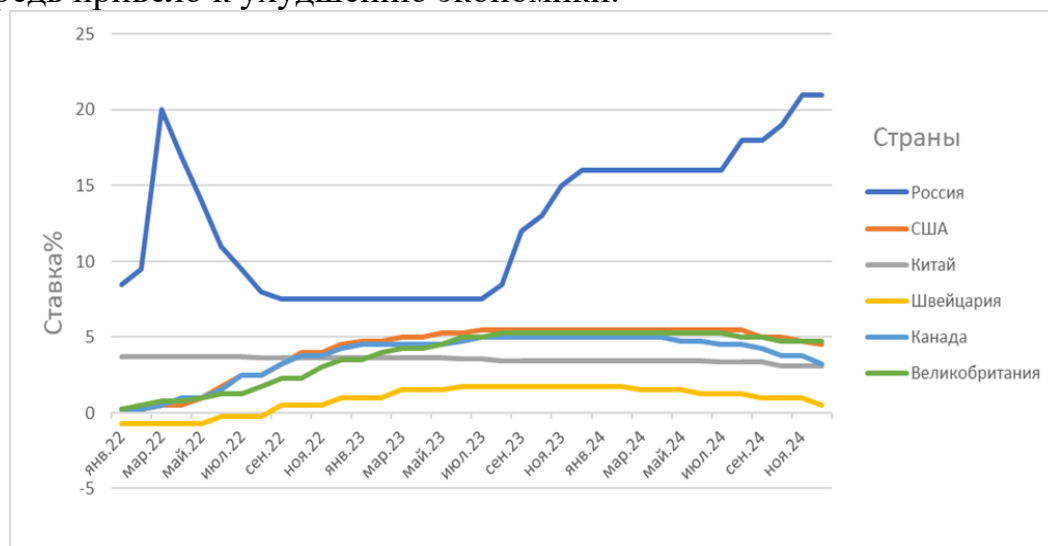


Рисунок – Изменение процентных ставок стран за 2022-2024 гг.

Подводя итог вышесказанному, стоит сделать вывод. В России наблюдаются проблемы, связанные не только с внешним рынком, но и с

внутренним. Для их решения и видения четкой ситуации, нужно их рассматривать в совокупности с процентной ставкой других стран. Центральный банк борется с проблемами путем регулирования ставки.

### **Список литературы**

1. Абель Э., Бернанке Б. Макроэкономика / 5-е изд. СПб, – Питер. 2010 С. 82–87.
2. Ключевая ставка Банка России URL: [https://cbr.ru/hd\\_base/KeyRate/](https://cbr.ru/hd_base/KeyRate/) (дата обращения: 27.03.2025).
3. Продолятченко П. А. Влияние ключевой ставки банка России на перспективы роста экономики / Сборник научных статей 23-й Международной конференции 15 мая 2024 года, с. 334-338.

**Тургенева А. В.**

студентка 3 курса Пензенского филиала  
Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

## **КИБЕРБЕЗОПАСНОСТЬ В ЭПОХУ ЦИФРОВЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ**

Современная эпоха цифровых преобразований предъявляет новые требования к обеспечению кибербезопасности. Масштабное внедрение информационных технологий, развитие облачных сервисов и повсеместное распространение интернета вещей создают благоприятные условия для роста числа угроз, ставя перед организациями задачу эффективного управления рисками и защиты критически важных данных.

Кибербезопасность, также известная как компьютерная безопасность, представляет собой комплекс мер и методик, направленных на защиту компьютеров, серверов, мобильных гаджетов, электронных систем, сетей и данных от преступных посягательств. Она применяется в широком спектре отраслей, начиная от бизнеса и заканчивая мобильными технологиями. Кибербезопасность занимается противодействием трем основным видам угроз: киберпреступления, кибератаки, кибертерроризм.

Киберпреступления представляют собой умышленные действия одного или нескольких лиц, цель которых заключается либо в нарушении функционирования цифровой системы, либо в извлечении финансовой выгоды незаконным способом. Примеры включают фишинг, вымогательство с использованием вирусов-шифровальщиков и другие формы мошенничества. Примером является атака вируса-шифровальщика WannaCry, произошедшая в мае 2017 года. Этот вирус заблокировал данные на компьютерах многих организаций, в том числе больниц и предприятий, потребовав выкуп за разблокировку файлов. Среди

пострадавших оказались крупные российские структуры, такие как МВД и РЖД.

Кибератаки, напротив, чаще всего направлены на получение секретной информации, особенно той, что имеет политический характер. Такие нападения часто совершаются государствами или организациями с целью шпионажа, сбора разведданных или нарушения коммуникаций оппонента. Например, в феврале 2023 года произошла крупная утечка личной информации множества клиентов и сотрудников логистического подразделения Сбербанка («СберЛогистика»), а спустя месяц, в марте 2023-го, персональные сведения миллионов участников бонусной программы «СберСпасибо» и пользователей юридической онлайн-платформы «СберПраво» стали общедоступными.

Наконец, существует угроза кибертерроризма. Это деятельность, направленная на нарушение стабильности электронной инфраструктуры государства или крупной организации с целью распространения страха среди населения или разрушения ключевых систем жизнеобеспечения. Кибертеррористы стремятся создать ощущение хаоса и неуверенности, используя цифровые средства для достижения своих целей. Так, 6 июня 2023 года произошла массовая утечка баз данных из 12 российских компаний, включая Ашан, ЛеруаМерлен, Твой Дом, Gloria Jeans, Аскону и Буквояд. В результате были раскрыты личные данные около 20 млн россиян: ФИО, телефоны, e-mail и пароли [1].

Рынок кибербезопасности в России стремительно развивается, опережая многие другие отрасли экономики. Согласно оценке Центра стратегических разработок, в 2023 году рост составил 28,5%, увеличив объем рынка до 248,5 млрд рублей, а к 2028-му ожидается достижение отметки в 715 млрд рублей, причем доля отечественных производителей превысит 95% [2].

По мнению аналитиков TAdviser, российский рынок кибербезопасности продолжит активно расти, увеличившись ещё на 20-25% в 2024 году и достигнув объемов в диапазоне 318-331 млрд рублей. Рост количества кибератак подтверждает серьезность ситуации: по данным Роскомнадзора, число фишинговых атак возросло на 425%, а DDoS-атак — на 70% за указанный период. По сведениям «Лаборатории Касперского», количество серьезных киберинцидентов увеличилось на 39% в первой половине 2024 года. Ущерб от преступлений в ИТ-сфере за январь-июль 2024 года составил почти 100 миллиардов рублей, при этом треть из них приходится именно на кибермошенничество. Помимо этого, количество атак с применением программ-вымогателей увеличилось на 44% в сравнении с прошлым годом, причем каждая десятая такая атака направлена не столько на требование выкупа, сколько на нанесение значительного урона пострадавшей стороне [2].

Обеспечение кибербезопасности в настоящее время сопряжено с множеством существенных трудностей и актуальных вызовов. Среди ключевых трудностей выделяются финансово-технические ограничения. Современные системы защиты требуют больших финансовых вложений, однако многие организации испытывают дефицит средств для внедрения и эксплуатации высокоэффективных решений и образовательных программ для сотрудников.

Кроме того, оценка рисков и их эффективное управление являются сложнейшими задачами, особенно учитывая потребность постоянного мониторинга и быстрой реакции на возникающие угрозы. Выявление уязвимостей и устранение угроз становится важным и ресурсоемким процессом, связанным с высокой стоимостью поддержки и модернизации инфраструктуры.

Еще одним серьезным вызовом является наличие регулирующих норм и особенностей законодательства отдельных государств. Различные страны предъявляют разные требования к стандартам кибербезопасности, создавая дополнительные барьеры для международных компаний. Это вынуждает бизнес инвестировать значительные средства и привлекать высококвалифицированный персонал для соответствия различным правовым нормам.

Наконец, цифровая трансформация существенно влияет на состояние кибербезопасности. Применение инновационных методов защиты, таких как шифрование, многоуровневая аутентификация и регулярные процедуры резервирования данных, позволяет снизить уровень риска и обеспечить стабильность функционирования информационных систем. Однако успех зависит от способности быстро реагировать на изменения среды и внедрять новые технологии, обеспечивая высокий уровень защищенности [3].

Современные условия диктуют разработку усовершенствованных способов защиты данных. Особое внимание уделяется разработке инновационных способов защиты данных, одним из которых выступает квантовая криптография. Эта технология способна обеспечить принципиально новый уровень конфиденциальности и устойчивости к современным атакам, открывая перспективы для безопасной передачи информации даже в условиях растущих вычислительных мощностей злоумышленников. Технология блокчейн представляет собой инновационный механизм децентрализованного хранения и передачи данных, гарантирующий высокий уровень доверия и прозрачности транзакций, что делает её крайне перспективной для решения задач информационной безопасности. Другое важное направление – использование возможностей искусственного интеллекта и машинного обучения. Алгоритмы анализа больших массивов данных способны выявлять скрытые угрозы на ранних этапах, предсказывать возможные

атаки и быстро реагировать на возникающие опасности. Также наблюдается постоянное улучшение систем обнаружения и предотвращения вторжений (IDS/IPS). Сегодня эти комплексы оснащены функциями оперативного распознавания аномалий и мгновенного блокировки подозрительных действий, позволяя надежно защищать инфраструктуру от широкого спектра угроз [4].

При этом кибербезопасность не должна препятствовать прогрессу и инновациям. Нужно находить оптимальный баланс между обеспечением безопасности и удобством использования технологий. Следует учитывать и этические аспекты, соблюдать право других людей на неприкосновенность частной жизни и безопасность [5].

Цифровизация компаний и финансовых учреждений сопровождается передачей значительных объемов информации по сетевым каналам. Анализ зашифрованного сетевого трафика может привести к выявлению конфиденциальных сведений, таких как номера банковских карт или пароли. Для повышения уровня защищенности предлагается использование метода, описанного в источнике [6]. Данный метод предусматривает изменение порядка следования элементов передаваемого массива данных посредством специальных алгоритмов, осуществляющих перемещение позиций отдельных частей данных случайным образом.

Результаты исследований позволяют выявить основные причины информационных утечек среди российских компаний, полученные в результате анализа экспертов аналитического центра InfoWatch. Согласно представленным данным, наиболее распространенной причиной утечки информации являются неумышленные действия работников – этот фактор отметили 44% респондентов. Данная цифра подчеркивает важность повышения осведомленности сотрудников относительно правил безопасного обращения с корпоративными данными. Компьютерные атаки занимают второе место по частоте возникновения угроз – их указали 42% опрошенных. Это свидетельствует о значительном уровне киберугроз и необходимости внедрения современных методов защиты информационных ресурсов. Замыкают тройку лидеров сознательные действия самих сотрудников – такие инциденты были отмечены в 37% случаев. Этот показатель также требует особого внимания руководства компаний, направленного на минимизацию рисков внутреннего мошенничества и повышение ответственности сотрудников за сохранность корпоративных секретов [7].

Студенты, изучающие экономические направления, должны освоить комплекс вопросов, касающихся защиты данных, включающий обучение противодействию методам социальной инженерии. Под социальной инженерией понимается способ несанкционированного проникновения в информационные системы или доступ к данным путем эксплуатации

уязвимости человеческого поведения, без привлечения технических инструментов. Этот метод отличается высокой эффективностью благодаря использованию психологических особенностей человека. Обучение будущих специалистов финансового профиля должно предусматривать формирование метакомпетенций, поскольку именно человеческий фактор зачастую становится ключевым элементом риска информационной безопасности.

### **Список литературы**

1. Официальный сайт АО «Лаборатория Касперского». URL: <https://www.kaspersky.ru/> (дата обращения: 22.04.2025).
2. Официальный сайт Forbes. URL: <https://www.forbes.ru/> (дата обращения: 22.04.2025).
3. Аманова Ай., Урусдамов А., Оразалыев В. Кибербезопасность в эпоху цифровой трансформации // Вестник науки. 2024. № 9(78). Том 3. С. 301 - 305.
4. Иламанов, Б. Б. Кибербезопасность в эпоху цифровизации: новые вызовы и решения в информатике // Молодой ученый. 2023. № 49 (496). С. 27-29. URL: <https://moluch.ru/archive/496/108930/> (дата обращения: 22.04.2025).
5. Назарова А. Д., Шведов В. В. Вызовы и решения в области кибербезопасности в эпоху цифровой трансформации // Научный сетевой журнал «Столыпинский вестник». 2023. № 5. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vyzovy-i-resheniya-v-oblasti-kiberbezopasnosti-v-epohu-tsifrovoy-transformatsii> (дата обращения: 22.04.2025).
6. Патент № 2829498 С1 Российская Федерация, МПК H04L 9/06. Способ защищенной передачи информации по каналу связи и система для его осуществления: № 2023131061: заявл. 28.11.2023 : опубл. 30.10.2024 / Н. С. Бистерфельд, О. А. Бистерфельд ; заявитель Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Пензенский государственный университет". EDN BGMASO.
7. Официальный сайт «РСпектр». URL: <https://rspectr.com/> (дата обращения: 22.04.2025).

**Фетисова М. И, Фоменко В. С.**

студенты 2 курса экономического факультета СГУ им. Н. Г. Чернышевского

### **ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА РАЗВИТИЕ РОССИЙСКИХ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ И ПОИСК НОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ДЛЯ УСТОЙЧИВОГО РОСТА**

Геополитическая ситуация последних лет внесла существенные коррективы в функционирование российской финансовой системы, поставив перед ней беспрецедентные вызовы. Одними из таких стали санкционные ограничения, затронувшие большое количество крупнейших отечественных компаний, российских предпринимателей и инвесторов, а также фондовый рынок, банковскую систему.

Под санкциями, как правило, понимается набор или комплекс мероприятий, которые применяются в качестве наказания за нарушения неких установленных правил. Зачастую данные мероприятия выражаются в запретительных мерах по отношению к чему-либо или кому-либо. Санкции, как правило, вводятся одним субъектом по отношению к другому, но, зачастую, первый из них не всегда правильно оценивает последствия накладываемых ограничений, из-за чего их влияние начинает распространяться на обе стороны данных отношений. Здесь можно проанализировать ситуацию на мировом финансовом рынке в 2022-2024 году.

В основном введенные санкции на финансовый сектор коснулись банков, так как они были отключены от межбанковской системы SWIFT, ограничены в кредитовании и привлечении капитала на внешних рынках, были заморожены активы Центрального Банка РФ и других предприятий за рубежом, была приостановлена работа платежных систем Visa и MasterCard [1]. В виду этого Россия не могла выплачивать государственный долг из своих активов в других странах, так как они были заморожены. Также прибыль коммерческих банков значительно уменьшилась, во-многом опять же из-за замороженных активов и снижении доли иностранной валюты, купленной населением страны, в собственности. Введение западных санкций против России заставило российские власти и финансовые институты искать альтернативы [2]. Одним из ключевых решений стала национальная платёжная система «МИР», которая не только обеспечила внутренние транзакции, но и начала интегрироваться с зарубежными аналогами. Платёжная система «МИР», созданная в 2015 году после первых санкционных угроз, изначально предназначалась для обеспечения бесперебойных внутренних платежей. К 2024 году она охватила более 90% российских банков, более 200 млн карт «МИР», а также интеграцию с госуслугами и социальными выплатами. Однако «МИР» не является полным аналогом SWIFT, так как работает в первую очередь с розничными платежами, а не с межбанковскими транзакциями. Далее были затруднены и увеличены в сроках большинство международных транзакций, что негативно сказалось на заключении партнерских сделок с юридическими лицами из РФ и, в особенности, европейских стран и США. Несмотря на это, санкции позволили России популяризировать и стабилизировать

отечественную платежную систему МИР, а также продолжать пользоваться Visa и MasterCard и сегодня (за исключением иностранных платежных операций). Кроме того, заморозка активов за рубежом поспособствовала отмене тенденции на перелив, преимущественно, финансового капитала в зарубежные страны и дала стимул для вложения и размещения денежных средств на территории Российской Федерации [3].

Что касается валютного рынка, то он также сильно пострадал от введения некоторых ограничений в этот временной период. Здесь снова стоит уделить внимание отключению российских банков от системы SWIFT, из-за чего они не смогли расплачиваться при проведении определенных межбанковских операций долларами, евро, а также другой иностранной валютой. Из-за санкций США и включение Мосбиржи в санкционный список, летом 2024 года были приостановлены торги по доллару и евро [2]. Кроме того, для определения официальных курсов этих валют теперь начали использовать банковскую отчетность и некоторую информацию исходя из сделок на внебиржевом рынке вместо установления курса на основе спроса и предложения на валюту на биржевых торгах.

К тому же, население начало скупать и снимать всю иностранную валюту, опасаясь сильного «обвала» курса рубля, что также усугубило положение, так как в банках оставалось все меньше валюты, в результате чего они были вынуждены покупать ее по завышенной цене. При этом национальная валюта России сильно подешевела в своей стоимости, а валютный рынок стал более волатильным.

Для стабилизации валютного рынка государство ввело запрет на вывод доллара из страны. В последствии Правительством и Центральным Банком РФ было принято большое количество мер, в результате стабилизирующих ситуацию на валютном рынке. Одной из таких является повышение процентной ставки, благодаря которой был снижен спрос на валюту, а также увеличены ставки по потребительским вкладам в рублях для привлечения хранения денежных средств в рублях. Также в 2022 году была установлена фиксированная комиссия на транзакции, связанные с приобретением иностранной валюты. Таким образом была нормализована работа российской платежно-расчетной системы. Помимо этого, был усилен контроль по соблюдению валютного законодательства, например, контроль за возвращением валютной выручки на территорию РФ. Тем самым, все эти методы по поддержанию стабильности на валютном рынке и усилению доверия к рублю привели, в основном, к укреплению национальной валюты и снижению влияния иностранных валют на финансовом рынке [4].

Обратим внимание на влияние санкций на фондовый рынок. Одним из ключевых факторов, определяющих процессы на Московской бирже и российском фондовом рынке, является запрет на участие нерезидентов в сделках. Данное ограничение, введенное как со стороны стран, наложивших санкции, так и со стороны России, привело к «замыканию» капитала на внутреннем рынке, ограничив его оборот. В первые дни после возобновления торгов наблюдался рост акций отдельных компаний (например, «Полюс», «Фосагро», «Норникель») на 20%, что обусловлено ограничением круга участников (только резиденты) и запретом на короткие продажи [5]. К 1 июня 2022 года ситуация стабилизировалась, были разработаны новые механизмы работы биржи и введены соответствующие ограничительные меры. В настоящее время российский фондовый рынок характеризуется низкой ликвидностью из-за ограниченного количества акций в свободном обращении. Однако в этих условиях формируется новый механизм функционирования рынка, где резиденты играют ключевую роль. Уже во второй половине 2022 года резиденты стали основными покупателями акций [6].

Если рассматривать мировой финансовый рынок и банковскую систему на тот момент времени, можно отметить, что в 2022 году из-за неизвестности дальнейших ответных действий России, они жестко отреагировали на подобную ситуацию резким падением цен на зарубежные акции, «скачком» вверх доллара и цен на такие природные ресурсы, как нефть и газ, что привело к некоторому увеличению и процента инфляции во многих странах. Наблюдался рост использования валют, альтернативных доллару и евро, в международных расчетах. Доля евро в системе SWIFT, например, в ноябре 2024 года в международных расчётах составила 22,29%. Это на 6,83 процентного пункта меньше, чем осенью 2014 года. Этот тренд подкрепляется активными действиями Турции, Индии, Индонезии, ОАЭ и других стран, нацеленных на расширение расчетов в национальных валютах. После введения антироссийских санкций снизились объемы мировых валютных резервов (до 12,2% от мирового ВВП в 1 квартале 2022 года), а также доминирование доллара США на мировом рынке энергоресурсов. Безусловно, российский рубль стал дешевле, а деятельность отечественных инвесторов и стоимость акций снизилась, что было достаточно ожидаемо, но никто не догадывался, насколько глобальный финансовый сектор может быть уязвим из-за геополитических шоков и доли Российского участия в нем [7].

Сложившаяся в России ситуация, связанная с санкционными ограничениями и «недружественной» экономической политикой зарубежных стран, требует поиска новых решений для устойчивого роста и путей развития финансового сектора РФ. Для этого нужно найти такие

методы воздействия на экономических субъектов, которые бы способствовали приоритетному развитию внутреннего финансового рынка.

Одним из таких решений может быть создание новых финансовых (преимущественно, региональных) бирж и цифровых платформ, а также собственной межбанковской системы для проведения различных транзакций. Подобные новые финансовые институты могут иметь свои определенные принципы, отличающиеся от международных и способные опередить SWIFT в скорости операций и удобстве системы. Такой аналог, безусловно, должен обеспечивать прозрачность и отслеживаемость платежей, при одновременном соблюдении требований к конфиденциальности. Система должна предлагать более низкие комиссии за переводы, а финансовые данные должны проходить практически в режиме реального времени и круглосуточно. В России ранее предпринимались попытки создать блокчейн-альтернативу SWIFT, ориентированную на децентрализованную архитектуру, где каждый участник обладал бы равными правами и возможностями, теоретически исключая возможность отключения отдельных пользователей [8].

Также можно рассмотреть такую долгосрочную меру, как установление лимитов на вывод капитала в зависимости от объема предыдущих инвестиций и выдача разрешений на трансграничное движение капитала исходя из масштабов реализованных проектов за последние 2-3 года. Цель – создать прозрачную систему с дифференцированными лимитами, а не полностью запрещать вывод капитала. Для реализации этой инициативы могут использоваться инструменты валютного контроля, модифицированный налог Тобина (до 2% на обмен национальной валюты на резервную) и другие меры, которые сократят спекулятивные операции, укрепят национальную валюту и привлекут долгосрочные инвестиции. Также предлагается расширить госзакупки золота и стимулировать инвестиции в него как в надежный актив, учитывая риски размещения сбережений в токсичных валютах и ограничения на экспорт российского золота.

Нельзя не обратить внимание на антикризисные меры и совершенствование финансово-валютного регулирования. В ответ на беспрецедентное санкционное давление Россия приняла ряд экстренных мер в финансово-валютной сфере, включая ограничения на вывод капитала, обязательную продажу валютной выручки, запрет на перевод средств в иностранные банки и временный порядок расчетов с иностранными кредиторами в рублях. Эти меры, закрепленные указами Президента, позволили снизить утечку капитала, стабилизировать финансовую систему и минимизировать риски дефолта российских компаний. Однако сохраняются сложности с внешними расчетами и

блокировкой активов за рубежом, что требует развития российской финансовой инфраструктуры и депозитарной системы. В среднесрочной перспективе предлагается перейти от одобрения отдельных сделок к установлению ежегодных лимитов на движение капитала для крупных компаний, а также стимулировать развитие российского финансового рынка, включая расширение инструментов для долгосрочных сбережений и привлечение новых эмитентов.

Россия установила исторический рекорд по количеству санкций, введенных против нее западными государствами. Эти меры оказали негативное влияние: усилилась волатильность на денежных и капитальных рынках, рубль обесценился, а инфляция выросла. В то же время санкции способствовали суверенизации российского финансового рынка, развитие которого стало определяться внутренними источниками финансирования.

### **Список литературы**

1. Евсин М. Ю. Оценка влияния санкций на финансовый рынок России // ЭФО: Экономика. Финансы. Общество. 2022. N 2. С. 14-21.
2. РБК. Мосбиржа объявила о прекращении торгов долларом и евро. URL: <https://rbc-ru.turbopages.org/rbc.ru/s/finances/12/06/2024/6669b9ce9a7947e421421f8a> (дата обращения: 19.04.2025).
3. Синиченко О. А. Влияние санкционной политики на состояние банковского сектора России // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право. 2024 Т. 24, вып. 1 С. 11–20. DOI: <https://doi.org/10.18500/1994-2540-2024-24-1-11-20>.
4. Глотова И. И., Смольняков С. В. Состояние финансового рынка в России в период санкционных ограничений // Финансы и учетная политика. 2022. № 2. С. 22-26.
5. Зяблицкая Н. В., Лексина А. В., Данилова С. В. Влияние санкций на функционирование финансового рынка РФ // Региональные проблемы преобразования экономики. 2022. № 4. С. 109-114.
6. Лунева М. В. Фондовый рынок России в условиях санкций // Региональные проблемы преобразования экономики. 2022. № 4. С. 89-92.
7. ТАСС. Какие санкции вводили против России в 2022 году и как отвечала Москва. URL: <https://tass.ru/info/14538591> (дата обращения: 19.04.2025).
8. Переход С. А., Мхитарян А. В., Селифонкина Д. С. Международные санкции против России (2014-2024 гг.): оценка и последствия для финансового рынка // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2024. № 4. С. 116-134.

**Хахулин К. С, Труфанов Т. Д.**  
студенты 2 курса экономического факультета  
СГУ им. Н. Г. Чернышевского

## **УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЁННОСТИ ПОСЛЕДНИХ ЛЕТ**

Реальный сектор экономики включает в себя все отрасли материального и нематериального производства, за исключением финансовой сферы: металлургия, агропромышленность, лесопереработка, машиностроение, топливная и энергетическая сферы, инфраструктура, легкая промышленность, а также оборонный комплекс.

Продукция реального сектора составляет основную часть экспорта страны, а также формирует её ВВП. Именно поэтому устойчивое развитие реального сектора является важной задачей не только самих компаний, но и государства.

В чём заключаются проблемы устойчивого развития российского реального сектора в последние годы? Последние годы - одни из самых неопределённых для российской экономики. Постоянная смена условий, колебания национальной валюты, ставят наши предприятия в сложное положение.

В этих условиях ключевым становится вопрос адаптации и гибкости компаний. Предприятиям необходимо развивать стратегии управления рисками, которые позволят оперативно реагировать на изменения внешней среды. Это включает в себя диверсификацию поставок, укрепление внутренних цепочек добавленной стоимости, а также создание резервов для смягчения последствий возможных экономических шоков.

Одной из главных проблем российской экономики является крайне жёсткая денежно-кредитная политика последних лет. За последние 4 года ЦБ РФ дважды входил в период повышения процентных ставок. Последний цикл повышения ставок начался 24 июля 2023 года, когда ЦБ РФ повысил ключевую ставку с 7,5% до 8,5%, из-за опасений по поводу перегретости российской экономики и вторичного разгона инфляции [1].

Особенность данного цикла повышения ставки является его беспрецедентная продолжительность. Никогда ранее экономика России не жила так долго с такой жёсткой денежно-кредитной политикой, что оказывает серьёзное воздействие на российскую промышленность и всю экономику в целом (рис. 1).

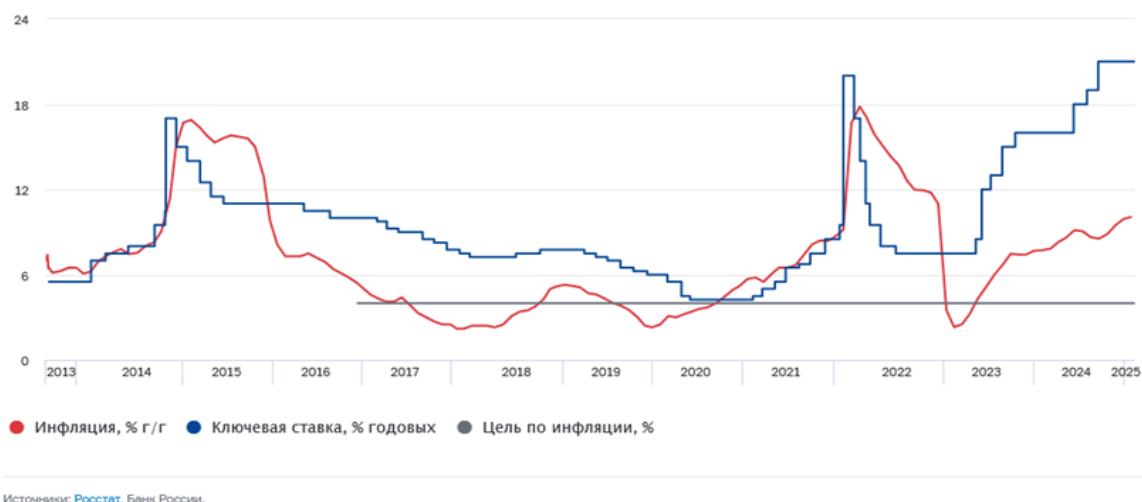


Рисунок 2 - Ключевая ставка Банка России и инфляция в 2013-2025 г.г. [1]

Банк России 25 октября 2024 года повысил ключевую ставку до рекордных 21% годовых и держит её на этом уровне до сих пор. Это не может не сказаться на российской экономике, особенно если учесть, что уже со второй половины 2023 года экономика живёт в условиях двузначной ставки [1].

После двух лет существенного экономического роста российской экономики, значительно превышающий средние показатели предыдущих лет, наступает процесс её охлаждения, вызванный существенным сокращением инвестиционной активности, особенно в гражданской сфере, из-за высокой стоимости кредитных ресурсов. Компании вынуждены откладывать или отменять проекты, связанные с модернизацией производственных мощностей, а те, кто продолжает инвестиции в модернизацию производства, наращивает CAPEX, вынуждены занимать под высокую ставку на долговом рынке, что существенно сказывается на рентабельности и долговой нагрузке.

Так, согласно отчёту по МСФО за 9 месяцев 2024 года чистый долг «Газпром» увеличился до 5614 млрд руб. За последние 4 года он увеличился почти вдвое. Долг/EBITDA увеличился с 0,78 в 2021 году до 2,1 в 2024 году, а рентабельность ROE упала с 12,9% в 2021 году до 4,8% в 2024 году. Всё потому, что компания вынуждена сильно наращивать CAPEX в связи с переориентацией на Восток. Похожая ситуация у многих других компаний России [2].

В целом, долг российских компаний очень высокий, примерно 85% от ВВП. Особенно важно, что много заимствований происходило в последние годы под высокую ставку, что бьёт по прибыли компаний [3]. Развитие производства требует денежных средств, но в условиях снижения прибыли предприятий и особенно торможения экономики это просто выльется в увеличении долговой нагрузки на реальный сектор.

Как реальному сектору продолжать добиваться устойчивого развития в современных условиях? В связи с санкциями, наложенными европейцами и США, многим компаниям России приходится переориентировать свою продукцию на другие рынки. Это в свою очередь ставит нас в зависимость от новых партнёров. Поэтому нам нужно как можно больше диверсифицировать свои поставки, чтобы не зависеть от потребностей экономики только Китая или Индии. Существует много других развивающихся рынков, с которыми тоже необходимо наладить экономические связи [4].

Также, стоит развивать свои собственные обрабатывающее производства, увеличивать добавленную стоимость уже имеющихся у страны предприятий. Наиболее перспективным и успешным видится развитие гражданского авиастроения, ведь у страны есть всё, чтобы обеспечить такое производство – высокие запасы титана, квалифицированные кадры. Это особенно важно в связи с тем, что западные конкуренты – Boeing и Airbus, ушли с российского рынка и прекратили обслуживание оставшихся у Аэрофлота самолётов этих компаний [5].

С уходом множества западных компаний в 2022 году, у нас появилось активное импортозамещение. В некоторых отраслях даже конкурентное. Так, например, с уходом американских компаний газированных напитков Coca-Cola и PepsiCo, на нашем рынке появилось множество их аналогов: Добрая кола, кола Черноголовка, Coolcola и т.д. Однако, дальнейшая реализация импортозамещения может быть поставлено под сомнение, если вернуться зарубежные конкуренты. В некоторых отраслях государство, конечно, уже защитило компании. Например, IT компании, работающие в уязвимой для страны области. Тогда как другие: производители одежды, газированных напитков могут не выдержать конкуренцию с вернувшимися мировыми брендами и закрыться [6, 7].

Интерес представляет вклад различных секторов экономики в ВВП России в 2025 году. Данные представлены на рисунке 2.

Как видно из рис. 2 в 2025 году на обрабатывающие производства должно приходиться 16% ВВП, на торговлю -13%, на добычу полезных ископаемых -11% ВВП. На сельское хозяйство, охоту, лесное хозяйство и рыболовство должно приходиться 4%, что меньше в 4 раза, чем на обрабатывающие производства. Столько же, как и на сельское хозяйство (4%), должно приходиться и на строительство.

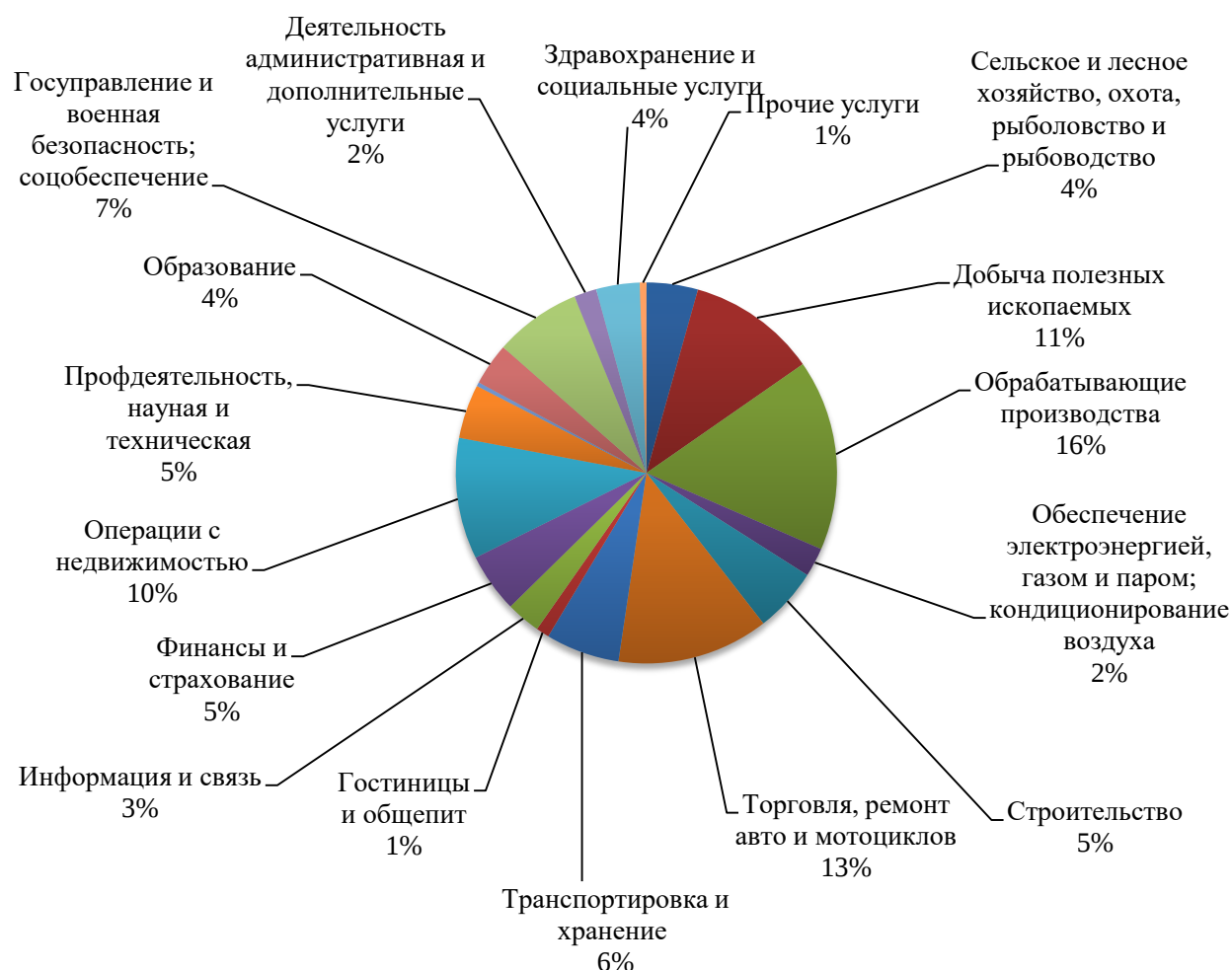


Рисунок 2 - Вклад различных секторов экономики в ВВП России в 2025 г.

Говоря о перспективах реального сектора, нужно учитывать и всю экономику в целом. ЦБ РФ в марте опубликовал результаты очередного опроса экспертов об их макроэкономических ожиданиях. Прогноз по росту российского ВВП в 2025 и 2026 годах несколько повышен до 1,7% и 1,8%; прогноз на 2027 год остался без изменений на уровне 2% [1, 3].

По данным Росстата, рост промышленного производства в январе-феврале 2025 года, с учётом сезонного и календарного факторов, замедлился до 0,2%, упав с 8,2% в декабре. Эти показатели — худшие за последние два года [8].

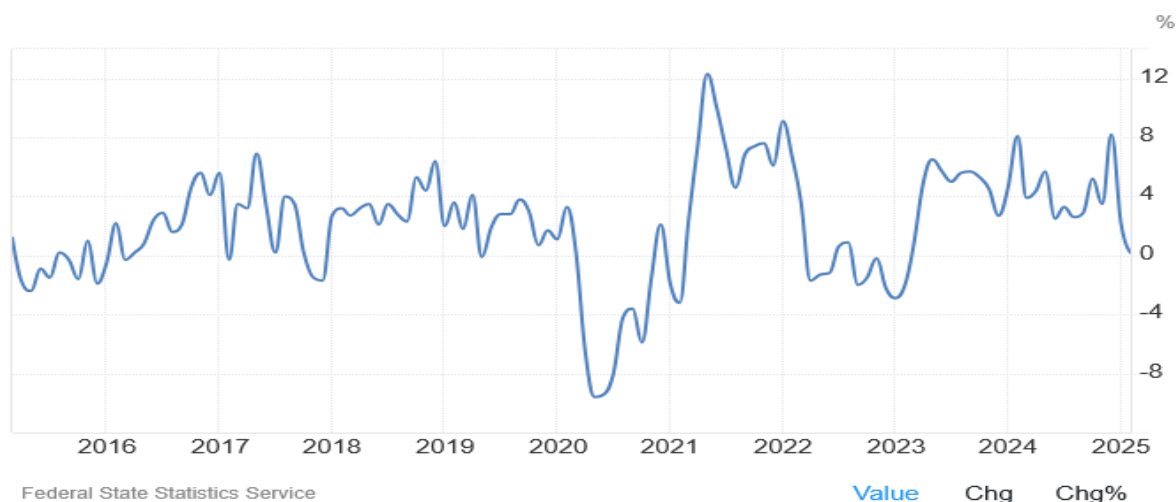


Рисунок 3 - Промышленное производство в РФ в 2016-2025 гг.

В заключение, можно сказать, что охлаждение российской экономики наступило и возможно в скором времени начнётся период её спада. Для того, чтобы избежать этого или хотя бы сгладить негативный эффект ставки необходимо увеличить государственное субсидирование. Это, в свою очередь, может увеличить дефицит гос. бюджета, который и так недобирает из-за одновременного падения цены на нефть и укрепления рубля.

### Список литературы

1. Центральный Банк РФ: официальный сайт. URL: <https://cbr.ru/> (дата обращения: 28.03.2025).
2. «Там страшное»: Александр Аузан о главных угрозах для экономики России и жизни после перемирия (2024): интервью Private Talks. URL: <https://yandex.ru/video/preview/1978466877765487444> (дата обращения: 02.04.2025).
3. MART-LAB: официальный сайт. URL: <https://smart-lab.ru/q/GAZP/f/y/> (дата обращения: 30.03.2025).
4. Trading Economics: официальный сайт. URL: <https://ru.tradingeconomics.com/russia/industrial-production> (дата обращения: 29.03.2025).
5. Boeing и Airbus разворачивают самолеты // Коммерсант 2022. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/5239501?ysclid=m8mtcw0ksk351908081> (дата обращения: 02.04.2025).
6. Промышленный спад, плавно переходящий в стагнацию // Независимая газета 2025. URL: [https://www.ng.ru/economics/2025-03-03/1\\_9204\\_stagnation.html](https://www.ng.ru/economics/2025-03-03/1_9204_stagnation.html) (дата обращения: 28.03.2025).
7. Какие аналоги Coca-Cola и Pepsi появились в российских магазинах. РБК. URL: <https://www.rbc.ru/photoreport/18/09/2022/632316099a79476f7070bf8f?ysclid=m8mtl0gnn66092480> (дата обращения: 02.04.2025).

8. Росстат: официальный сайт. URL: <https://rosstat.gov.ru/> (дата обращения: 27.03.2025).

9. Промышленный спад, плавно переходящий в стагнацию // Независимая газета 2025. URL: [https://www.ng.ru/economics/2025-03-03/1\\_9204\\_stagnation.html](https://www.ng.ru/economics/2025-03-03/1_9204_stagnation.html) (дата обращения: 28.03.2025).

**Хлюстов А. А.**

студент 1 курса Института истории и международных отношений  
СГУ им. Н.Г. Чернышевского

## **КОНЦЕПЦИЯ ФРИБАНКИНГА: ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ**

Фрибанкинг — это экономическая модель, при которой банки действуют без централизованного государственного контроля, а денежная эмиссия и регулирование банковской системы происходят на основе рыночных механизмов. В условиях фрибанкинга частные банки имеют право выпускать собственные банкноты, соревнуясь друг с другом за доверие клиентов и стремясь обеспечить стабильность своей валюты. В этой системе отсутствует центральный банк, который контролировал бы денежную массу или устанавливал единые правила для всех участников, что делает её уникальной по сравнению с традиционными финансовыми системами.

Фрибанкинг как предмет научного дискурса получил распространение среди экономистов в 1976 г. начиная с работы экономиста Фридриха Хайека «Частные деньги». В этой работе он выступал за то, чтобы национальные правительства перестали претендовать на монополию на выпуск валюты и позволили частным эмитентам (банкам) свободно конкурировать в данной сфере. В 1980-х годах этот подход был более широко распространен на теорию денег, свободного рынка и банковского дела. При этом сторонники свободного банкинга Лоуренс Уайт, Джордж Селгин и Ричард Тимберлейк все больше внимания уделяли современной концепции применения фрибанкинга.

Современные дискуссии о возможностях фрибанкинга вновь стали актуальными в связи с развитием цифровых валют и блокчейн-технологий, которые способны изменить парадигму денежных систем. Изучение исторического опыта фрибанкинга может предоставить ценные уроки для понимания возможностей и рисков в будущем финансовых систем, базирующихся на свободной конкуренции и минимальном вмешательстве государства.

Фрибанкинг строится на следующих принципах:

- конкурирующая эмиссия валют вместо монополии центробанка на выпуск фиатных денег. Исторически это касалось банкнот, которые банки-эмитенты обязаны были погашать по требованию. Современные технологии позволяют использовать электронные знаки. Конкуренция между банками в сфере ведения счетов и предоставления других услуг. При этом существует сотрудничество в клиринге платежей через клиринговые организации;

- отсутствие обязательных для принятия валют. Граждане и бизнес могут выбирать, какую валюту использовать. Центробанк может продолжать эмитировать деньги для государственных нужд - это ограничит инфляционные манипуляции;

- отмена регулирования обязательных резервов. Банки сами устанавливают уровень резервов, неся ответственность за свою платежеспособность.

История знает ряд примеров введения фрибанкинга в разных странах.

Шотландская система фрибанкинга действовала с 1716 по 1845 год и сочетала в себе замечательную стабильность и конкурентоспособность. Экономист Лоуренс Уайт писал: «Многие банки конкурировали, большинство из них имели хорошую капитализацию». Даже в период расцвета, после 1810 года «ни один из них (банков) не был непропорционально большим, почти все имели разветвленную сеть филиалов» и «все предлагали узкий разрыв между процентными ставками по вкладам и ставками по учётным операциям». Экономисты Брионес и Роккофф отмечают «значительное согласие с тем, что слабо регулируемая банковская система в Шотландии была успешной» [1, с. 295–296].

Шотландская банковская система использовала экономию от масштаба, но не имела признаков естественной монополии. Банки взаимно принимали банкноты друг друга по номинальной стоимости. Некоторые авторы выражали сомнения, что Шотландия была хорошим примером фрибанкинга, утверждая, что Банк Англии поддерживал эту систему, но такие утверждения бездоказательны [2, с. 57].

В США фрибанкинг имел свою специфику. Ограничения в банковской системе в доколониальных Соединенных Штатах сильно различались от штата к штату. Наименее ограниченной, наиболее конкурентной и дисциплинированной была система в штатах Новой Англии, где Банк Саффолка в Бостоне, впоследствии заменённый Банком взаимного погашения, управлял клиринговой палатой для банкнот, которая поддерживала их номинальную стоимость в этом регионе. Многие другие штаты, начиная с Нью-Йорка, приняли так называемые законы о «свободных банках». Эти акты открыли доступ для всех, кто

соответствовал требованиям (в отличие от системы выдачи чартеров, требовавшей специального акта законодательного собрания штата), но они также накладывали ограничения на выпуск банкнот в виде обязательного залога (банки должны были приобретать и держать облигации штата или другие одобренные активы для обеспечения фонда погашения своих банкнот) и сохраняли ограничения на открытие филиалов по географическому принципу. Эти правовые ограничения были довольно строгими.

Менее успешный опыт в некоторых штатах «по-видимому, был результатом ограничений, наложенных на американские свободные банки. Более свободный доступ на рынок влиял позитивно, усиливая конкуренцию, а «истории о диких банках», которые некоторые историки считали естественным следствием фрибанкинга, «хотя и не были необоснованными, но были преувеличены». В Нью-Йорке и некоторых других штатах, где эта система была внедрена первой, «она работала хорошо», что объясняет её распространение в других штатах.

Австралийские банки, работавшие с минимальными ограничениями, были крупными, имели разветвленную сеть филиалов и были конкурентоспособными, а их взаимное признание банкнот по номинальной стоимости делало систему похожей на шотландскую. Австралийский опыт особенно интересен тем, что он включает самый серьезный финансовый кризис, известный в рамках системы фрибанкинга. После десятилетнего бума на рынке недвижимости, который закончился в 1891 году, некоторые строительные общества и земельные банки обанкротились, в результате чего 13 из 26 коммерческих банков приостановили выплаты в начале 1893 года.

Джордж Селгин отмечал, что коэффициенты резервов банков не указывают на чрезмерное расширение их обязательств в период бума, хотя некоторые банки явно выдали плохие кредиты. Бум был скорее профинансирован за счет притока британского капитала, который внезапно прекратился после кризиса в 1890 году. Исследователь Кевин Дауд утверждает, что «ошибочное вмешательство правительства» в деятельность первых обанкротившихся учреждений «бесцельно подорвало доверие общества» к другим банкам, а другие вмешательства увеличили число приостановок (все, кроме одного, вскоре возобновили свою деятельность) [3, с. 72].

Фрибанкинг, несмотря на свою относительную историческую ограниченность, представляет собой важный и поучительный феномен в экономической истории. Примеры фрибанкинга, такие как банковские системы Шотландии, США и Австралии, демонстрируют как его сильные стороны, так и возможные недостатки. В Шотландии фрибанкинг обеспечил стабильную и конкурентную банковскую систему на

протяжении многих десятилетий благодаря гибкости и прозрачности, свойственной децентрализованному рынку. В США «свободные банковские законы» способствовали расширению конкуренции, хотя и столкнулись с рядом ограничений, таких как необходимость обеспечения банкнот государственными облигациями. Австралия же, несмотря на свою конкурентоспособную и мощную банковскую систему, пережила серьёзный финансовый кризис, вызванный внешними факторами и усугубленный государственным вмешательством.

История фрибанкинга подтверждает, что данная система может быть успешной при соблюдении определённых условий: высоком уровне капитализации банков, развитой конкуренции и наличии механизмов взаимного признания обязательств. Однако она также показывает, что чрезмерные внешние ограничения или ошибки государственного регулирования могут привести к финансовой дестабилизации в стране.

### **Список литературы**

1. Briones I., Rockoff H. Do Economists Reach a Conclusion on Free-Banking Episodes? // Econ Journal Watch. 2005. Vol. 2, № 2. P. 295–314.
2. White L. H. Free Banking in Britain. 2nd ed. London: Institute of Economic Affairs, 1995. P. 45-62.
3. Dowd K. (ed.) The Experience of Free Banking. London: Institute of Economic Affairs, 1992. P. 50-74.

**Чежия А.З., Корнеева С.С.**

студенты 2 курса экономического факультета СГУ им. Н.Г. Чернышевского

### **ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

Ипотека – это залог недвижимого имущества, который используется как при покупке жилья (квартиры, частного дома, жилых помещений и т.д.) так и при оформлении других кредитов. Ипотечный кредит может быть как одним договором, так и через два – кредитным договором об ипотеке. Кредитование под залог недвижимости занимает важное место на финансовом рынке и оказывает значительное влияние на развитие экономики страны, делая жилье более доступным и повышая уровень жизни граждан. Однако ипотечный рынок подвержен циклическим колебаниям и рискам для заемщиков и кредиторов. Поэтому важно проводить исследования проблем и перспектив ипотечного кредитования для разработки эффективных механизмов регулирования и поддержки этого сектора экономики.

Состояние ипотечного кредитования за период 2020-2024 гг. можно охарактеризовать следующим образом. В 2020 году российский ипотечный рынок вырос: объем выданных кредитов составил 3,7 триллиона рублей, увеличившись на 31% по сравнению с 2019 годом. Количество выданных кредитов достигло 1,5 миллиона, что на 19% больше, чем в прошлом году.

### III Динамика выдачи ипотечных кредитов



Источники: данные Банка России; расчеты НКР

Рисунок – Динамика выдачи ипотечных кредитов в 2019-2020 гг.

Российский ипотечный рынок значительно вырос благодаря государственным программам, таким как «Льготная ипотека на новостройки», «Семейная ипотека» и «Дальневосточная ипотека», которыми воспользовались более 300 тысяч семей. Средняя ставка по ипотеке снизилась до 7,3% благодаря мягкой денежно-кредитной политике и субсидиям. Введение эскроу-счетов и рост рефинансирования также оказали поддержку рынку. Правительству улучшило условия льготных программ: увеличены лимиты, снижены первоначальные взносы и продолжена поддержка многодетных семей. Введена новая программа «Сельская ипотека», которая позволяет использовать материнский капитал для приобретения жилья в сельской местности. В целом, ипотечное кредитование способствовало развитию строительства и укреплению финансовой стабильности, что продолжилось в 2021 году.

В 2022 году рынок ипотеки в России сократился: количество выданных кредитов снизилось на 30%, до примерно 1,3 миллиона, а общий объем – на 16%, до 4,8 триллионов рублей, после рекордных показателей предыдущих лет. Рынок, был очень волатильным: в марте наблюдался рост, затем – весной произошло падение из-за высоких ставок (17-20%), а летом рынок восстановился благодаря льготным

программам. Осенью ситуация снова ухудшилась. Особо пострадали вторичный рынок и рефинансирование. Средние ставки остались на уровне 7-8%, благодаря государственным программам, а льготная ипотека поддерживала спрос на новостройки. Однако повышение ключевой ставки и рост цен на жилье ухудшили доступность ипотеки, а во второй половине года на вторичном рынке произошла корректировка цен. Несмотря на нестабильность, ипотечное кредитование продолжало играть важную роль в поддержке экономики в 2023 году [2, с. 6].

В 2023 году российский ипотечный рынок достиг рекордных показателей: было выдано более 2 миллионов кредитов на сумму 7,8 триллионов рублей, что на 53% и 62% больше соответственно по сравнению с 2022 годом. Такой рост был вызван высоким спросом на жилье и активным использованием льготных программ. Средняя ставка по ипотеке на первичном рынке составила 5,9%, а на вторичном – 10,1%. Однако, к концу года ставки повысились до 16-17% из-за роста ключевой ставки Центробанка, что усилило интерес к государственным программам. В результате доля льготной ипотеки достигла 45% по количеству и 60% по сумме выданных кредитов.

Таблица – Показатели по кредитам за декабрь в сопоставлении к ноябрю 2023 года

| Показатель     | Объем /<br>Средний размер /<br>Портфель | Значение | Изменение +/- и %        |
|----------------|-----------------------------------------|----------|--------------------------|
| ИЖК            |                                         |          |                          |
| Объем выдач    | Млрд руб.                               | 785,5    | +59,4 млрд руб. (+8,2%)  |
| Средний размер | Млн руб.                                | 4,0      | +0,1 млн руб. (+3,9%)    |
| Портфель       | Трлн руб.                               | 18,2     | +0,3 трлн руб. (+1,6%)   |
| ИЖК по ДДУ     |                                         |          |                          |
| Объем выдач    | Млрд руб.                               | 435,     | +61,1 млрд руб. (+16,3%) |
| Средний размер | Млн руб.                                | 5,0      | +0,2 млн руб. (+3,3%)    |
| Портфель       | Трлн руб.                               | 4,9      | +0,2 трлн руб. (+5,3%)   |

После завершения программы льготной ипотеки на новостройки со ставкой 8% годовых 1 июля 2024 года объемы ипотечного кредитования сократились на 52% за два месяца по сравнению с аналогичным периодом прошлого года – июлем и августом 2023 года. Средневзвешенная ставка по ипотеке на новостройки выросла с 14,4% в октябре 2023 года до 25,4% в октябре 2024 года, и ожидается, что в ближайшее время ситуация на рынке не улучшится. В первой половине 2024 года активность на ипотечном рынке снизилась по сравнению с рекордным 2023 годом: за первые девять месяцев было выдано около 1 062 000 кредитов, тогда как за этот же период в 2023 году – 2 038 000. Основные причины спада –

высокие процентные ставки, ужесточение регулирования и завершение программы «Льготная ипотека». В сентябре средневзвешенная ставка снизилась до 8,9%. К середине 2024 года доля ипотечных кредитов в банковских портфелях до 5% от ВВП, что связано с высокими ставками, превышающими 20%. На 1 октября 2024 года общая задолженность по ипотечным кредитам составила 19,8 трлн рублей, а темпы прироста [3, с. 25].

В октябре 2024 года Сбербанк и ВТБ приостановили прием заявок на семейную ипотеку из-за исчерпания лимитов. Снижение активности на ипотечном рынке негативно влияет на строительную отрасль, где девелоперы сталкиваются с уменьшением продаж из-за отмены льготной ипотеки.

Перспективы ипотечного кредитования на 2025 год таковы: после заседания 14 февраля 2025 года Банк России повысил прогноз средней ключевой ставки на 2025 год с диапазона 17-20% до 19-22%. Восстановление доступной ипотеки по рыночным программам, скорее всего, произойдет ближе к концу 2026 или в 2027 году. На рынке наблюдается смягчение условий кредитования: первоначальный взнос по семейным программам снизился с 50% до 30%. Также планируется упростить скоринг и снизить минимальные требования к заемщикам к началу второго квартала 2025 года. Что касается рынка недвижимости, то 78% сделок совершается с использованием льготных программ из-за высоких ипотечных ставок, которые достигают 25-30% годовых. В 2023 году и первой половине 2024 года средний показатель составил около 40%, что свидетельствует о двукратном росте сделок с государственным финансированием. Однако, это не означает, что увеличение общего количества сделок – скорее, снижение числа заемщиков, готовых приобретать жилье по рыночным ставкам [5].

Можно предложить следующие улучшения, касающиеся ипотечного рынка:

- разработать новые программы субсидирования ипотечных ставок для отдельных категорий населения (молодые семьи, многодетные семьи, специалисты в дефицитных профессиях, жители сельской местности), важно четко определить критерии отбора и механизмы контроля за использованием субсидий;

- увеличить максимальный срок кредитования, что позволит снизить ежемесячные платежи и сделать ипотеку более доступной для заемщиков с низким уровнем дохода;

- изучить и внедрить альтернативные модели ипотечного кредитования, такие как ипотека с обратным выкупом, ипотека с плавающей ставкой, ипотека с возможностью досрочного погашения без штрафных санкций;

- проводить широкие образовательные кампании по повышению финансовой грамотности населения, чтобы помочь людям лучше понимать условия ипотечных кредитов и принимать взвешенные решения;

- стимулировать конкуренцию среди банков, чтобы обеспечить заемщикам доступ к более выгодным условиям кредитования;

- создать единую информационную систему, содержащую информацию о всех ипотечных кредитах, что позволит повысить прозрачность рынка и упростить мониторинг.

Подводя итог нашей работы, хотелось бы сказать о том, что при принятии решения об ипотеке важно учитывать первоначальный взнос, уровень дохода и наличие финансовой подушки. Отсутствие хотя бы одного из этих факторов может привести к проблемам, особенно с высокими ставками. В условиях высоких процентных ставок по вкладам разумно начать откладывать средства на первоначальный взнос.

При оформлении рыночной ипотеки важно оценить финансовую нагрузку. Рекомендуется, чтобы ежемесячный платеж не превышал 30-40% от семейного дохода, а также сделать значительный первоначальный взнос для снижения кредита и переплат. Необходимо анализировать риски, включая возможные изменения финансовой ситуации и потери дохода. Также стоит следить за изменениями процентных ставок, так как снижение ключевой ставки Центробанком может сделать ипотеку более доступной.

### **Список литературы**

1. Ипотечные заморозки: что будет с рынком жилищного кредитования в 2025 году? URL: <https://www.sibupk.su/gal/stend25/203.pdf> (дата обращения: 27.03.2025).
2. Магомадов Э. М. Проблемы развития ипотечного кредитования в Российской Федерации // Актуальные вопросы современной экономики. 2020. № 3. С. 1–8.
3. Банк России. Обзор рынка ипотечного жилищного кредитования. URL: [https://cbr.ru/statistics/bank\\_sector/mortgage/Indicator\\_mortgage/0924/](https://cbr.ru/statistics/bank_sector/mortgage/Indicator_mortgage/0924/) (дата обращения: 29.03.2025).
4. Сулейманова А. М. Ипотечные кредиты населению: проблемы и перспективы развития : монография. Махачкала, ДГУ. 2021. С. 30-35.
5. Банк России. Обзор рынка ипотечного жилищного кредитования. URL: [https://cbr.ru/statistics/bank\\_sector/mortgage/Indicator\\_mortgage/1223/](https://cbr.ru/statistics/bank_sector/mortgage/Indicator_mortgage/1223/) (дата обращения: 29.03.2025).

**Черешнева Е. Д.**

студент 1 курса Института истории и международных отношений  
СГУ им. Н.Г. Чернышевского

## **РОЛЬ ЖЕНСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ**

Женское предпринимательство в России – это не просто социально значимое явление, но и важный фактор экономического роста. Вопреки стереотипам и историческим барьерам, российские женщины активно осваивают бизнес-пространство, демонстрируя креативность, гибкость и высокую адаптивность к меняющимся рыночным условиям. Сегодня доля женщин среди предпринимателей в России составляет более 40%. Среди индивидуальных предпринимателей, занимающихся производством одежды и текстиля, женщины составляют более двух третей. Кроме того, женщины активно участвуют в креативных индустриях, где они составляют половину занятых, и в высокотехнологичных секторах, таких как электроэнергетика и атомная энергетика, где их доля достигает 36% и 32% соответственно.

Безусловно, женщины-предприниматели совершают огромный вклад в экономику России, они создают новые рабочие места, способствуя снижению безработицы и повышению уровня занятости населения. Малые и средние предприятия, часто создаваемые женщинами, отличаются высокой степенью трудоемкости и гибкостью в вопросах занятости. Они часто ориентируются на создание инновационных продуктов и услуг, особенно в сфере социальных проектов, образования, здравоохранения и креативных индустрий. Видя потребности рынка, женщины разрабатывают решения, которые помогают их удовлетворить. Также, кроме создания эксклюзивных продуктов, они часто проявляют высокую социальную ответственность, ориентируя предприятия на решение социальных проблем, поддержку уязвимых групп населения и охрану окружающей среды. Они видят потребности рынка и разрабатывают решения, направленные на улучшение качества жизни. Нельзя не отметить, что приход женщин в бизнес-среду способствует развитию конкуренции и, соответственно, повышению качества товаров и услуг, а успешные женские предприятия вносят значительный вклад в государственный бюджет в виде налоговых поступлений [1].

Неизбежно и то, что на пути женщин-предпринимателей возникают различные трудности, основными из которых являются вопросы социального и финансового характера, такие как устоявшиеся гендерные стереотипы и социальные нормы, ограничивающие возможности женщин в бизнесе. Социокультурные барьеры ограничивают выбор сфер деятельности, а также затрудняют балансирование между работой и

личной жизнью. Нельзя и не упомянуть то, что женщинам часто сложнее получить доступ к финансированию – кредитам, грантам, инвестициям – чем мужчинам.

Исследования доказывают, что банки и инвесторы могут проявлять предвзятое отношение к женским бизнес-проектам, считая их менее прибыльными или рискованными. Это проявляется в более высоких процентных ставках, требовании большего залога и меньших суммах кредитов [2].

В связи с этими проблемами, женщинам-предпринимателям безусловно необходимо оказывать поддержку, проявляющуюся как в одобрении их деятельности со стороны общества, так и в реализации специальных программ льготного кредитования, создании гарантийных фондов и микрофинансовых организаций, ориентированных на поддержку женского бизнеса. В частности, уже сейчас разработаны программы, такие как «Мама-предприниматель», которые предоставляют грантовую и информационную поддержку женщинам с бизнес-идеями. Кроме того, проводятся круглые столы и мастер-классы для обмена опытом и развития лидерских навыков. Именно такие проекты неопределимо помогают развивать и масштабировать женское предпринимательство в нашей стране, играющее такую заметную роль в экономике России [3].

Кроме того, женское предпринимательство также оказывает существенное влияние на ВВП нашей страны. По различным оценкам, вклад малого и среднего бизнеса (включая предприятия, возглавляемые женщинами) в ВВП России составляет около 20-25%. Учитывая, что около трети МСБ управляется женщинами, можно предположить, что их вклад в ВВП составляет примерно 7-8%. Это существенная цифра, подчеркивающая значимость женского предпринимательства для экономики страны.

Исследования показывают, что женские предприятия демонстрируют высокие темпы роста, особенно в сфере услуг и ИТ. Это свидетельствует о том, что женщины активно осваивают новые технологии и адаптируются к изменяющимся потребностям рынка. Конечно, нельзя не учесть, что женский вклад в ВВП может существенно различаться в разных регионах России, регионах с развитой экономикой и благоприятным бизнес-климатом женщины, как правило, более активно занимаются предпринимательской деятельностью и вносят больший вклад [4].

Направленность женской предпринимательской деятельности может иметь совершенно различный характер, но, совершенно не редко она направлена именно на изменения в социальной сфере. Социальное предпринимательство – это деятельность, направленная на решение социальных, экологических и культурных проблем с использованием бизнес-моделей. От традиционного бизнеса его отличает приоритет социальных целей над финансовой прибылью. Однако, в отличие от

благотворительности, социальные предприятия стремятся к финансовой устойчивости и масштабируемости, чтобы обеспечить долгосрочное решение проблем. Деятельность женщин в социальном предпринимательстве может затрагивать самые разные аспекты, например:

Помощь социально уязвимым группам населения. Поддержка людей с инвалидностью, пожилых людей, детей-сирот, бездомных и других социально уязвимых групп. Это включает в себя создание рабочих мест, предоставление социальных услуг, организацию досуга и образовательных программ, курсов, школ и центров развития для детей и взрослых.

Разработка и внедрение экологически чистых технологий, переработка отходов, организация экологического туризма.

Нельзя не упомянуть и предоставление медицинских услуг, организацию профилактических программ, поддержку пациентов и их семей. Сохранение культурного наследия, развитие народного творчества и организацию культурных мероприятий [5].

Таким образом, женщины играют ключевую роль в социальном предпринимательстве России, проявляя инновационный подход, эмпатию и стремление к созданию устойчивых решений социальных проблем. Поддержка женского социального предпринимательства является важным фактором развития общества и улучшения качества жизни людей. Признание их вклада и создание благоприятных условий для развития помогут им в полной мере реализовать свой потенциал и внести еще больший вклад в построение более справедливого и благополучного общества.

Подводя итоги всестороннего анализа роли женского предпринимательства в экономике России, становится очевидным, что данная сфера представляет собой не просто сегмент малого и среднего бизнеса, а мощный, многогранный и перспективный драйвер экономического и социального развития страны. Женское предпринимательство – это источник инноваций, социальной ответственности, устойчивости и новых рабочих мест, чья значимость продолжает расти несмотря ни на что.

### **Список литературы**

1. Пиньковецкая Ю.С. Развитие женского предпринимательства в России: управленческий анализ // Креативная экономика. 2019. Т. 13, № 7. С. 1335-1346. DOI: 10.18334/ce.13.7.40725. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=39952477> (дата обращения: 12.05.2025).
2. Шмелева А.Н., Алгада Х.А. Женское предпринимательство в России и за рубежом: обзор проблем развития // Компетентность. 2020. № 8.

- С. 20-27. DOI: 10.24411/1993-8780-2020-10802. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=44164666> (дата обращения: 12.05.2025).
3. Бессчетнова О.В., Крекова М.М., Арзамасова Е.Л. Женское предпринимательство в России: pro et contra? // Экономика, предпринимательство и право. 2020. Т. 10, № 12. С. 3059-3074. DOI: 10.18334/epp.10.12.111499. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=44668152> (дата обращения: 12.05.2025).
4. Дергачева Д.С. Перспектива развития женского предпринимательства в России // Бизнес. Общество. Власть. 2020. № 4 (38). С. 113-121. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=44660883> (дата обращения: 12.05.2025).
5. Мониторинг мнений: сентябрь - октябрь 2023 // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 2023. № 5 (177). С. 138-150. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=54931880> (дата обращения: 12.05.2025).

**Чудаева П. С.**

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

### **ПОЛИТИКА ПРОТЕКЦИОНИЗМА – НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ**

Понимание основ импортозамещения имеет важное значение в современных условиях является ключевым фактором обеспечения устойчивых темпов экономического роста на государственном уровне.

Импортозамещение – это экономическая политика государства, направленная на расширение производства продукции внутри страны, аналогичной импортируемой. Эта политика предполагает повышение конкурентоспособности отечественных товаров, увеличение эффективности работы российских производителей, укрепление национальной политики в целом.

Активное освоение внутреннего рынка российскими производителями является источником экономического развития, включая удовлетворение потребительского спроса, развитие инфраструктуры и обслуживание государственных нужд. Реализация потенциала этого источника происходит через импортозамещение, что, в свою очередь, способствует созданию сотен тысяч новых рабочих мест и увеличению инвестиций в различных отраслях экономики.

События на Украине, введенные западными странами санкции, сокращение доходов от нефтегазового экспорта и девальвация рубля привели к невозможности поддерживать уровень импорта в России как прежде. Одновременно появились предпосылки для наиболее эффективной реализации импортозамещающей политики, поэтому

импортозамещение стало для нашей страны, как осознанной необходимостью, так и уникальной возможностью избавить экономику от внешней зависимости и придать ей новый импульс развития.

С ростом значимости импортозамещения для обеспечения устойчивости национальной экономики государство акцентировало внимание на развитии ключевых секторов экономики и поддержке предприятий. Программа импортозамещения продолжает активно развиваться, что создает благоприятные условия для формирования конкурентоспособной экономики.

На протяжении последних тридцати лет, в процессе трансформации страны от плановой к рыночной экономике, было утрачено отечественное производство множества потребительских и производственных товаров, существовавших в Советском Союзе. В годы плановой экономики страна была гораздо меньше зависима от импорта, чем в настоящее время. В 2014 году в связи с наложением санкций стратегия импортозамещения стала одним из приоритетных направлений действия российского правительства. Была утверждена программа по развитию промышленности и повышению её конкурентоспособности, которая была рассчитана до 2020 года, но не достигла максимальных результатов к установленному сроку. В то же время, программа в аграрном секторе показала значительные успехи и демонстрирует положительную динамику. Отрасли с наибольшей долей импорта в России на сегодняшний день являются машиностроение, энергетическое оборудование, станкостроение, химическая промышленность, продовольственные продукты, текстильная промышленность и др. Динамику можно увидеть на примере представленных таблиц (данные Росстат).

Таблица – Динамика импорта в России, 1995-2021 гг.

|                                                                            | 1995                 |                             |                                                                            | 2021                 |                             |
|----------------------------------------------------------------------------|----------------------|-----------------------------|----------------------------------------------------------------------------|----------------------|-----------------------------|
|                                                                            | млн.<br>долл.<br>США | в про-<br>центах<br>к итогу |                                                                            | млн.<br>долл.<br>США | в про-<br>центах<br>к итогу |
| <b>Импорт - всего</b>                                                      | <b>46709</b>         | <b>100</b>                  | <b>Импорт - всего</b>                                                      | <b>293531</b>        | <b>100</b>                  |
| в том числе:                                                               |                      |                             | в том числе:                                                               |                      |                             |
| продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного) | 13152                | 28,1                        | продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного) | 34042                | 11,6                        |
| минеральные продукты                                                       | 3001                 | 6,4                         | минеральные продукты                                                       | 5575                 | 1,9                         |
| продукция химической промышленности, каучук                                | 5088                 | 10,9                        | продукция химической промышленности, каучук                                | 53814                | 18,3                        |
| кожевенное сырье, пушнина и изделия из них                                 | 167                  | 0,3                         | кожевенное сырье, пушнина и изделия из них                                 | 1304                 | 0,4                         |
| древесина и целлюлозно-бумажные изделия                                    | 1104                 | 2,4                         | древесина и целлюлозно-бумажные изделия                                    | 4159                 | 1,4                         |
| текстиль, текстильные изделия и обувь                                      | 2644                 | 5,7                         | текстиль, текстильные изделия и обувь                                      | 17020                | 5,8                         |
| металлы, драгоценные камни и изделия из них                                | 3956                 | 8,5                         | металлы, драгоценные камни и изделия из них                                | 21517                | 7,3                         |
| машины, оборудование и транспортные средства                               | 15704                | 33,6                        | машины, оборудование и транспортные средства                               | 144485               | 49,3                        |
| прочие товары                                                              | 1893                 | 4,1                         | прочие товары                                                              | 11615                | 4,0                         |

Тем не менее в условиях сложившейся мировой политической ситуации государству необходимо адаптироваться к новым условиям международных экономических отношений. Для успешного выполнения задач по импортозамещению важно добиться высокого качества продукции которое должно не только соответствовать уровню но и превосходить зарубежные аналоги. При этом затраты и цена должны оставаться конкурентоспособными. Необходимо также учитывать что создаваемый на импортозамещающих производствах товар должен быть ориентирован не только на внутренний рынок но и на внешний.

Важным правилом в политике импортозамещения является отказ от принципа невмешательства государства в экономику. Именно государство является движущей силой создающей стимулы и направляющей развитие процесса импортозамещения. Инструменты проведения включают в себя протекционизм активную промышленную политику монетарные и фискальные мероприятия. В рамках активизации промышленности происходит государственное субсидирование отраслей экономики, проводятся госзакупки, приоритетным предприятиям выдаются кредиты. Однако первоочередным необходимым инструментом является протекционизм. Низкие в последние годы темпы роста экономики России свидетельствуют о необходимости кардинальным образом перестроить систему государственного регулирования, пересмотреть экономическую политику. Реализовать эти амбициозные планы возможно при грамотном использовании элементов государственного протекционизма как мощного инструмента для развития национальной экономики.

Действия протекционизма включают в себя введение ограничительных мер в адрес ввозимой продукции либо применение поддерживающих мер в отношении местных компаний, работающих в конкретной области. Само слово «протекционизм» имеет латинский корень который переводится как «защита». Протекционизм снижает уязвимость страны перед колебаниями мирового рынка помогая развивать собственные ресурсы и технологии.

Протекционистские меры разделяют на тарифные (связанные с пошлинами) и нетарифные (административные технические финансовые). Чаще всего используют:

- установление таможенных пошлин на определенные товары (подразумевает налоги на импортные товары - высокие тарифы делают импортные товары дороже это повышает спрос на более доступную продукцию местных производителей);
- введение торгового эмбарго а также ввод импортных квот;
- субсидии для тех кто приобретает товары, произведенные национальным производителем ;

- использование различного рода административных ограничений (таможенные процедуры бюрократические запреты и другое);
- применение системы сертификаций для услуг и товаров;
- субсидии для национальных производителей;
- ориентация на продукцию национальных производителей при проведении государственных тендеров.

Вообще меры протекционизма включают в себя целый комплекс инструментов защиты национального хозяйства. Кроме тарифных и нетарифных ограничений к ним можно отнести финансовую поддержку государством национальных производителей и экспортёров, пропаганду и призывы властей отдавать предпочтение продуктам, производимым резидентами, введение порядка при котором компании, получившие государственную поддержку, обязываются инвестировать свои средства исключительно на территории страны управление курсом валюты.

В настоящее время Россия применяет следующие меры. В отрасли машиностроения с 2012 года в России действует утилизационный сбор для производителей и импортёров автомобилей. Местные производители могут взять на себя обязательства по утилизации произведённых авто и не платить сбор, а заграничные компании вынуждены включать его в цену ввозимых машин. Утилизационный сбор регулярно повышают и индексируют. Последнее повышение было 1 октября 2024 года. Ставка выросла в среднем на 70-85%. Правительство утвердило план повышения до 2030 года.

В отрасли сельского хозяйства в 2020 году Россия ввела квоты на экспорт зерна, чтобы сохранить продовольственную безопасность страны. Это помогло снизить внутренние цены на зерно и защитить внутренний рынок от колебаний мировых цен. В последние годы Россия стала ключевым мировым производителем и экспортёром зерновых. В 2024 году страна заняла 1 место в мире по экспорту пшеницы.

В отрасли промышленности с конца 2014 года действует Специальный инвестиционный контракт – соглашение между инвестором и государством, целью которого является стимулирование инвестиций в промышленное производство РФ. Инвестор обязуется реализовать инвестиционный проект государство – поддерживать стабильные условия для ведения бизнеса и предоставить меры господдержки.

Разумная и сбалансированная политика протекционизма может стать эффективным инструментом для достижения целей импортозамещения, способствуя устойчивому экономическому развитию и повышению уровня жизни населения.

### **Список литературы**

1. Попова И. Н., Сергеева Т. Л. Импортозамещение в современной России: проблемы и перспективы // Beneficium. 2022. № 2 (43). С. 73-84.

2. Литвинов А. И. Современные тенденции протекционизма в международной торговле // Российский внешнеэкономический вестник. 2023. № 3. С. 117-125.
3. Моисеев В. В. Импортозамещение в экономике России : монография. – Москва : Директ-Медиа, 2022. 304 с.
4. Чаплыгин С. Об импортозамещении. Технологический ресурс импортозамещения, 2015. № 170. С. 17-21.
5. Хубаев Г. Н. Импортозамещение: как государству оптимизировать процессы импортозамещения // Информационные системы, экономика и управление : Ученые записки. Том Выпуск 24. – Ростов-на-Дону : Ростовский государственный экономический университет "РИНХ", 2022. С. 174-183. EDN CCJQGY.

**Чушкина А. О.**

студент 1 курса исторического факультета СГУ им. Н.Г. Чернышевского

### **РЫНОК ТРУДА В ЭПОХУ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА: ТРАНСФОРМАЦИЯ ПРОФЕССИЙ И НЕОБХОДИМОСТЬ ПЕРЕКВАЛИФИКАЦИИ**

Эра искусственного интеллекта (ИИ) кардинально меняет рынок труда, создавая новые возможности и одновременно устраняя традиционные профессии. С развитием технологий автоматизация и ИИ становятся неотъемлемой частью многих отраслей, что приводит к изменению требований к навыкам и компетенциям работников. По данным Всемирного экономического форума, к 2025 году ожидается появление 97 миллионов новых рабочих мест благодаря взаимодействию человека и ИИ.

Искусственный интеллект затронет почти 40% рабочих мест по всему миру, заменив одни профессии и видоизменив другие. В развитых странах эта доля может составить до 60%. Профессии, которые находятся под угрозой исчезновения, включают в себя копирайтеров, дизайнеров, бухгалтеров, аналитиков, маркетологов, курьеров и таксистов[1]. Эти роли часто предполагают рутинные задачи, которые легко автоматизируются с помощью ИИ.

Однако ИИ также создает новые возможности для развития профессий, связанных с технологиями. Например, разработчики ИИ, инженеры и дата-сайентисты будут востребованы для разработки, обучения и контроля ИИ-систем в различных областях, от медицины до финансов. Кроме того, растет спрос на экспертов по этике ИИ и машинного обучения, что является важным аспектом внедрения ИИ в различные отрасли[2].

В условиях быстрого технологического прогресса переквалификация и обучение на протяжении жизни становятся неотъемлемой частью успешной карьеры. Специалисты должны быть готовы учиться новому и адаптироваться к изменениям на рынке труда. Компании все чаще предлагают своим сотрудникам обучение, чтобы лучше интегрировать технологии в рабочие процессы. По данным Всемирного экономического форума, 77% компаний по всему миру планируют переквалифицировать своих сотрудников для лучшего взаимодействия с ИИ в ближайшие годы.

Искусственный интеллект внедряется в различные сферы, начиная от медицины и заканчивая образованием. В медицине ИИ используется для анализа данных и прогнозирования результатов лечения, что позволяет врачам принимать более точные решения. В образовании ИИ помогает персонализировать процесс обучения, создавая индивидуальные планы для каждого студента. В производстве и логистике ИИ ускоряет процессы автоматизации, что приводит к повышению эффективности и снижению затрат. Однако это также означает, что многие рабочие места в этих секторах находятся под угрозой. Водители, например, могут быть заменены автономными транспортными средствами, а операторы колл-центров — чат-ботами.

По данным исследования МТС Линк и hh.ru, количество вакансий с упоминанием ИИ в России выросло вдвое по сравнению с прошлым двухлетним периодом: в 2024 году было опубликовано более 3,7 тыс. таких предложений, в то время как в 2021 году — 1,7 тыс. вакансий[3].

Несмотря на угрозы для некоторых профессий, ИИ создает новые рабочие места в таких областях, как кибербезопасность, разработка ИИ и робототехника. Специалисты по кибербезопасности будут востребованы для защиты ИИ-систем от киберугроз, а разработчики ИИ — для создания и улучшения этих систем. Кроме того, растет спрос на экспертов, которые могут работать с роботизированными системами. Например, хирурги могут освоить работу с роботами, такими как робот «Левша», чтобы выполнять более точные операции. Это требует не только технических знаний, но и умения работать в тандеме с технологиями.

В ближайшие пять лет в результате использования ИИ ожидается сокращение 83 миллионов рабочих мест, но появление 69 миллионов новых[4]. Это означает, что рынок труда будет продолжать трансформироваться, и работники должны быть готовы адаптироваться к этим изменениям. Для того чтобы оставаться конкурентоспособными, работники должны развивать навыки работы с ИИ, такие как освоение нейросетей и чат-ботов. Компании также должны инвестировать в развитие своих сотрудников, предлагая им обучение и возможности для переквалификации.

Рынок труда в эпоху ИИ будет характеризоваться постоянными изменениями и трансформациями. Хотя некоторые профессии исчезают,

другие появляются и становятся все более востребованными. Чтобы адаптироваться к этим изменениям, работники должны быть готовы к постоянному обучению и развитию. Искусственный интеллект не только заменяет традиционные профессии, но и создает новые возможности для развития. Например, генеративный ИИ может выполнять от 50% до 80% задач в некоторых вакансиях, но это также означает, что появляются новые рабочие места для разработчиков и контролеров этих систем.

В будущем мы можем ожидать появления новых профессий, связанных с внедрением ИИ в различные отрасли. Например, эксперты по этике ИИ будут необходимы для обеспечения того, чтобы ИИ-системы использовались ответственно и на благо общества. По данным агентства McKinsey, к 2030 году нейросети смогут выполнять около 70% рутинных задач, что существенно изменит рынок труда и требования к навыкам работников[5].

В условиях быстрого технологического прогресса постоянное обучение становится неотъемлемой частью успешной карьеры. Работники должны быть готовы учиться новому и адаптироваться к изменениям на рынке труда. Онлайн-курсы, профессиональные сертификации и воркшопы становятся важными инструментами для постоянного обучения и развития. Для того чтобы оставаться конкурентоспособными, работники должны развивать не только технические, но и социальные навыки, такие как критическое мышление, креативность и коммуникация. Компании также должны инвестировать в развитие своих сотрудников, предлагая им обучение и возможности для переквалификации. Это не только поможет сохранить существующие рабочие места, но и создаст новые возможности для роста и развития.

Таким образом, рынок труда в эпоху ИИ будет характеризоваться постоянными изменениями и трансформациями. Однако с помощью непрерывного обучения и адаптации работники смогут не только сохранять свои позиции, но и открывать для себя новые возможности в быстро меняющемся мире.

### **Список литературы**

1. Ячина Е.К. Какие профессии может заменить искусственный интеллект // <https://postupi.online/journal/novosti-obrazovaniya/kakie-professii-mozhet-zamenit-iskusstvenniy-intellekt/> (дата обращения: 29.03.25).
2. Влияние искусственного интеллекта на рынок труда в 2023 году // <https://future-hub.io/media/tpost/irijgf9ar1-vliyanie-iskusstvennogo-intellekta-na-ri> (дата обращения: 27.03.25).
3. Исследование МТС Линк и hh.ru // <https://mts-link.ru/blog/kolichestvo-vakansij-s-upominaniem-ii-vyroslo-v-dva-raza/> (дата обращения: 29.03.25).

4. Алончикова Е.В. Профессии будущего. Как использование ИИ поможет в работе? // <https://www.sostav.ru/blogs/281247/58686> (дата обращения: 01.04.25).
5. Куракова Н.Г., Зинина Л.И., Цветкова Н.Н. Влияние искусственного интеллекта на структуру занятости: новые вызовы и возможности // Форсайт. 2021. Т. 15, № 3. С. 32-43. DOI: 10.17323/2500-2597.2021.3.32.43. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=46434431> , EDN: XWOYKB
6. Лугачев М.И., Морозова Г.А., Нестеренко Е.А. Искусственный интеллект и рынок труда: вызовы и возможности // Экономические науки. 2020. № 193. С. 100-104. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=44163341> , EDN: QNMUVF.

**Шварцман В. А.**

студент 4 курса экономического факультета СГУ им. Н.Г. Чернышевского

## **ВЛИЯНИЕ ИЗМЕНЕНИЯ НАПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РОССИИ НА КУРС НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ**

Изменения в геополитической обстановке и экономической переориентации России на новые внешнеторговые рынки существенно повлияли на курс рубля. В условиях санкционного давления, ограниченного доступа к западным рынкам и финансовым ресурсам одним из наиболее заметных изменений стала географическая диверсификация внешней торговли. Если до 2014 года на страны ЕС приходилось около 50% внешнеторгового оборота России, то к 2023 году эта доля значительно сократилась. Основными торговыми партнёрами стали Китай, Индия, Турция, а также страны Ближнего Востока и Северной Африки. С точки зрения валютных поступлений, это означает снижение доли евро и доллара и рост значимости юаня, дирхама, рупии и других валют, ранее имевших ограниченное хождение в расчетах. Учитывая ограниченную ликвидность этих валют и слабое развитие рынков капитала в соответствующих странах, рубль оказался менее устойчивым к внешним шокам [1, с.131].

Рост доли расчётов в национальных валютах (например, в юанях) – важное последствие новых торговых направлений. Банк России активно развивает своп-линии с центральными банками дружественных стран, однако такие расчёты пока не обеспечивают полной взаимозаменяемости валют. Рубль остаётся неликвидной валютой за пределами России, что ограничивает его использование в международной торговле. Снижение внешнего спроса на рубли ослабляет валюту, повышая её чувствительность к оттоку капитала и снижению экспортной выручки. Дополнительно усложняет ситуацию переоценки традиционных схем

ценообразования: в условиях санкционного давления Россия вынуждена продавать ресурсы со скидкой, что также снижает приток валюты.

Переход к плавающему валютному курсу с 2014 года предполагает, что рубль определяется в основном рыночными механизмами. Однако в условиях нестабильности Банк России по-прежнему использует валютные интервенции и корректировку ключевой ставки для сглаживания колебаний. Регулирование курса становится особенно важным при структурной трансформации внешней торговли. Так, меры по поддержке расчётов в национальных валютах, создание альтернативных платёжных систем и развитие инфраструктуры взаиморасчётов с новыми партнёрами способствуют снижению зависимости от западных финансовых инструментов. Однако эти процессы требуют времени и сопровождаются высокой волатильностью рубля.

Кроме того, структура российского экспорта по-прежнему остаётся сырьевой: нефть, газ, металлы и удобрения. Это делает рубль чувствительным к колебаниям мировых цен на энергоресурсы. Например, снижение цен на нефть в 2014 и 2020 годах спровоцировало обвальное падение курса рубля [2, с. 131]. Переориентация поставок в Азию требует пересмотра логистики и ценообразования, что также влияет на темпы валютных поступлений. Так, на данный момент существенно поднялись в цене судна из Китая в порты Дальнего Востока. Китайские и корейские судоходные линии заполнили акваторию Японского моря, тем самым существенно снизив загрузку порта в Санкт-Петербурге и Новороссийске, где преимущественно обрабатывались контейнеры, прибывшие из Европы. Это снижение внешнего спроса на рубли ослабляет валюту, повышая её чувствительность к оттоку капитала и снижению экспортной выручки. Дополнительно усложняет ситуацию переоценка традиционных схем ценообразования: в условиях санкционного давления Россия вынуждена продавать ресурсы со скидкой, что также снижает приток валюты [3, с. 205].

Регулирование курса становится особенно важным при структурной трансформации внешней торговли. Так, меры по поддержке расчётов в национальных валютах, создание альтернативных платёжных систем и развитие инфраструктуры взаиморасчётов с новыми партнёрами способствуют снижению зависимости от западных финансовых инструментов. Однако эти процессы требуют времени и сопровождаются высокой волатильностью рублях [14, с. 115].

### **Список литературы**

1. Бацелюк Н. В., Полбин А. В., Трунин П. В. Оценка макроэкономических эффектов шока ДКП для российской экономики // Экономический журнал Высшей школы экономики. Т. 19. № 2. 2015. С. 169-198.

2. Левина Т. А., Ксенофонтова А. П., Шевченко Я. В. Валютные курсы и факторы их формирования, негативное влияние долларизации на экономику РФ // Интерактивная наука. 2016. № 1. С. 131-133.
3. Панченко В. И. Валютное регулирование: учебное пособие / СПб: Троицкий мост, 2014, 240 с.
4. Международные валютно-кредитные отношения: учебник для вузов / под ред. Л. Н. Красавиной. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2014 – 543 с.

**Широкая А. А., Муртазина А. Р., Исагов А. П.**  
студенты 2 курса экономического факультета СГУ им. Н.Г. Чернышевского

### **ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ: ОЦЕНКА УРОВНЯ И ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ**

Финансовая грамотность становится всё более значимой в условиях современной экономики, характеризующейся высоким уровнем глобализации и цифровизации. «Чтобы принять финансовое решение, необходимы знания, время, внимание, энергозатраты, эмоциональная стабильность, глубокий анализ полученной информации и многое другое. Финансовая грамотность представляет собой знание и понимание финансовых понятий и рисков, мотивацию и уверенность, необходимые для принятия в различных финансовых ситуациях эффективных решений, способствующих улучшению финансового благополучия индивида и общества.» [1, с. 7] Несмотря на очевидную важность финансовой грамотности, её уровень остаётся низким во многих странах, включая Россию. Это связано с недостаточной интеграцией финансового образования в школьные и вузовские программы, а также с отсутствием систематического подхода к обучению взрослых.

Оценка уровня финансовой грамотности населения является сложной задачей, требующей применения различных методологических подходов. На сегодняшний день существует множество систем, разработанных для измерения финансовых знаний и навыков, каждая из которых имеет свои особенности и цели. Например, международные исследования, такие как S&P Global FinLit Survey, используют стандартизированные анкеты для определения базового уровня финансовой грамотности среди взрослого населения. В свою очередь, Организация экономического сотрудничества и развития разработала универсальный инструмент, применяемый более чем в 30 странах, что позволяет проводить международные сравнения. Эти методологии включают вопросы, касающиеся управления личными финансами,

понимания экономических процессов и способности принимать финансово обоснованные решения. Таким образом, анализ существующих подходов позволяет выделить ключевые направления для улучшения оценки финансовой грамотности.

В рамках изучения уровня финансовой грамотности населения авторами был проведен опрос, в котором приняли участие 248 человек. Возрастной диапазон респондентов охватывал как молодых людей от 18, так и более старшее поколение 35 лет и более. В гендерной структуре выборки преобладали женщины, составившие 162 участницы, в то время как количество мужчин составило 86 человек.

Результаты опроса выявили что 59% опрошенных заявили, что считают себя финансово грамотными. В то же время, 21% респондентов признались, что не обладают достаточными знаниями и навыками в области финансов. Значительное влияние на финансовую грамотность оказывает уровень образования.

По данным аналитического центра НАФИ наиболее финансово грамотные жители России – это женщины и мужчины старше 35 лет, люди, имеющие высшее образование, чаще семейные, а также проживающие в крупных городах. Низкий уровень финансовой грамотности характерен для молодых людей, неработающих россиян, а также жителей сельских или отдаленных районов. Люди с высшим образованием демонстрируют более высокий уровень финансовой грамотности по сравнению с теми, кто окончил только среднюю школу [2].

По результатам опроса большинство респондентов старше 25 лет считают себя финансово грамотными и примерно 52% из них имеют сбережения, в тоже время молодая доля опрошенных (до 25 лет) имеет большее количество людей, которые не имеют сложностей с накоплениями, и они составляют 72%. Более детальный анализ ответов на вопрос о финансовой грамотности выявил заметную разницу между возрастными группами. Среди респондентов старше 25 лет 68% оценивают себя как финансово грамотных, в то время как среди молодежи до 25 лет эта цифра составляет 57%, также стоит отметить, что среди молодежи количество затруднившихся ответить на данный вопрос на 9% больше.

Это позволяет сделать вывод о том, что с возрастом люди не только начинают считать себя более финансово грамотными, но и приобретают способность более уверенно и конкретно оценивать свои финансовые знания и навыки, что отражается в уменьшении количества тех, кто не может дать однозначный ответ.

Основными целями участников опроса были: крупная покупка (жилье, автомобиль и т.д.) у 22% опрошенных, «подушка безопасности» у

34%, малые траты (техника, хобби, и т.д.) у 28%. Опрошенные в возрасте до 25 лет делают свои накопления в приоритете для «подушки безопасности» и малых трат, респонденты старше 25 лет тоже заботятся о своей безопасности, однако их сбережения ориентированы не столько на мелкие расходы, сколько на крупные приобретения и долгосрочные цели.

В рамках исследования также изучили роль накоплений в достижении поставленных целей, сопоставив этот аспект с уровнем образования респондентов. Согласно полученным данным, среди лиц с высшим образованием 74% отметили, что накопления им помогли, 17% затруднились с ответом, а 9% указали, что накопления не сыграли значимой роли. В группе респондентов со средним общим образованием доля тех, кому накопления помогли, оказалась выше – 80%, при этом 16% затруднились ответить и лишь 4% сообщили об отсутствии положительного влияния.

Такая статистика может быть обусловлена возрастной структурой опрошенных групп. Вероятно, основную массу респондентов со средним общим образованием составляли студенты. Как отмечалось ранее, молодые люди чаще формируют накопления для достижения более скромных целей и совершения мелких покупок.

В то же время, респонденты с высшим образованием, представляющие более зрелую возрастную категорию, вероятно, ориентированы на более масштабные приобретения, такие как автомобиль или квартира, для которых требуются значительно большие суммы накоплений. Следовательно, более высокая доля позитивных ответов среди респондентов со средним образованием может отражать успешное достижение ими краткосрочных финансовых целей, в то время как респонденты с высшим образованием еще находятся в процессе накопления средств для более значимых приобретений.

Таким образом, натеящий опрос, подтверждая общие тенденции, выявленные НАФИ, предоставляет более детальную картину финансовой грамотности в различных возрастных группах, а также выявляет различия в целях и подходах к сбережениям. По данным Банка России за 2022 год «цифровыми финансовыми услугами молодежь ожидаемо пользуется гораздо активнее (91%), чем основная группа респондентов (66%). При этом если среди всего населения 19% потребителей цифровых финансовых услуг никак не защищают свои финансы в Интернете, то среди молодежи таких лишь 8%.» [3, с.158].

Это отражает естественную склонность молодого поколения к новым технологиям и их адаптивность к цифровой среде, а также подчеркивают необходимость дальнейшего развития программ повышения финансовой грамотности, ориентированных на все возрастные группы. Финансовая грамотность населения представляет собой ключевую задачу для России.

Уровень и темпы социально-экономического развития зависят от состояния финансовых рынков, которое определяется грамотностью населения в финансовой сфере [4].

В рамках исследования был задан вопрос о наиболее полезных источниках информации о сбережениях. Результаты показали, что 22% респондентов предпочитают книги и журналы, 67% доверяют интернет-ресурсам и статьям, 44% полагаются на опыт знакомых и друзей, а 40% ориентируются на внутренние ощущения. Данная статистика подчеркивает растущую роль интернета как ключевого источника информации о финансах, особенно для молодого поколения. Однако, важно отметить и значимости опыта знакомых и друзей, что указывает на потребность в создании надежных и проверенных источников информации, способных конкурировать с непроверенными советами.

Уровень финансовой грамотности напрямую влияет на доверие к финансовой системе, поэтому Банк России активно работает над развитием ответственного подхода населения к деньгам и навыков управления личными финансами. «В целях снижения рисков, связанных с низким уровнем финансовой грамотности, Правительством России принята Стратегия повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017 - 2023 годы» [5].

Основные достижения данной стратегии включают внедрение финансового просвещения в образовательные учреждения и создание системы управления программами повышения финансовой грамотности. Банк России совместно с правительством РФ разработал новую стратегию до 2030 года, направленную на формирование рационального финансового поведения граждан и противодействие мошенничеству. В 2023 году Банк России провел 19,5 тыс. мероприятий по финансовой грамотности, охватив 13,8 млн участников на федеральном уровне и 18,5 млн на региональном.

Внедрение финансового просвещения началось в 10-11 классах школ, а также были разработаны онлайн-уроки и настольные игры для детей. Для взрослых проведен Всероссийский онлайн-зачет по финансовой грамотности, в котором участвовали более 1,9 млн человек. Банк России также организовал вебинары для предпринимателей и пенсионеров, уделяя внимание противодействию финансовому мошенничеству. В 2023 году материалы по финансовой грамотности собрали более 78 млн просмотров в интернете. Банк активно сотрудничал с различными министерствами для повышения финансовой грамотности среди молодежи и преподавателей [6, с. 74-77].

Согласно данным Аналитического центра НАФИ, более 10 лет занимающегося регулярными измерениями уровня финансовой грамотности россиян, на март 2024 года 70% россиян демонстрируют

высокий или средний уровень финансовой грамотности, 30% – низкий. В 2024 году Индекс финансовой грамотности россиян составил 12,77 баллов (рост на 5,3% по сравнению со значением 2018 года – 12,12 балла). Индекс сохранил свои позиции относительно 2022 года. В сравнении с замером 2022 года, выросла доля людей, имеющих установку на сберегательное поведение (33% – сегодня, 29% – в 2022 году). Вместе с тем, россияне стали хуже справляться с финансовой арифметикой: два года назад 48% могли правильно рассчитать проценты по вкладу, сейчас – 46%, что подчеркивает необходимость внедрения и развития широкомасштабных образовательных программ. Исследование среди студентов показывает, что «половина всех опрошенных готова повысить свою финансовую грамотность через интернет или через курсы» [2]. Это свидетельствует о высоком спросе на доступные форматы обучения, что может стать основой для создания эффективных образовательных инициатив в данной области.

Данные, полученные в ходе проведенного исследования, еще раз подтверждают объективность и актуальность поставленных целей Банком и Правительством РФ в рамках осуществления стратегии повышения финансовой грамотности всего населения. В современных реалиях, постоянного развития и совершенствования финансовых структур, население должно улавливать эти тенденции и постоянно увеличивать уровень своего познания в данной структуре.

Знания в этой области повысят шансы, успешной адаптации нововведений финансовой структуры, а также положительную реакцию населения на них. В эпоху глобальной экономической нестабильности, финансовая грамотность населения является ключевым фактором успешного экономического развития страны и общества, а также фактором повышения благосостояния граждан и обеспечения социальной справедливости в обществе. Наша страна рассматривает политику повышения финансовой грамотности, не только, как стратегически важные инвестиции в будущее страны, но и как необходимость, которая поможет нашей стране двигаться в сторону устойчивого экономического роста и социальной стабильности.

### **Список литературы**

1. Зобнина С. В. Фадейкин Г. А. Финансовая грамотность как условие формирования финансовой культуры, изменения финансового поведения и повышения финансовой активности населения // Научные записки НГУЭУ. 2019. № 2. С. 4-11. EDN QQQUAN.
2. Кузнецов Н. И., Глазунова Е. З., Садыков В. И. Финансовая грамотность как необходимый навык для современного общества // Актуальные вопросы современной экономики. 2024. № 11. С. 369-374.

3. Дягилев В. В., Данилова М. Р. Актуальные аспекты воздействия на формирование финансово грамотного поведения российской молодежи в условиях санкционного давления // Социально-политические науки. 2024. Т. 14. № 4. С. 155-160. DOI: 10.33693/2223-0092-2024-14-4-155-160. EDN РСАТТЯ.
4. Богомолова О.В., Мамедова Р.И., Скотников А.Э., Часовников С.Н. Финансовая грамотность как фактор повышения благосостояния населения // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2016. № 1-3. С. 380-383.
5. Малумян Л. А., Белясова Д. С. Финансовая грамотность населения // Электронная наука. 2023. № 1. EDN DUGHWM.
6. Годовой отчет Банка России за 2023 год. URL: [https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/49041/ar\\_2023.pdf](https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/49041/ar_2023.pdf) (дата обращения: 26.03.2025).

**Шмагина В. А., Татлова А. Д.**

студенты 3 курса экономического факультета СГУ им. Н. Г. Чернышевского

## **СОВРЕМЕННЫЙ ОПОРТУНИЗМ В РОССИЙСКИХ КОМПАНИЯХ**

В современной корпоративной культуре практически всем экономическим агентам присуща склонность к оппортунистическому поведению.

Стремление к личной выгоде, не всегда ограниченное этическими нормами, становится ключевым фактором в экономических взаимодействиях. Поэтому исследование оппортунизма необходимо для понимания и управления сопутствующими рисками, а также для создания эффективных институциональных механизмов снижения его отрицательного воздействия, ведь в большей степени оппортунистическое поведение влечёт за собой негативный аспект.

Оппортунизм – это наиболее сильная форма эгоизма, т.е. следование своим интересам и целенаправленное использование обмана, воровства, мошенничества, но едва ли ограничиваясь ими. [1, с.43]

Основной причиной оппортунизма можно выделить – передачу собственниками управления менеджерам и формирование асимметрии информации, в связи с этим. Это напрямую можно связать с «распылением» акционерного капитала, так как это как раз предполагает передачу управления в руки менеджеров. [2, с .2]

Данная проблема стала очень актуальна с появлением множества крупных компаний в конце XIX – начале XX и не теряет актуальности до сегодняшнего времени. За данный период можно выделить множество

крупных примеров оппортунизма в различных его формах от мошенничества до коррупции.

Можно предположить, что общими чертами являются: стремление к быстрой прибыли, недостаточный контроль и надзор, слабые корпоративные механизмы по предотвращению мошенничества.

Чтобы проследить состояние современного оппортунизма в России можно использовать объём таких экономических преступлений как: коррупция, кража, мошенничество, отмывание денежных средств [табл. 1-2]. Из данной таблицы видно, что в основном оппортунизм направлен на мошенничество и на коррупцию.

Таблица 1 – Примеры оппортунизма в компаниях по странам

| Страна   | Пример                                                         | Описание примера                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|----------|----------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Россия   | Схемы, связанные с сокращением таможенных и налоговых платежей | Использование липовых фирм для поставки дорогостоящего строительного оборудования. Под прикрытием общего логотипа «Группа компаний „Фалкона“» была создана ещё одна фирма — ООО «Фалкон-21»                                                                                                             |
|          | Дело о «банке Мендельсона»                                     | Дело о «банке Мендельсона» связано с наследованием банковских счетов, открытых до Первой мировой войны в этом банке на имя Николая II, его жены и их детей                                                                                                                                              |
| США      | Скандал с Enron                                                | Манипулирование отчётностью Enron Corporation, американской энергетической компании                                                                                                                                                                                                                     |
|          | Скандал с жилищным кредитованием (субпрайм-ипотека)            | Заключается в резком росте количества невыплат по ипотечным кредитам с высоким уровнем риска                                                                                                                                                                                                            |
| Китай    | Махинации с заработной платой                                  | Мошенница Гуань Юэ работала в 16 компаниях одновременно. Она не посещала работу, но получала зарплату. Изображала встречу с клиентами. Через некоторое время Гуань увольнялась.                                                                                                                         |
|          | Коррупционный скандал в Китае                                  | Экс-чиновник также занимал должность партийного секретаря банка, являющегося одним из крупнейших в стране. Лю Ляньгэ подозревался в незаконной выдаче кредитов и коррупции.                                                                                                                             |
| Германия | Дело о незаконном обогащении банка Warburg                     | Банк обвинили в незаконном получении около €170 млн в виде возмещения налогов за период с 2006 по 2011 год посредством сделок Cum-Ex                                                                                                                                                                    |
|          | Дело о мошенничестве в холдинге MannesmannAG                   | Бывшему главе холдинга Клаусу Эссеру и другим сотрудникам было предъявлено обвинение в том, что, покидая занимаемые посты, они получили слишком высокие суммы в форме пенсий и единовременных выплат при отсутствии правовой основы. Это нанесло ущерб холдингу и его акционерам в размере 57 млн евро. |

Также на развитие оппортунизма в компаниях существенное влияние оказывает характеристика среды, в которой происходит взаимодействие. Так можно использовать индекс делового доверия, чтобы произвести мониторинг и спрогнозировать текущие условия на рынке. Россия по индексу делового доверия занимает 15 место из страны из «большой двадцатки» за 2025 год [4].

Таблица 2 – Динамика современного оппортунизма по объёму преступлений РФ 2020-2024 гг. [3]

| Год  | Всего  | Коррупция | Кража | Мошенничество | Отмывание денежных средств |
|------|--------|-----------|-------|---------------|----------------------------|
| 2024 | 83 735 | 30 184    | 558   | 51 935        | 1 058                      |
| 2023 | 78 414 | 26 851    | 598   | 50 022        | 943                        |
| 2022 | 78 753 | 25 398    | 671   | 51 798        | 886                        |
| 2021 | 77 291 | 25 927    | 933   | 49 482        | 949                        |
| 2020 | 73 075 | 23 576    | 993   | 47 556        | 950                        |

По мнению группы Всемирного банка (World Bank Group) по рейтингу стран по благоприятным условиям ведения бизнеса 2019 г. Россия занимает 13 место из стран «большой двадцатки» [5].

В России отсутствует единый закон, специально направленный на борьбу с оппортунизмом в компаниях. Борьба с этим явлением осуществляется через комплекс мер, регулируемых различными нормативно-правовыми актами, в зависимости от конкретных проявлений оппортунизма. Например:

- действия, квалифицируемые как хищение или мошенничество со стороны менеджмента или сотрудников, подпадают под действие Уголовного кодекса РФ;
- гражданское законодательство защищает права акционеров и других участников хозяйственных обществ от неправомерных действий, предусматривая ответственность за причинение убытков, нарушение корпоративных договоров и другие правонарушения;
- трудовое законодательство регулирует отношения между работодателем и работником, устанавливая ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение трудовых обязанностей;
- законодательство о рынке ценных бумаг устанавливает правила раскрытия информации, предотвращающие манипулирование рынком и защищающие интересы инвесторов.

Существующие способы минимизации оппортунизма в компаниях представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Некоторые способы минимизации оппортунизма в компаниях [6]

| Метод борьбы с оппортунизмом    | Суть метода                                                                                                                                                                           |
|---------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Трудоустройство по «знакомству» | Кандидат выбирается из ограниченного круга и строго по рекомендациям, как правило, личная рекомендация является некой страховкой от возможного поведения                              |
| Детальный контракт              | Он представлен со стороны руководителя, где прописаны все обязательства той или иной стороны и обговаривается порядок оплаты труда на основе четких критериев оценки его деятельности |
| Поощрения управляющих           | Управляющим компании предлагаются опционы – это право на покупку или продажи акций корпорации по фиксированной цене.                                                                  |
| Нематериальное стимулирование   | Проводится обучение сотрудников; помощь сотрудникам для реализации собственных проектов; создание условий для возможности карьерного роста.                                           |

Исходя из данных, приведённых в статье, текущее состояние российского бизнеса можно оценить, как негативное, с точки зрения делового доверия к фирмам и наличия законодательства против оппортунизма. Однако, эффективная борьба с оппортунизмом требует не только наличия законодательных норм, но и их эффективного применения. Проблема оппортунизма является сложной и многогранной, и её решение требует комплексного подхода.

### Список литературы

1. Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS. 1993. Т. 1, вып. 3. С. 43.
2. Козлова Е. В., Формы проявления оппортунистического поведения менеджеров в крупных российских корпорациях // 2011 г. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/formy-proyavleniya-opportunisticeskogo-povedeniya-menedzherov-v-krupnyh-rossiyskih-korporatsiyah/viewer>
3. МВД России. Состояние преступности. URL: <https://мвд.пф/reports/7/>
4. Индекс делового доверия: сравнение стран на графике. TradingView URL: <https://ru.tradingview.com/markets/world-economy/indicators/business-confidence-index/>
5. Рейтинг легкости ведения бизнеса: сравнение стран на графике. URL: <https://ru.tradingview.com/markets/world-economy/indicators/ease-of-doing-business-ranking/>
6. Баранов А. В., Тюкавкин И. Н. Механизмы ограничения оппортунистического поведения в России // Вестник Самарского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2014. № 8(119). С. 66-70. EDN RHMTRK

## **ХАРАКТЕРИСТИКА РАЗВИТИЯ МАЙНИНГА В РОССИИ**

Добыча криптовалюты представляет собой процесс верификации транзакций и формирования новых блоков в блокчейне, что требует огромных вычислительных ресурсов и значительных затрат энергии. В последние годы Россия вышла на передовые позиции в этой сфере, что обусловлено доступными тарифами на электроэнергию, развитой технической базой и подходящими климатическими условиями, которые упрощают охлаждение оборудования.

Несмотря на очевидные экономические преимущества, такие как приток инвестиций и создание новых рабочих мест, майнинг сталкивается с рядом серьезных проблем. Среди них — повышенная нагрузка на энергосети, деятельность нелегальных майнинговых ферм и отсутствие четкой законодательной базы. В странах СНГ подходы к регулированию этой отрасли различаются от полной легализации и введения налогов, до введения запретов и ограничений.

Настоящее исследование анализирует текущее состояние майнинговой индустрии в России, ее влияние на экономику региона, существующие и потенциальные меры регулирования, а также перспективы развития этого направления в будущем.

Россия входит в число крупнейших стран по объемам майнинга криптовалют. По данным Cambridge Centre for Alternative Finance, на долю России в 2023 году приходилось около 6-7% мирового хешрейта (общей вычислительной мощности сети Bitcoin), что делает ее одним из ключевых участников рынка.

Основными регионами, где сосредоточены майнинговые мощности, являются:

- Иркутская область — лидер по числу майнинговых ферм благодаря низким тарифам на электроэнергию;
- Красноярский край — развитая энергетическая инфраструктура позволяет размещать крупные дата-центры;
- Москва и Московская область — технологические хабы и инвестиционные центры;
- Республика Бурятия и Якутия — регионы с холодным климатом, что снижает затраты на охлаждение оборудования.

Спрос на майнинг в России обусловлен доступностью дешевой электроэнергии (особенно в регионах с ГЭС), наличием квалифицированных специалистов и слабым контролем со стороны регуляторов в предыдущие годы. Однако ситуация постепенно меняется:

власти вводят законодательные инициативы по регулированию отрасли, а также ужесточают борьбу с нелегальным майнингом.

Таблица 1 – Добыча биткоинов в РФ, 2021–2023 гг.

| Год  | Добыто биткоинов |
|------|------------------|
| 2021 | 45 000           |
| 2022 | 50 000           |
| 2023 | 54 000           |

Таблица 2 – Потребление электроэнергии в РФ, 2024 г.

| Показатель                                     | Значение      |
|------------------------------------------------|---------------|
| Годовое потребление электроэнергии на майнинг  | 16 млрд кВт·ч |
| Доля в общем потреблении электроэнергии России | 1,5%          |

Несмотря на существующие регуляторные барьеры, интерес россиян к майнингу криптовалют остается устойчивым. Согласно информации, опубликованной РБК, в 2023 году Россия вышла на третью позицию в мировом рейтинге по количеству вычислительных ресурсов, используемых для добычи биткоина. С 2021 года количество частных майнеров в России увеличилось более чем в 2 раза. В основном они сосредоточены в регионах с дешевой электроэнергией, таких как Иркутская область и Красноярский край. Согласно опросу платформы LocalBitcoins, около 27% россиян, занимающихся криптовалютами, либо уже имеют, либо рассматривают возможность создания домашней фермы. В 2023 году спрос на оборудование для майнинга в России вырос на 15% по сравнению с 2022 годом.

Майнинг в России стал не только популярным среди частных лиц, но и приобрел значимость в бизнес-среде. В 2022 году компания BitRiver подписала соглашения на строительство дата-центров общей мощностью более 300 МВт. В 2023 году общий объем промышленного майнинга составил 1,5 ГВт, что почти вдвое больше, чем в 2021 году. Некоторые российские предприятия начали использовать майнинг как способ монетизации избыточной электроэнергии. Например, Новосибирская ТЭЦ протестировала размещение майнинговых ферм на своей территории.

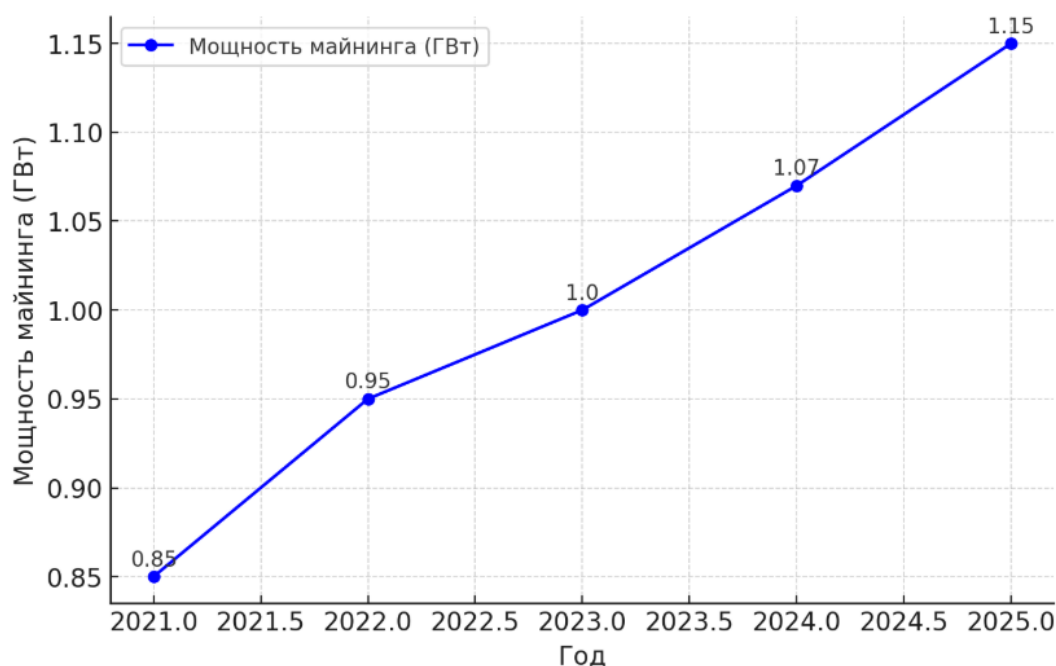


Рисунок 1 - Рост мощностей майнинга в России в 2021-2025 г.

В 2024 году вступили в силу новые поправки, регулирующие деятельность майнеров. Теперь коммерческий майнинг требует обязательной регистрации.

В 2025 году планируется запуск пилотных программ налогообложения доходов от добычи криптовалют.

Автором разработан прогноз развития майнинга на основе анализа ключевых параметров: мощности оборудования, объема добытых биткоинов, энергопотребления и уровня вовлеченности населения. Используемые переменные позволяют оценить перспективы индустрии на ближайшие годы и выявить возможные тенденции, которые могут повлиять на ее дальнейший рост.

Таблица 3– Прогноз развития майнинга в РФ, 2021-2030 гг.

| Год  | Мощность майнинга (ГВт) | Добытые BTC | Энергопотребление (ТВт·ч) | Вовлеченность населения (%) |
|------|-------------------------|-------------|---------------------------|-----------------------------|
| 2021 | 0.86                    | 89,335      | 7.54                      | 12.3                        |
| 2025 | 1.15                    | 114,650     | 10.07                     | 20.2                        |
| 2030 | 1.65                    | 156,607     | 14.43                     | 37.7                        |

Прогноз был разработан путем анализа текущих тенденций с учетом исторических данных и предполагаемых темпов развития. В процессе оценки учитывались несколько важных критериев.

На основе экстраполяции прошлых данных был проведен анализ роста майнинговых мощностей в России за последние годы. Учитывались темпы увеличения добычи биткоинов, глобальная эмиссия и изменения

сложности майнинга. Также отмечено, что энергопотребление растет пропорционально увеличению вычислительных мощностей оборудования. Параллельно наблюдается рост вовлеченности граждан России в криптовалютную сферу, что соответствует общемировой тенденции увеличения числа пользователей. Ниже представлены формулы, используемые для прогнозирования:

Мощность майнинга:

$$P_t = P_{t-1} \times (1 + r_P)$$

где  $P_t$  — мощность в году  $t$ ,  $r_P$  — средний темп роста.

Количество добытых BTC:

$$BTC_t = BTC_{t-1} \times (1 + r_{BTC}) \times S$$

где  $S$  — ожидаемая сложность сети (учитывалась тенденция роста сложности майнинга).

Энергопотребление:

$$E_t = k_E \times P_t$$

где  $k_E$  — коэффициент энергоэффективности оборудования.

Вовлеченность населения:

$$I_t = I_{t-1} \times (1 + r_I)$$

где  $I_t$  — процент вовлеченности,  $r_I$  — темп роста пользователей.

Исследование текущей ситуации и перспектив майнинга в России свидетельствует о том, что отрасль продолжит развиваться, несмотря на регуляторные барьеры и глобальные сдвиги в криптовалютной индустрии. Низкая стоимость электроэнергии, растущий интерес со стороны бизнеса и частных лиц к цифровым активам, а также совершенствование технологической инфраструктуры формируют благоприятные условия для расширения мощностей по добыче криптовалют.

Ожидаемое увеличение энергопотребления и объемов добычи биткоинов может привести к ужесточению государственного регулирования, особенно в сфере налогообложения и контроля за операциями. Однако, если Россия выработает взвешенный подход к регулированию, майнинг способен не только укрепить позиции в криптовалютной экосистеме, но и стать дополнительным источником доходов для национальной экономики.

В ближайшие 5–10 лет российский рынок майнинга, вероятно, претерпит значительные изменения, сохраняя потенциал для роста. Однако его будущее будет во многом зависеть от политических решений и экономических условий, которые определяют вектор дальнейшего развития отрасли.

### Список литературы

1. РБК. Объем операций россиян с криптовалютами на крупнейших биржах. URL: <https://www.rbc.ru/crypto/news/660a69279a79472fdf85f418>

2. Interfax. Банк России рассматривает дополнительные меры контроля. URL: <https://www.interfax.ru/business/953185>
3. TAdviser. Судебные разбирательства по криптовалютам в России. URL: <https://www.tadviser.ru/index.php>
4. Chainalysis. The 2023 Geography of Cryptocurrency Report. URL: <https://www.chainalysis.com/reports>
5. Костров А. Ю. Цифровая экономика и криптовалюты: влияние на финансовые рынки. — Москва: Финансовый университет при Правительстве РФ, 2022.
6. Национальное агентство финансовых исследований. Исследование вовлеченности россиян в криптовалютные операции. URL: <https://nafi.ru/>
7. Банк России. Доклад о развитии цифровых финансовых технологий. URL: <https://www.cbr.ru/>

**Щербаков Д. В.**

студент 2 курса экономического факультета СГУ им. Чернышевского

## **ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КРИПТОВАЛЮТЫ В РОССИИ**

С развитием цифровых технологий криптовалюты, такие как биткойн, становятся популярнее, но в России их роль ограничена. В многих странах мира криптовалюта легализована или создается своя цифровая валюта центрального банка (таблица).

Таблица - Страны, которые легализовали криптовалюту и/или создают свою цифровую валюту центрального банка (CBDC)

| Страна    | Легализована криптовалюта                                | Разрабатывается/<br>запущена CBDC |
|-----------|----------------------------------------------------------|-----------------------------------|
| Сальвадор | Биткойн – официальная валюта                             | -                                 |
| Германия  | Регулируется и используется в расчетах                   | -                                 |
| Швейцария | Регулируется, дружественная юрисдикция                   | -                                 |
| Япония    | Официально признана как средство платежа                 | Цифровая иена в тестировании      |
| Сингапур  | Четкое регулирование, поддержка инноваций                | Проект Ubin                       |
| Китай     | Запрещена, но разрешены блокчейн-разработки              | Цифровой юань, уже запущен        |
| Россия    | Запрещена как средство платежа, разрешена для инвестиций | Цифровой рубль в тестировании     |
| Бразилия  | Регулируется, признана в финансовой системе              | Цифровой реал в разработке        |
| Нигерия   | Признана и регулируется                                  | eNaira уже запущен                |
| Индия     | Облагается налогом, регулируется                         | Цифровая рупия в тестировании     |

Биткоин, будучи децентрализованным активом, предлагает альтернативу традиционным деньгам, но его высокая волатильность и отсутствие госрегулирования затрудняют массовое использование. На рисунке 1 представлена динамика роста объема операций с криптовалютой в РФ.



Рисунок 1 - Динамика роста объема операций с криптовалютой в РФ

Но в России мегарегулятор относится к криптовалютам с осторожностью, видя в них угрозу финансовой стабильности, и вводит ограничения.

Центральный банк России не раз подчеркивал, что операции с криптовалютами сопряжены с существенными рисками. На территории страны биткойн и другие цифровые активы не имеют статуса законного платежного средства, а их обращение строго регулируется. Согласно закону «О цифровых финансовых активах», криптовалюты не могут использоваться для расчетов, оставаясь исключительно инструментом для инвестиций.

В то же время активно обсуждается идея цифрового рубля – государственной криптовалюты, которая находится под полным контролем регулятора. Этот проект лишен ключевого преимущества децентрализованных активов, таких как биткойн, но зато минимизирует риски, связанные с волатильностью и отсутствием регулирования. Таким образом, Россия делает ставку на собственный цифровой актив, оставляя криптовалюты в роли второстепенного финансового инструмента.

Может ли биткойн заменить рубль? Рассмотрим ключевые факторы, влияющие на возможность замены рубля биткойном:

1. Биткойн не подконтролен государству и центральным банкам, что делает его привлекательным для пользователей, желающих избежать финансового контроля. Однако эта же независимость вызывает беспокойство у регуляторов, которые не могут влиять на эмиссию и оборот криптовалюты.

2. В отличие от рубля, курс биткойна подвержен резким колебаниям, что делает его неудобным для использования в качестве расчетного средства. Высокая волатильность отпугивает как частных пользователей, так и бизнес, которым важна стабильность цен.

3. Несмотря на рост популярности криптовалют, биткойн в России пока не получил широкого распространения в качестве платежного средства. Большинство товаров и услуг невозможно оплатить криптовалютой, а законы усложняют легальное использование биткойна в бизнесе.

4. Одна из причин, по которой власти скептически относятся к биткойну, – его анонимность, которая делает криптовалюту удобным инструментом для незаконных операций. В то же время цифровой рубль, напротив, полностью прозрачен и отслеживается государством.

Рассмотрим сценарий дальнейшего развития в рамках сосуществования биткойна и рубля. Наиболее вероятный сценарий – использование биткойна как инвестиционного актива, в то время как рубль (включая его цифровую версию) останется основной валютой страны.

Построим логистическую модель и спрогнозируем рост объема операций с криптовалютой на основе этого сценария, учитывая следующие параметры:

1. Текущий объем операций с криптовалютой в России ( $V_0$ ) – базовое значение.

2. Темп роста популярности криптовалют ( $r$ ) – процентный рост операций год к году.

3. Факторы регулирования ( $F$ ) – коэффициент, учитывающий возможные ограничения или послабления со стороны государства.

4. Максимальный потенциальный объем ( $V_{\max}$ ) – лимит на долю криптовалютных операций в экономике.

Можно выразить развитие объема операций через логистическую модель:

$$V(t) = \frac{V_{\max}}{1 + \frac{V_{\max} - V_0}{V_0} e^{-rFt}}$$

где:

- $V(t)$  – объем операций в момент времени  $t$ ;

- $V_{\max}$  – теоретический предел операций с криптовалютой (например, 10-15% от общего объема платежей в РФ);
- $g$  – темп роста криптоопераций (например, 10-20% в год);
- $F$  – коэффициент регулирования (например, от 0.5 при строгих законах до 1.5 при либерализации);
- $t$  – время в годах.

На рисунке 2 представлен прогноз роста объема операций с криптовалютой в России при сценарии сосуществования биткойна и рубля. Видно, что при стабильных условиях (средний рост 15% в год) объем может достигнуть 10+ трлн руб. к 2030 году.



Рисунок 2 - Прогноз роста объема операций с криптовалютой в РФ

Однако, несмотря на растущую популярность, биткойн вряд ли станет полноценной заменой рубля в России. Государственные ограничения, значительные колебания курса и ограниченное использование в повседневных расчетах превращают его скорее в инструмент для инвестиций, чем в реальную валюту.

В обозримом будущем основой финансовой системы страны останутся цифровой рубль и традиционные платежные механизмы, в то время как биткойн, вероятно, сохранит свою нишу как средство для сбережений и альтернативный актив для вложений.

### Список литературы

1. Fintech Trends 2022 Q4. KPMG: site. URL: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/cn/pdf/zh/2023/03/pulse-of-fintech-h2-22.pdf> (дата обращения: 18.04.2025).
2. Doe J. Centralized vs Decentralized Finance: A Comparative Analysis // Journal of Financial Innovation. 2023.

3. РБК. Объем операций россиян с криптовалютами на крупнейших биржах. URL: <https://www.rbc.ru/crypto/news/660a69279a79472fdf85f418> (дата обращения: 18.04.2025).
4. Interfax. Банк России рассматривает дополнительные меры контроля. URL: <https://www.interfax.ru/business/953185> (дата обращения: 18.04.2025).
5. TAdviser. Судебные разбирательства по криптовалютам в России. URL: <https://www.tadviser.ru/index.php/> (дата обращения: 18.04.2025).
6. Смирнов А. В. Цифровые финансы и криптовалюты: экономические аспекты. – М.: Финансы и кредит, 2021.
7. Информационный журнал «Forklog». KPMG: site. URL: <https://forklog.com/exclusive/institutsionaly-vzlomy-i-stagnatsiya-kakim-byl-2023-god-dlya-defi-segmenta> (дата обращения: 18.04.2025).

**Янузакова К. М.**

студент 4 курса механико-математического факультета  
СГУ им. Н.Г. Чернышевского

## **О ПРОЦЕССЕ ФОРМИРОВАНИЯ РИСКОВОЙ НАДБАВКИ**

Страхование играет ключевую роль в современной экономике, обеспечивая финансовую защиту от различных рисков. В условиях динамично развивающегося страхового рынка и возрастающей конкуренции, страховые компании стремятся к повышению своей финансовой устойчивости и надежности, что, в свою очередь, требует эффективного управления рисками. Для обеспечения защиты своих клиентов от неожиданных обстоятельств страховые компании чаще всего имеют дело со страховыми портфелями – объединением полисов. Определим страховой портфель  $S(n, c, \Pi, B, P)$  как те обязательства, которые взяла на себя страховая компания перед своими клиентами. В данном портфеле:  $n$  - число договоров, составляющих портфель,  $c$  - общая страховая сумма по совокупности договоров,  $\Pi$  - сумма поступивших страховых премий,  $B$  - сумма выплат,  $P$  - сумма страховых резервов.

Важным инструментом в управлении рисками страховых компаний является формирование адекватной защитной (рисковой) надбавки, обеспечивающей возможность покрытия потенциальных убытков.

Существуют различные подходы к определению размера рисковой надбавки, в основе которых лежат различные показатели риска: математическое ожидание убытков, дисперсия выплат, среднеквадратичное отклонение выплат. Однако, в страховой практике существует четвертый метод – он основан на коэффициенте вариации между убытками. При всей своей теоретической привлекательности,

данный метод имеет ряд существенных недостатков, препятствующих его широкому применению на практике. Анализ этих недостатков является важным шагом к пониманию ограничений и возможностей различных подходов к формированию рисковой надбавки. Вопросам взаимосвязи между различными характеристиками страховой компании и ее тарифной политикой посвящены работы ряда авторов, в том числе Е.П. Ростовской [1, с. 121-127], которая выявила влияние размера тарифной ставки на надежность страховщика и объем его портфеля. Однако, прямое влияние различных методов расчета защитной надбавки, включая метод с использованием коэффициента вариации, на финансовую устойчивость страховщика изучено недостаточно.

Надбавка может быть рассчитана пропорционально следующим величинам:

математическому ожиданию (нетто-премии). Пусть  $m_i$  - это среднее значение индивидуального убытка. В этом случае, относительная страховая надбавка  $\theta$  одна и та же и равна

$$\theta = \frac{l}{ES},$$

где  $l$  - общая защитная надбавка для портфеля, а  $ES$  - среднее значение суммарных выплат по всему портфелю  $S$ . Данный метод имеет свой недостаток: он заключается в отсутствии учета разброса (дисперсии) ущерба по различным рискам;

дисперсии выплат по договору. Коэффициент пропорциональности в данном случае имеет вид:

$$k = \frac{l}{\text{Var } S},$$

где  $\text{Var } S$  - стоимостная мера риска. Однако и этот метод имеет свой недостаток: возможна переоценка или недооценка риска. Если дисперсия используется как единственный критерий для определения защитной надбавки, существует риск, что она будет либо слишком высокой (недооценка риска), либо слишком низкой (переоценка риска) [2, с. 432]. Это может привести к неправильному распределению ресурсов и увеличению риска банкротства страховой компании;

среднеквадратичному отклонению выплат по договору. Если надбавка рассчитывается пропорционально среднеквадратичному отклонению, то коэффициент пропорциональности определяется следующим образом:

$$k = \frac{l}{\sum_{i=1}^n \sigma_i n_i},$$

где  $n_i$  - это группы, которые получены из общего числа договоров  $n$ , путем деления по каким-либо признакам [3, с. 38-41].

коэффициенту вариации между убытками. В случае выбора стратегии расчета рискованной надбавки пропорционально коэффициенту вариации между убытками коэффициент пропорциональности имеет вид:

$$k = \frac{l}{\sum_{i=1}^n V_i n_i},$$

где  $V_i = \frac{\sigma_i}{ES}$  - коэффициент вариации убытков для каждой группы договоров. Коэффициент вариации ориентирован на индивидуальные риски и не учитывает эффект диверсификации, возникающий при объединении большого количества договоров в портфель. Чем больше договоров, тем более предсказуемым становится общий убыток и тем меньше должна быть относительная защитная надбавка. Метод, основанный на коэффициенте вариации, не учитывает этот эффект.

В связи с этим, цель данной статьи заключается в том, чтобы показать на конкретном примере, что метод расчета защитной надбавки на основе коэффициента вариации не является оптимальным. Для достижения поставленных целей в работе рассматривается следующая задача: портфель страховой компании состоит из  $N$  заключенных договоров страхования жизни сроком на один год. Условия договора: в случае смерти застрахованного в течение года от несчастного случая страховая компания выплачивает выгодоприобретателю определенную сумму  $s_1$ , а в случае смерти от естественных причин – сумму  $s_2$ . Причем, компания не платит ничего, если застрахованный не умрет в течение года. Вероятность смерти от несчастного случая одна и та же для всех застрахованных и равна  $q$ . Вероятность смерти от естественных причин зависит от возраста. Застрахованных можно разбить на 2 группы, содержащие  $N_1$  и  $N_2$  человек, с вероятностью смерти в течение года  $q_1$  и  $q_2$  соответственно.

Случай 1: защитная надбавка рассчитывается пропорционально нетто-премии. Основной причиной наблюдаемой нестабильности является использование исключительно математического ожидания для коэффициента пропорциональности для защитной надбавки  $l$ . Как известно, математическое ожидание, по своему определению, не учитывает разброс рисков и не позволяет в полной мере отразить их вариативность. В результате, в периоды повышенной неопределенности и роста разброса убытков, математическое ожидание может давать заниженные оценки, что приводит к резкому увеличению защитной надбавки для компенсации недостаточной оценки риска.

Случай 2: защитная надбавка рассчитывается пропорционально дисперсии выплат по договору. Из-за особенностей статистической оценки дисперсии даже при небольших значениях суммарных убытков или небольшом количестве наблюдений дисперсия может быть сильно переоценена, что приводит к чрезмерно высокой защитной надбавке и

наоборот. В результате, колебания цены надбавки становятся более значительными по сравнению со случаем, когда она рассчитывается только на основе математического ожидания.

Случай 3: защитная надбавка рассчитывается пропорционально среднеквадратичному отклонению выплат по договору. Этот метод позволяет компенсировать недостатки, присущие предыдущим рассмотренным случаям: учет разброса рисков (адекватная оценка неопределенности и потенциальных колебаний убытков), снижение переоценки и недооценки, "мягкость" ценовой политики (колебания цены становятся менее выраженными и более предсказуемыми), поддержание конкурентоспособности (стабильная и предсказуемая ценовая политика позволяет страховой компании оставаться конкурентоспособной на рынке).

Случай 4: защитная надбавка рассчитывается пропорционально коэффициенту вариации индивидуальных убытков по договору. Данный способ является практически невыгодным для страховых компаний, т.к. с помощью него невозможно определить стабильную цену защитной надбавки. Страховой портфель, построенный на данном методе, не привлекает клиентов. Небольшие изменения в структуре портфеля могут приводить к значительным колебаниям в ценовой политике компании. Это затрудняет планирование и управление финансовыми ресурсами, что влечет большую вероятность разорения.

В целом, анализ всех случаев подтверждает, что расчёт защитной надбавки пропорционально среднему квадратическому отклонению является наиболее эффективным и оптимальным подходом к формированию рисковой премии в страховании. Стабильность и предсказуемость позволяет сохранить актуальность и эффективность метода расчёта рисковой премии в долгосрочной перспективе.

### **Список литературы**

1. Ростова Е. П. Анализ взаимосвязи надежности страховщика, объема его портфеля и тарифной ставки // Вестник Самарского государственного аэрокосмического университета им. академика С. П. Королева (национального исследовательского университета). 2011. № 4. С. 121-127.
2. Мак Т. Математика рискового страхования. М. : Олимп-Бизнес, 2005. 432 с.
3. Борисова Л. В., Князева М. А. Влияние рисковой надбавки на формирование страхового портфеля // Математическое и компьютерное моделирование в экономике, страховании и управлении рисками : материалы VII Междунар. молодёжной науч.-практ. конф. Саратов : ООО Изд-во «Научная книга», 2018. С. 38-41.

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СЦЕНАРНОГО АНАЛИЗА В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

В условиях высокой неопределенности внешней среды современные предприятия сталкиваются с необходимостью адаптироваться к быстрым изменениям. Одним из эффективных инструментов, позволяющих управлять рисками и разрабатывать стратегии развития компании, является сценарный анализ. В данной статье рассматривается применение сценарного анализа в рамках системы стратегического управления предприятием, его роль в прогнозировании возможных будущих событий и принятии управленческих решений.

Сценарный анализ представляет собой метод моделирования различных вариантов будущего развития ситуации путем построения нескольких альтернативных сценариев, позволяющий учитывать широкий спектр экономических, политических, социальных и технологических изменений, влияющих на деятельность предприятия [1, с. 23]. Основная цель сценарного анализа – помочь руководству компании подготовиться к возможным неожиданностям и принять обоснованные решения, минимизируя риски и используя возможности, предоставляемые изменениями внешней среды.

Процесс сценарного анализа включает несколько ключевых этапов:

- определение целей и рамок анализа: на первом этапе важно определить ключевые цели и задачи исследования, а также границы анализа — временные рамки, географический охват и другие параметры. Четкое определение целей позволяет сосредоточить усилия на самых важных аспектах деятельности компании;

- сбор и анализ данных: предполагает сбор и обработку необходимой информации о текущей ситуации и тенденциях развития отрасли. Это может включать изучение рыночных трендов, политических изменений, технологических инноваций и прочих значимых факторов. Важно собрать максимально полную и достоверную информацию, чтобы сценарии были основаны на реальных данных;

- разработка сценариев - на основе собранной информации формируются различные сценарии возможного развития событий. Обычно рассматриваются три основных типа сценариев: оптимистичный, пессимистичный и наиболее вероятный. Каждый сценарий описывает возможные последствия тех или иных изменений внешней среды для деятельности предприятия. Это позволяет увидеть весь диапазон возможных исходов и подготовиться к каждому из них;

- оценка рисков и возможностей. После разработки сценариев проводится оценка связанных с ними рисков и потенциальных возможностей. Это помогает определить меры, необходимые для снижения негативных последствий и максимального использования открывающихся перспектив. Риски могут включать финансовые потери, потерю доли рынка, ухудшение репутации и т.д., в то время как возможности предполагают новые рынки сбыта, внедрение инновационных технологий и расширение ассортимента продукции;

- принятие стратегических решений: на заключительном этапе результаты сценарного анализа используются для принятия стратегических решений. Руководство компании выбирает оптимальный путь развития, исходя из анализа возможных сценариев и оценки рисков. Это позволяет минимизировать негативные последствия внешних воздействий и использовать открывающиеся перспективы для устойчивого роста.

Применение сценарного анализа в системе стратегического управления обладает рядом преимуществ:

- повышение гибкости. Предприятие становится более готовым к изменениям благодаря пониманию различных вариантов развития событий. Это позволяет быстрее реагировать на изменения и адаптироваться к новым условиям;

- улучшение качества принимаемых решений. Анализ множества сценариев позволяет рассмотреть более широкий спектр возможных исходов и выбрать наиболее подходящий вариант действий. Это снижает вероятность ошибок и улучшает общую эффективность управления;

- минимизация рисков. Сценарный анализ помогает выявить потенциальные угрозы и разработать планы по их предотвращению или смягчению последствий. Это особенно важно в условиях нестабильной экономической среды;

- обеспечение долгосрочной устойчивости. Использование данного метода способствует разработке устойчивых стратегий, ориентированных на долгосрочное развитие предприятия. Это создает фундамент для постоянного роста и процветания компании.

Многие крупные компании успешно применяют сценарный анализ в своей практике. Например, компания Shell регулярно проводит сценарные исследования для прогнозирования развития мировой энергетики и адаптации своей бизнес-стратегии к меняющимся условиям рынка [2]. Эти исследования помогают компании оставаться конкурентоспособной и своевременно реагировать на глобальные вызовы.

Другим примером является корпорация General Electric, которая также активно использует сценарный анализ для разработки новых продуктов и услуг [3, 4]. Компания регулярно обновляет свои прогнозы и

корректирует производственные процессы в зависимости от ожидаемого спроса и доступности ресурсов. Это позволяет ей быстро адаптироваться к изменяющемуся рынку и сохранять лидерство в своих отраслях.

Сценарный анализ является важным инструментом стратегического управления, который позволяет компаниям эффективно справляться с неопределенностью и принимать взвешенные решения. Его использование способствует повышению устойчивости бизнеса, улучшению качества планирования и снижению уровня риска. В условиях современной динамичной экономики этот метод приобретает особую значимость и становится неотъемлемой частью процесса разработки корпоративных стратегий.

Однако стоит помнить, что успешное применение сценарного анализа требует значительных усилий и ресурсов. Необходимо тщательно собирать и анализировать данные, разрабатывать точные сценарии и оценивать связанные с ними риски и возможности. Только при правильном подходе сценарный анализ может стать мощным инструментом для достижения стратегических целей компании.

Сценарный анализ занимает важное место среди современных подходов к стратегическому управлению. Он позволяет компаниям не только лучше понимать будущие события, но и готовиться к ним, снижая уровень неопределённости и повышая шансы на успех. Эффективное применение сценарного анализа требует тщательной подготовки, глубоких знаний о рынке и грамотного распределения ресурсов. Однако, несмотря на сложность процесса, выгоды от его использования значительно превосходят затраты, обеспечивая компании устойчивое развитие и конкурентные преимущества.

### **Список литературы**

1. Ансофф И. Стратегическое управление. – М.: Экономика, 2010. 256 с.
2. Друкер П. Управление в обществе будущего. – М.: Вильямс, 2007. 320 с.
3. Минцберг Г., Альстренд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий. – СПб.: Питер, 2000. 336 с.
4. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. 464 с.
5. Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа. – М.: Инфра-М, 1998. 576 с.

## СОДЕРЖАНИЕ

|     |                                                                                                                                                      |    |
|-----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 1.  | Абрамова Л. О. Финансовые мошенничества: виды и меры борьбы                                                                                          | 3  |
| 2.  | Абрашин Г. Б. Соотношение частного и государственного сектора в железнодорожной сфере                                                                | 5  |
| 3.  | Алешина Ю. С., Виноградова Е. Д., Гамидов Р. А., Сомова А. П., Черникова А. В. Влияние программ лояльности на экономическую активность населения     | 10 |
| 4.  | Аливердиева С. А., Сергеева М. А. Инновационный потенциал Саратовской области                                                                        | 14 |
| 5.  | Антонова А. Ю. «Инфоцыганство» как деструктивное предпринимательство в современной России                                                            | 18 |
| 6.  | Базарова Т. А., Лебедев В. С. Особенности и тенденции на рынке жилой недвижимости в Российской Федерации                                             | 22 |
| 7.  | Балабонин А. С. Методика оценки уровня корпоративной безопасности в организации                                                                      | 26 |
| 8.  | Безгинов А. В. Проблема сокращения количества мест на экономических направлениях в высшем образовании России                                         | 30 |
| 9.  | Бондарь А. А. Развитие дистанционного банковского обслуживания в современной экономике России                                                        | 33 |
| 10. | Бронза Я. А. Анализ российского рынка труда в IT-сфере                                                                                               | 38 |
| 11. | Вахрина И. А., Помошникова Л. А., Скворцова Я. И. Цифровой рубль как компонент перезагрузки экономики России                                         | 41 |
| 12. | Вахрина И. А., Помошникова Л. А., Скворцова Я. И. ИТ – не схема, а мышление: как внедрить систему «точно в срок» в российский бизнес                 | 44 |
| 13. | Виноградова Е. Д., Сомова А. П. Слияние и поглощение в российской экономике на примере слияния ПАО «ВТБ» и ПАО банк «ФК ОТКРЫТИЕ»                    | 49 |
| 14. | Гаспарян Р. М., Ярошенко А. С. Роль социального кредитования в повышении уровня и качества жизни населения России                                    | 53 |
| 15. | Гембач В. В. Перспективы развития креативной экономики в российских регионах                                                                         | 58 |
| 16. | Гуцул А. С. Environment, social, governance: «за» и «против»                                                                                         | 61 |
| 17. | Дерунова Д. В. Стратегии вывода нового продукта на рынок: планирование и реализация успешного запуска                                                | 66 |
| 18. | Дудова А. Р., Гасымов Г. Ф. Аудит экономической и информационной безопасности компании: новые вызовы и эффективные решения в борьбе с мошенничеством | 68 |
| 19. | Емелина И. И. Интернет-маркетинг телемедицинского сервиса                                                                                            | 72 |
| 20. | Зайцева А. А., Карусева Е. А. Инвестиции как фактор экономического роста национального хозяйства                                                     | 77 |

|                                                                                                                                                         |     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 21. Земсков С. С. Свободные экономические зоны: Теоретические подходы и история развития                                                                | 80  |
| 22. Иванова М. Ф. Экономические последствия неэффективного использования рабочего времени                                                               | 84  |
| 23. Иванов С. П. Влияние систем искусственного интеллекта на трансформацию рынка труда в России                                                         | 87  |
| 24. Илюнин С. Р Яценко М. И. Парадокс мемкойнов: быстрый рост на спекулятивном рынке                                                                    | 90  |
| 25. Индюков К. Д. Использование технологий искусственного интеллекта в финтехе                                                                          | 95  |
| 26. Карпова Е. Г., Савинова М. О. Идём на Восток: чему теперь должны соответствовать российские корпорации?                                             | 98  |
| 27. Колесникова Е.А. Экономический рост в России: основные показатели и тенденции                                                                       | 102 |
| 28. Корнеева С. С., Чежия А. З. Экономические аспекты импортозамещения на машиностроительном предприятии                                                | 107 |
| 29. Коробов А. Е. Роль информационных технологий в корпоративном управлении организации                                                                 | 112 |
| 30. Кравец К. В. Эмоциональный интеллект в управлении изменениями: роль эмпатии и коммуникации                                                          | 115 |
| 31. Красичкова А. Д., Савельева А. М. Брендинг саратовской области как инструмент развития внутреннего туризма                                          | 119 |
| 32. Кузьмина П. Д., Трайзе А. В. Удержание работников и дифференцированное увеличение окладов                                                           | 124 |
| 33. Куренкова В. Ю. Стратегия развития малого гостиничного бизнеса в условиях экономической нестабильности                                              | 128 |
| 34. Курскова К. Т., Хусяинова А. В. проблемы интеграции экологических практик в бизнес-модели                                                           | 131 |
| 35. Курьянов А. Б. Применение методов машинного обучения для прогнозирования финансового рынка                                                          | 135 |
| 36. Куцев Н. А. Развитие сетей алкомаркетов: проблемы и их решения                                                                                      | 139 |
| 37. Лакаева Е. А., Салиева М. Т. Финансовая доступность и защита прав потребителей на российском финансовом рынке                                       | 144 |
| 38. Лихачева А. В. Атрибутивное лидерство                                                                                                               | 149 |
| 39. Ломейко А. А. Комплаенс контроль в системе управления предприятий ТЭК России                                                                        | 153 |
| 40. Малаева А. К. Финансовая грамотность                                                                                                                | 156 |
| 41. Малаева А. К. Влияние нормирования труда на производительность и экономический рост                                                                 | 162 |
| 42. Маслеева Е. В., Сазонова Е. А Проблемы и перспективы развития ипотечного кредитования в России                                                      | 166 |
| 43. Маслеева Е. В., Сазонова Е. А. Адаптация бизнеса к изменениям в законодательстве: новые требования и их влияние на предпринимательскую деятельность | 170 |

|     |                                                                                                                                            |     |
|-----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 44. | Маслова П. В. Экономика города Саратова в годы Великой Отечественной войны                                                                 | 173 |
| 45. | Медведева Д. А., Курскова В. Т. Стартап: просто проект или основа для молодёжного предпринимательства?                                     | 176 |
| 46. | Мизерная К. А. Комплаенс как инновация в корпоративном управлении в российских компаниях                                                   | 180 |
| 47. | Михеева Е. А. Сравнительная характеристика проектов цифровой валюты Центрального банка в России и зарубежных странах                       | 183 |
| 48. | Некрасов А. В. Партнёрские программы в банках                                                                                              | 187 |
| 49. | Нестерова А. А., Русакова В. Н. Влияние исторических факторов на формирование корпоративной культуры в российских компаниях                | 192 |
| 50. | Павловский А.В. Влияние санкций на экономические отношения между Россией И США                                                             | 195 |
| 51. | Перельгин С. О., Кулеева Э. К. Необходимость целенаправленного формирования и поддержания позитивной корпоративной культуры в организациях | 197 |
| 52. | Плисс Е. А. Эмоциональный интеллект как ключевой навык для лидеров                                                                         | 201 |
| 53. | Полищук Е. С. Нестандартные формы потребления: сравнительный анализ                                                                        | 203 |
| 54. | Росличенко А. Д. Основные тенденции цифрового маркетинга в России                                                                          | 207 |
| 55. | Рубцов А. С., Трушакова К. Д. Роль финансовых технологий в трансформации банковского сектора в России                                      | 211 |
| 56. | Савичев С. С. Развитие интернет-рекламы в России                                                                                           | 215 |
| 57. | Сайганова В. М. Проблемы на пути исторического формирования системы корпоративного управления организации                                  | 217 |
| 58. | Сатвалдыев Д. К. Современные особенности китайской экономической модели                                                                    | 221 |
| 59. | Сахно Е. О. Проблемы и перспективы внедрения блокчейна в банковском секторе                                                                | 224 |
| 60. | Серебрякова И. Э. Калимкина А. Р., Божкова Т. С. Процессный подход в управлении: сущность, преимущества и вызовы внедрения                 | 229 |
| 61. | Серебрякова И. Э. Калимкина А. Р., Божкова Т. С. Управление и оптимизация бизнес-процессов предприятия на основе процессного подхода       | 233 |
| 62. | Смирнов А. В., Попова А. А. Золото или криптовалюта: как центральные банки будут формировать резервы в эпоху нестабильности                | 237 |
| 63. | Сомик А. В. Особенности применения моделей глубокого обучения для анализа текстов на экономическую тему                                    | 242 |

|     |                                                                                                                                         |     |
|-----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 64. | Сусанина Ю. Г., Филиппова В. В. Паевые инвестиционные фонды как инструмент инвестирования сбережений частных инвесторов в России        | 246 |
| 65. | Тихомирова А. А. Зеленая экономика: история реализации концепции в России                                                               | 251 |
| 66. | Тринева В. Р. Причины повышения процентной ставки в России и её сравнение с ведущими странами                                           | 254 |
| 67. | Тургенева А. В. Кибербезопасность в эпоху цифровых трансформаций                                                                        | 257 |
| 68. | Фетисова М. И., Фоменко В. С. Влияние санкций на развитие российских финансовых рынков и поиск новых инструментов для устойчивого роста | 261 |
| 69. | Хахулин К. С., Труфанов Т. Д. Устойчивое развитие реального сектора российской экономики в условиях неопределённости последних лет      | 267 |
| 70. | Хлюстов А. А. Концепция фрибанкинга: история и современность                                                                            | 272 |
| 71. | Чежия А. З., Корнеева С. С. Ипотечное кредитование: проблемы и перспективы                                                              | 275 |
| 72. | Черешнева Е. Д. Роль женского предпринимательства в экономике России                                                                    | 280 |
| 73. | Чудаева П. С. Политика протекционизма – необходимое условие импортозамещения                                                            | 283 |
| 74. | Чушкина А. О. Рынок труда в эпоху искусственного интеллекта: трансформация профессий и необходимость переквалификации                   | 287 |
| 75. | Шварцман В.А. Влияние изменения направления внешней торговли России на курс национальной валюты                                         | 290 |
| 76. | Широцкая А. А., Муртазина А. Р., Исагов А. П. Финансовая грамотность населения: оценка уровня и факторы влияния                         | 292 |
| 77. | Шмагина В. А., Татлова А. Д. Современный оппортунизм в российских компаниях                                                             | 297 |
| 78. | Щербаков Д. В. Характеристика развития майнинга в России                                                                                | 301 |
| 79. | Щербаков Д. В. Перспективы использования криптовалют в России                                                                           | 305 |
| 80. | Янузакова К. М. О процессе формирования рискованной надбавки                                                                            | 309 |
| 81. | Ярмош М. М. Использование сценарного анализа в системе стратегического управления предприятием                                          | 313 |

**ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ:  
ПРОБЛЕМЫ, ТЕНДЕНЦИИ, ПЕРСПЕКТИВЫ**

**Сборник научных статей студентов и аспирантов**

Подписано в печать 07.06.2025 г. Формат 60×84/16.  
Усл.-печ. л. 20,0. Тираж 500 экз. Заказ № 66

---

Издательство «Саратовский источник»  
г. Саратов, проспект Строителей, 36.  
Тел. (8452) 52-05-93  
E-mail: saristoch@bk.ru  
Отпечатано в типографии «Саратовский источник»