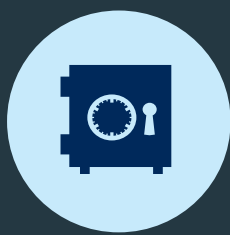




АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ:

НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ



Сборник научных работ молодых исследователей

РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ им. А.И. ГЕРЦЕНА

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ



**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ
ЭКОНОМИКИ: НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ**

Сборник научных работ молодых исследователей

Санкт-Петербург
2022

УДК 339.138, 338.2, 330.101.54

ББК 65.012, 65.050, 65.291.3

А 43

Актуальные проблемы современной экономики: новая реальность:
Сборник научных работ молодых исследователей / Под общей ред. канд. экон. наук. Н.М. Старобинской, докт. экон. наук Н.А. Пашкус. – СПб.: Издательство «НИЦ АРТ», 2022. – 314 с.

ISBN 978-5-907478-99-2

Рецензенты:

докт.экон.наук, проф. **О.П. Чекмарев** (Санкт-Петербургский государственный аграрный университет)

докт.полит.наук, проф. **А.В. Волкова** (Санкт-Петербургский государственный университет)

Сборник подготовлен на основе материалов XV Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием «Актуальные проблемы современной экономики», проходившей в дистанционном формате 17 декабря 2021 года в рамках круглых столов, организованной Институтом экономики и управления Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена совместно с факультетом политологии Санкт-Петербургского государственного университета и XVI Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием «Актуальные проблемы современной экономики» проходившей 07 апреля 2022 года, организованной Институтом экономики и управления Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена в рамках 24-й Межвузовской студенческой научной конференции «Студент-Исследователь-Учитель»

EDN: NCHGOG



ISBN 978-5-907478-99-2

© Коллектив авторов, 2022.

© Издательство Ниц Арт, 2022.



От редактора

В сборнике, который вы держите в руках, представлены результаты работы Междисциплинарной дискуссионной площадки, созданной на базе студенческого научного общества (СНО) Института экономики и управления РГПУ им. А.И. Герцена. Данная площадка объединяет обучающихся различных уровней образования и направлений подготовки. Это дает нам возможность обсуждать актуальные проблемы экономики с разных позиций и точек зрения. В сборнике представлены статьи за последний год не только студентов и магистрантов, но и аспирантов, студентов колледжей и талантливых школьников, которые принимают активное участие в работе Междисциплинарной дискуссионной площадки. Эти материалы с успехом апробированы на XV и XVI Всероссийских научных конференциях молодых исследователей с международным участием «Актуальные проблемы современной экономики», проходившей на базе Института экономики и управления РГПУ им. А.И. Герцена.

В этом году в конференциях и работе круглых столов приняли участие более 60 обучающихся из таких вузов, как: СПбГУ, СПбГЭУ, РГПУ им. А.И. Герцена, Университет ИТМО, РАНХиГС, ГУМРФ им. адмирала С.О. Макарова, Берлинский Университет имени Гумбольдта.

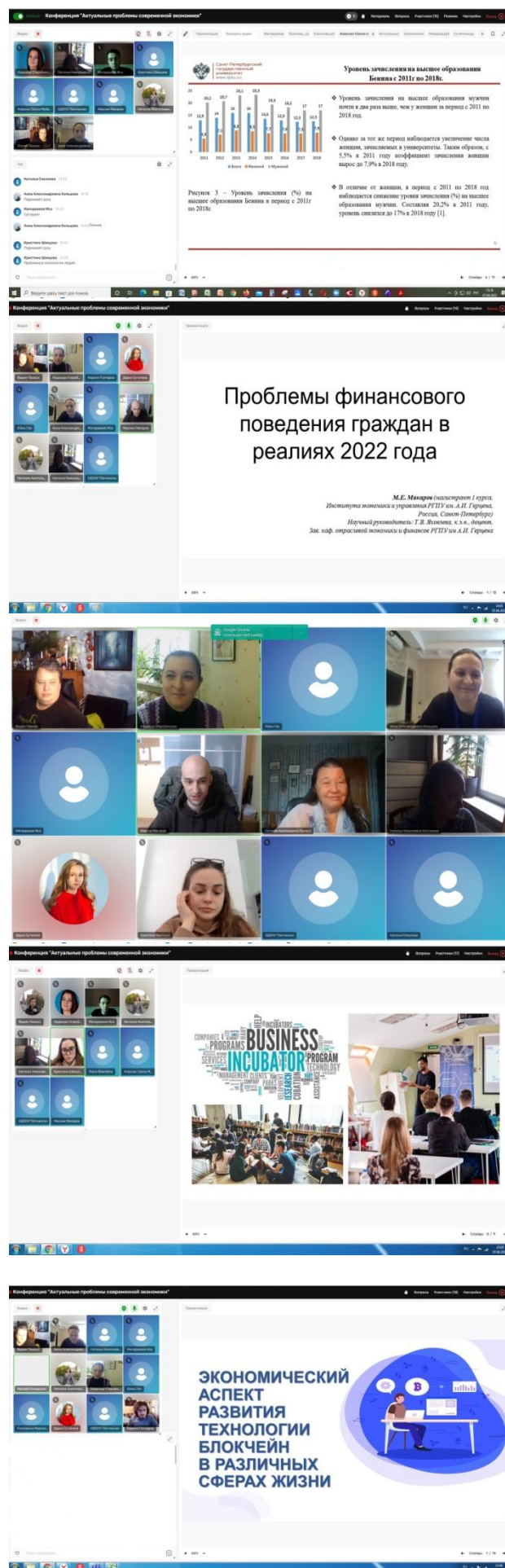
В рамках планарных заседаний и работы круглых столов, участники обсудили направления развития экономики в новых реалиях,

проблемы образования и формирования финансовой грамотности у населения, вопросы цифровизации экономики, особенности развития территорий, отраслевую специфику деятельности различных предприятий, что нашло отражение в данном сборнике.

СНО Института экономики и управления будет и дальше развивать и расширять Междисциплинарную дискуссионную площадку и готово оказывать содействие молодым исследователям в публикации их научных работ и внедрении результатов их исследований в практику. Поскольку в процессе научно-исследовательской работы студенты учатся не только интерпретировать известные научные парадигмы, но и разрабатывать новые подходы к исследованию актуальных научных проблем, приобретая важные навыки, которые пригодятся им в будущей профессиональной деятельности.

Надеемся, что знакомство с материалами сборника привлечет многих студентов к активной научной деятельности.

Н.М. Старобинская,
Руководитель СНО ИЭиУ
РГПУ им. А.И. Герцена
канд. экон. наук, доцент



Часть 1

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА В НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ

Гао Юань (магистрант 1 курса Института экономики и управления РГПУ им. А.И. Герцена, Россия, Санкт-Петербург)
Научный руководитель: Н.А. Пашкус, д.э.н., профессор, профессор каф. отраслевой экономики и финансов РГПУ им. А.И. Герцена)

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КРИЗИСЫ: ИСТОРИЧЕСКИЕ КОНТРАСТЫ И ПАРАЛЛЕЛИ

Аннотация: Данная статья посвящена проблеме поиска эффективных инструментов борьбы с экономическими и финансовыми кризисами, в том числе кризиса, провоцируемого пандемией коронавируса. В статье анализируется современная экономическая ситуация и проводятся ее параллели с тяжелыми экономическими кризисами прежних лет, возникавшими в разных странах мира. Рассматриваются инструменты, которые применялись странами для решения экономических проблем и анализируется их эффективность. Выявляются параллели экономических процессов и их противопоставления.

Ключевые слова: экономический кризис, спад, инфляция, стагнация, ликвидность, энергетический кризис, стимулирование экономики

С глобальной точки зрения, экономический спад, который произошёл под воздействием пандемии коронавируса 2020 года, является самым глубоким со времен Второй мировой войны. По оценкам МВФ, падение мировой экономики в 2020 году составило 4,4% после роста на 2,8% в 2019 году [11]. Развитые страны пострадали больше, со снижением темпов роста минус 4,7%; страны с формирующейся рыночной экономикой и развивающиеся страны – минус 2,2% [2]. После того, как эпидемия привела к тому, что экономика вступила в рецессию, почти все страны мира быстро начали политику спасения.

Россия планирует увеличить инвестиции, что требует использования современных цифровых технологий, а также собирается улучшать образование и быстро строить качественное жилье. [12] План предполагается реализовать в три этапа: первый этап - стабилизация ситуации до конца третьего квартала текущего года, чтобы избежать дальнейшего снижения доходов граждан; второй этап - приложить все усилия для завершения восстановления экономики. Обработать и снизить уровень безработицы до второго квартала 2021 года, чтобы обеспечить восстановление роста доходов граждан до уровня, сопоставимого с уровнем 2019 года; на третьем этапе, в третьем и четвертом кварталах 2021 года, мы будем стремиться к достижению долгосрочный стабильный экономический рост и сокращение бедности [8].

Другие страны также предпринимают шаги по спасению и подъему национальных экономических систем. Британское правительство объявило о пакете мер экономического стимулирования на 30 миллиардов фунтов (39 миллиардов долларов США), чтобы справиться с риском рецессии, вызванной

эпидемией нового коронавируса. Банк Англии срочно снизил процентные ставки с 0,75% до 0,25%, чтобы отреагировать на кризис в сразу двух направлениях. Первое направление – это поддержка бизнеса и семейных финансов, а второе – снижение стоимости кредитов и увеличение их доступности [3].

Белый дом и Сенат достигли соглашения о пакете стимулов на сумму 2 триллиона долларов, который направлен на защиту экономики США от воздействия эпидемии и будет напрямую распределять средства среди физических и юридических лиц. Это крупнейшая программа стимулирования экономики в истории США.

Из выделяемой суммы будет выплачена единовременная сумма 1,2 тысячи долларов всем налогоплательщикам. Для обеспеченных людей эта сумма будет несколько ниже. Кроме того, более 300 миллиардов долларов планируется потратить на поддержку бизнеса, а приблизительно 130 миллиардов долларов – на финансирование национальной системы здравоохранения [4].

По итогам 2019 года правительство Китая значительно увеличило уровень дефицита, выпустило дополнительные долгосрочные государственные облигации, увеличило выпуск облигаций местных органов власти и привлекло часть средств за счет заемных средств, тем самым увеличив государственные инвестиции для стимулирования экономического роста [3].

Китайская экономика пострадала от кризиса, вызванного пандемией, несколько меньше, чем экономики других стран мира, а темпы восстановления Китая выше, чем у других государств. В частности, это связано с жёстким контролем распространения вируса на начальных этапах пандемии, а также с экономическими мерами, принятыми правительством страны. В частности, правительство страны закрывало районы вспышки инфекции, и даже целые города. Это не позволяло вирусу выйти за пределы региона, следовательно, препятствовало распространению опасной болезни.

Результаты политики правительства быстро дали о себе знать. Так, Пекин сумел добиться положительной динамики роста ВВП на уровне 3,2% уже во II квартале 2020 года. Рост китайской экономики продолжается и в 2020 году.

Значительные изменения наблюдаются в денежно-кредитной политике стран. После вспышки в прошлом году крупные и мелкие центральные банки мира снижали процентные ставки более чем в 200 раз. Среди них наибольшего внимания заслуживают кредитно-денежные системы таких крупных экономик, как США, Европа и Япония. В то время как три центральных банка твердо поддерживали денежно-кредитную политику сверхнизких процентных ставок, они также усилили существующую нетрадиционную денежно-кредитную политику и сформировали основу новой денежно-кредитной политики. В августе прошлого года Федеральная резервная система объявила новую стратегию, согласно которой подъём процентной ставки произойдёт только в том случае, если инфляция поднимется до уровня 2%. Эта стратегия существенным образом отличается от предыдущих стратегий, когда повышение процентной ставки осуществлялось уже в ситуации высокой вероятности роста

инфляции. Очевидно, что в ситуации экономического кризиса, вызванного пандемией коронавируса, необходимо повышать процентную ставку, только если положительные изменения уже достигнуты, а не просто прогнозируются.

В самый последний период все инструменты, используемые в наборе инструментов денежно-кредитной политики, являются «нетрадиционными». В частности, они включают пять категорий: одна – количественное смягчение; другая – контроль кривой доходности; третья – отрицательная или нулевая процентная ставка; четвертый – крупное целевое банковское кредитование (в основном это относится к предоставлению Европейским центральным банком целевого кредитования крупных коммерческих банков в размере 1,5 триллиона евро с процентной ставкой минус 1%); пятый – «вертолетные деньги», то есть, правительство напрямую распределяет наличные деньги среди жителей или компаний [9].

Будущий тренд инфляции – очень спорный вопрос. Вливание огромного объема денежных средств высокого уровня ликвидности в экономику в сочетании с очень мягкой денежно-кредитной политикой, согласно здравому смыслу, должно привести к росту цен. Но сторонники противоположной точки зрения отмечают, что ликвидности стало больше, но скорость обращения снизилась. После финансового кризиса 2008 года центральные банки развитых стран ввели политику количественного смягчения, чтобы ограничить покупки. В то время довольно многие люди считали, что инфляция неизбежна. Однако, последние 10 лет мы наблюдаем дефляции.

Вообще говоря, существует краткосрочное инфляционное давление, и давление может возрасти и в дальнейшем. Однако в среднесрочной и долгосрочной перспективе цены в развитых странах все еще находятся в стабильном канале от низкого до среднего уровня. Согласно данным Bloomberg, по состоянию на прошлый месяц объем облигаций с отрицательной номинальной процентной ставкой в мире составил 12 триллионов долларов США, что составляет 20% мировых инвестиционных облигаций. Хотя масштаб был уменьшен на 6 триллионов долларов США по сравнению с концом прошлого года, что указывает на определенное изменение рыночных ожиданий, на него по-прежнему приходится 20% глобальных инвестиционных облигаций. Люди готовы держать отрицательные процентные ставки и отрицательные облигации с масштабом до 12 триллионов долларов, что означает, что держатели ожидают дефляции в будущем [5].

Существует сильный контраст между историей и сегодняшним днем. Например, рассмотрим ситуацию прошедшего энергетического кризиса 1870-х годов. Это был глобальный экономический коллапс, вызванный нефтяным кризисом. Но для того, чтобы понять причины этого, мы должны сначала понять структуру мира того времени. После создания Бреттон-Вудской системы в 1944 году доллар США впервые стал настоящим королем мировых валют. Однако, после Второй Мировой Войны началась «холодная война» с Советским Союзом и целым рядом социалистических государств, что отрицательным образом сказалось на укреплении американской национальной валюты.

В то же время эта международная ситуация также позволила создать больше сторонних сил под высоким давлением холодной войны. Например, организация ОПЕК, которая тесно связана с нефтью, была совместно инициирована Венесуэлой и Ираном и быстро поглотила большое количество нефтедобывающих стран Персидского залива, чтобы присоединиться к ней. Когда они обнимают друг друга и образуют ценовой альянс, они оказывают огромное противовесное влияние на экономическое развитие Европы и Соединенных Штатов. Разразившаяся на Ближнем Востоке война регулярно вызывала последующий нефтяной кризис.

В октябре 1973 года разразилась четвертая война на Ближнем Востоке. Эта война известна как война Рамадана или война Йом Кипур.

В целях борьбы с Израилем и его сторонниками арабские государства – члены Организации стран-экспортеров нефти объявили в декабре того же года, что они откажутся от своих прав на установление цен на нефть и увеличат добычу сырой нефти. Цены выросли с 3,011 доллара США за баррель до 10,651 доллара США. Таким образом, цены на нефть внезапно выросли более чем в три раза, что спровоцировало самый серьезный глобальный экономический кризис после Второй мировой войны, то есть первый нефтяной кризис. Кризис ударил по старому международному экономическому порядку, и нефть стала превращаться в политическое оружие. ОПЕК вернула себе власть ценообразования на нефть у семи западных нефтегазовых компаний и значительно выросла в качестве важной глобальной экономической организации.

В последующие три года экономика развитых стран сильно пострадала. Промышленное производство в Соединенных Штатах упало на 14%, а промышленное производство в Японии упало более чем на 20%. Экономический рост всех промышленно развитых стран замедлился.

В конце 1978 года разразился второй нефтяной кризис, и мировая добыча нефти упала с 5,8 миллиона баррелей в день до менее 1 миллиона баррелей. В связи с резким падением добычи цены на нефть начали стремительно расти в 1979 году с 13 долларов за баррель до 34 долларов в 1980 году. Это состояние просуществовало более полугода, и оно также напрямую привело к общему спаду западной экономики в конце 1970-х. Однако экономический кризис, вызванный резким ростом цен на нефть, привлек беспрецедентное внимание к важности стратегических запасов нефти на Западе. Страны-потребители ускорили развитие альтернативных источников энергии, сознательно сократили потребление нефти. Добыча нефти и газа ОПЕК, а также структура спроса и предложения на нефть в мире начали меняться. Энергетический кризис постепенно переходит в переходный период, но экономическая инфляция и долговой кризис вот-вот начнутся.

Когда в том же году цена на нефть выросла, нефтедоллары из нефтедобывающих стран были депонированы в банках европейских и американских стран, а банки в европейских и американских странах ссудили их другим странам под низкие процентные ставки, создавая международный цикл капитала и закладывая фундамент экономического кризиса. В то время

Латинская Америка, Восточная Европа и другие страны столкнулись с многочисленными дешевыми и качественными кредитами и имели большие ссуды, а заемные деньги в основном использовались для развития инфраструктуры. В то время также преобладала теория «безвредности внешнего долга», то есть, если внешний долг используется для производства и инвестиций в инфраструктуру, а не для потребления, серьезных рисков не будет. В результате после 1975 года отношение долга к ВВП этих стран резко выросло. В результате никто не понял, что повышение процентных ставок произошло так быстро.

Экономическая рецессия, вызванная нефтяным кризисом, напрямую перешла на сторону потребителей, а рост цен на все товары погрузил Соединенные Штаты в трясину стагфляции. Поэтому тогдашний председатель ФРС Пол Волкер напрямую осуществил жесткое повышение процентных ставок. повышение процентной ставки Федеральной резервной системы до 20% в течение полугода. Инфляция заперта в клетке, но за ней следуют глобальные дефолты по долгам и банкротства. Почему другие страны могут снизить налоги и поднять процентные ставки, но не в Латинской Америке? Как возникла так называемая латиноамериканская ловушка?

Можно также рассмотреть пример ловушки Латинской Америки, ее «Затерянного десятилетия». Внешний долг латиноамериканских стран достиг такого размера, что страны не были физически способны его погасить при всём желании. Особенно сильно проблема была выражена в Бразилии, Мексике и Аргентине.

Эта ловушка возникла потому, что страны Латинской Америки, как правило, сильно «зависят от долга». Рассматриваемые государства взяли кредиты у международных организаций на развитие инфраструктуры, но не смогли вернуть необходимую сумму обратно в связи со слишком большим объёмом долга.

После 1980-х годов западные страны вслед за ФРС повысили процентные ставки, чтобы управлять внутренней инфляцией, в результате чего процентные ставки по кредитам в то время резко выросли. Многие краткосрочные долги в Латинской Америке решаются путем заимствования новых денег для погашения старых долгов. Таким образом, прямым результатом повышения процентных ставок является крах национального долга.

Возьмем, к примеру, Мексику. В 1970-е годы среднегодовые темпы экономического роста Мексики составляли 6,5%, а к 1981 году они в основном оставались в пределах 8-9%. Однако общий долг Мексики увеличился почти в 20 раз за этот период, а масштаб долга увеличивался намного быстрее, чем рост ВВП. В 1982 году ВВП Мексики составлял всего 137,3 миллиарда долларов США, а остаток долга составлял 63,8% ВВП.

В августе 1982 года правительство Мексики объявило, что не может выполнить свои обязательства по выплате долга вовремя. До этого такие страны, как Ямайка, Перу, Польша и Турция, все оказались в кризисе погашения долга, и это заявление мексиканского правительства считается началом долговых проблем развивающихся стран в 1980-х годах. С тех пор в

странах Латинской Америки последовательно разразились долговые кризисы, и из Латинской Америки ускользнул значительный объем средств. Еще более пугающим является то, что ужесточение денежно-кредитной политики в Соединенных Штатах и укрепление доллара США означает, что цены на сырье упали.

Чтобы поддерживать баланс международных платежей и избежать оттока капитала, страны Латинской Америки должны были следовать политике жесткой экономии, но за этим следовало множество социальных и экономических проблем. В конце концов, наступила долговая дефляция, социальный спрос упал, а экономическое развитие застопорилось, что стало именоваться знаменитым «потерянным десятилетием».

Тем самым, скачки цен на энергоносители передаются потребителям, вызывая инфляцию всего общества. Однако Латинская Америка до сих пор чрезмерно заимствует, что повышает риск кризиса, а зависимость делает слишком сильной. Сбор налогов в США стал причиной «потерянного десятилетия» в этом году. Долговой кризис напрямую привел к спаду латиноамериканской экономики и был полностью оставлен миром.

Другими словами: энергетический кризис вызывает инфляцию, которая влечет снижение экономического роста западных стран. Это провоцирует ухудшение латиноамериканского экспорта, рост дефицита, ухудшение экономической среды и отток капитала. Все это вызывает новый всплеск долга, ведущий к дефолту, возникновение требований по расширению долга и банковский кризис в Латинской Америке.

Чтобы решить проблему, латиноамериканские страны были вынуждены отказаться от политики импортозамещения, взяв курс на становление в качестве экспортно-ориентированных экономик. Однако, были и исключения. Так, Чили и Коста-Рика начали курс экономических реформ, направленных на улучшение существующей системы.

Экономисты ввели новый термин «латиноамериканская ловушка» на основе этой волны, также называемой ловушкой среднего дохода. Это означает, что страна только что подошла к грани модернизации, но ее быстрое экономическое развитие, наконец, вернулось к своей первоначальной форме из-за различных проблем, таких как безработица, разрыв между богатыми и бедными, внешний долг страны, бюджетный дефицит и инфляция, и разбогатеть ей снова не удалось.

История предоставляет нам уроки, в которых можно видеть аналогии с современной мировой экономической ситуацией. Ранее проблемы начались с энергетического кризиса, а закончилось все крахом латиноамериканской экономики. Чем закончится современная ситуация, пока никому не ясно. Глобальное развитие и разрушительная сила эпидемии новой коронной пневмонии, начавшейся в прошлом году, превзошли все ожидания. Чтобы справиться с эпидемией и избежать экономических кризисов, многие страны начали провоцировать создание государственного долга. Это резко привело к росту глобального экономического долга в прошлом 2020 году [7].

С одной стороны, накапливаются долги, а с другой стороны, вот-вот разразится энергетический кризис. В последние месяцы цены на фьючерсы на природный газ в Европе выросли более чем в 6 раз по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а Европа полна «нехватки электроэнергии», «нехватки нефти» и «паники по поводу природного газа». Европейский энергетический кризис дошел до такой степени, что необходимо призвать к снижению температуры в помещениях, снижению потребления и энергосбережению. Кроме того, предприятиям также грозит закрытие, и под угрозой оказывается вся цепочка поставок [10].

Ключом к разрешению европейского энергетического кризиса также является Россия, как крупнейший поставщик природного газа, у которой наблюдается сегодня глобальный конфликт интересов с США, Европой и другими сильными экономическими державами, чье экономическое положение в период пандемии пошатнулось. Эта волна энергетических кризисов не только поражает Европу, но и распространяется по всему миру. Наблюдается значительное сокращение запасов сырой нефти в США и нехватка электроэнергии в Индии, произошел крах гидроэнергетики в Бразилии [6].

Эта ситуация подозрительно напоминает ту, которая наблюдалась в процессе прошедшего в прошлом энергетического кризиса. Во-первых, наблюдается слабый экономический рост стран по всему миру, то есть экономическая стагнация; во-вторых, энергетический кризис, резкий рост цен, резкий рост цен, то есть рост инфляции; наконец, высокий геополитический кризис. Так, когда-то 1970-е годы были бесконечной серединой. Восточная война, арабо-израильская война (конфликт между арабскими странами и Израилем) и так далее; этот раунд похож историю с убийством Сулеймани в Иране, захватом власти талибами в Афганистане и очередной игрой между большими странами...

Однако, хотя сюжет знаком, можно надеяться на то, что все страны примут предупреждение, и вероятность того, что конечным результатом станет экономический коллапс аналогичный наблюдаемому в 1970-х годах, чрезвычайно мал.

Во-первых, это повышение процентных ставок ФРС, которое всегда было наиболее важным фактором глобальных экономических изменений. Из кризиса 1970-х годов можно также увидеть, что повышение процентных ставок – это бомба замедленного действия для стран, имеющих большую задолженность.

Однако, с нынешней точки зрения, скрытая опасность повышения процентных ставок невелика. Теперь ФРС придерживается модели постоянного действия: после Волкера прошло более 30 лет от Гринспена до Бернанке, Йеллен и, теперь, Пауэлла. То есть, пока нет серьезных экономических проблем, инфляция является умеренной и управляемой, и пока инфляция не растет, повышения процентных ставок производиться не будет.

Судя по текущему восстановлению в Соединенных Штатах, инфляционное давление не так велико, как предполагалось. Но все всегда будет быстро меняться, и ФРС может переключиться на повышение ставки в любое время, то есть, как только инфляция будет бушевать, ФРС станет жестокой. Как

бы сильна инфляция, ФРС будет жестче инфляции. Как только это произойдет, долговые и экономические проблемы Соединенных Штатов быстро распространятся на весь мир, и неизвестно, сколько стран к тому времени станут Латинской Америкой.

Хотя ответные меры политики во время эпидемии сделали накопление долга неизбежным, сегодня надо решать вопрос о том, как уменьшить кризис государственного долга и экономический кризис до безопасной зоны, чтобы избежать коллапса долга, что и является проблемой, за которую должна нести ответственность каждая страна. [1]

Заключение.

Короче говоря, образец этого раунда энергетического кризиса – инфляционного кризиса – долгового кризиса действительно может найти свою тень в нефтяном кризисе 1970-х годов. Но сегодняшний день отличается от прошлого, и экономический коллапс не является определенным результатом.

Текущее восстановление экономических данных США является сильным, не таким хорошим, как спад и депрессия после нефтяного кризиса в то время, поэтому повышение процентных ставок не на кону.

Хотя энергетический кризис разразился внезапно, он в настоящее время находится на пути к разрешению. Правительство России уже заявило, что оно увеличит поставки природного газа для решения европейской энергетической проблемы.

Наконец, все страны развиваются и упорно трудятся, независимо от того, избавляются ли они от зависимой от доллара экономической системы или с точки зрения социального развития и международного статуса. Нерушимое влияние доллара на мировую экономику также ослабевает.

Следовательно, от энергетического кризиса до экономического коллапса это может быть сделано за один шаг, а может и не произойти никогда.

Список литературы:

1. Алиаскарова Ж.А., Асадулаев А.Б., Пашкус В.Ю. Промышленная политика: концептуализация и модернизация в условиях кризиса // Проблемы современной экономики. – 2020. – №. 2. – С. 73-77.
2. Бойко И. В., Ворона А. А. Региональная экономическая политика в условиях многоаспектного кризиса // Ученые записки Санкт-Петербургского имени В. Б. Бобкова филиала Российской таможенной академии. – 2021. – №2. – С. 64-68
3. Великая Н. М., Белова Н. И. Социально-экономические риски периода пандемии и практики их преодоления: политика государств и стратегии граждан // Logos et Praxis. – 2021. – Т.20, №1. – С. 78-88.
4. Елисеева Н. В., Кириченко Е. А. Обострение социально-экономических проблем в период пандемии и пути их решения // Вестник Академии знаний. – 2021. – №4. – С. 104-107.
5. Иванов О. Б. Глобальные риски и новые вызовы человеческой цивилизации // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. – 2020. – №2. – С. 7-20.
6. Крамчанинова Н. В. Молодёжь в условиях социальных изменений // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. – 2021. – №3. – С. 65-68
7. Локтева В. В. Финансовые риски банков // Вестник науки и образования. – 2021. – №6-3. – С. 40-43.
8. Пак А. В., Фадеева Е. А. Социально-экономические последствия пандемии COVID-19 // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2021. – №2. – С. 5-29.

9. Секачева А. Б. Кризисные явления в экономике Европейского Союза на современном этапе его развития // Мир новой экономики. – 2021. – №1. – С. 91-99.
10. Сеничкина В. Н. Экономические и финансовые конфликты и противоречия современной экономики в условиях COVID-19 // Научный журнал молодых ученых, 2020
11. Шлыков В. В. Мировой экономический кризис 2020 г.: причины, поводы, особенности // Вестник экономики, права и социологии. – 2020. – №4. – С 123-127.
12. Koshkin A., Andreeva D. Conceptualization of Industrial Policy: Formation of Priority Areas of Development or Creation of Conditions for Growth? // Маркетинг МВА. Маркетинговое управление предприятием. – 2021. – Т. 12, Вып. 4. – С. 58-68.

*Ж.А. Алиаскарова (аспирант 1 курса, экономического факультета
СПбГУ, Россия, Санкт-Петербург)*

ИНСТРУМЕНТЫ ЭКСПОРТНООРИЕНТИРОВАННОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ

Аннотация: В статье исследуется динамика экспорта и импорта российской экономики в санкционный период. В качестве проблемы исследования выступает необходимость преодоления стагнации отечественной экономики. Для ее решения предлагается внести коррективы в проводимую страной промышленную политику, осуществив полномасштабный переход к модели экспортоориентированного развития. На основе анализа текущих показателей промышленного развития выделены товарные группы, обладающие наибольшим экспортным потенциалом. Для проверки полученных результатов и выявления самых перспективных для реализации экспортоориентированной стратегии промышленной политики отраслей использован индекс сравнительных конкурентных преимуществ Баллаша (RCA).

Ключевые слова: Промышленная политика, импортозамещение, экспортная ориентация, индекс Баллаша (RCA), динамика экспорта и импорта

В условиях продолжающегося санкционного противостояния между Россией и странами Запада во главе с США, а также пандемии коронавируса Covid-19, подталкивающей мир к глобальному экономическому кризису, не теряет своей актуальности вопрос обеспечения экономической безопасности и повышения конкурентоспособности страны на международной арене. В качестве проблемы выступает, прежде всего, необходимость преодоления стагнации отечественной экономики, для чего и предлагается внести коррективы в проводимую страной промышленную политику, осуществив полномасштабный переход к модели экспортоориентированного развития.

Данная проблема уже давно привлекает к себе внимание научного сообщества. В частности, в рамках настоящего исследования особый интерес привлекают не столько труды, посвященные различным аспектам импортозамещения [2; 3; 5], сколько пока еще немногочисленные работы [1; 4; 6], в которых раскрывается необходимость превращения процесса самообеспечения в первый шаг на пути к экспортоориентированному развитию.

С момента начала санкционного противостояния в 2014 г., благодаря активно проводимой политике импортозамещения в некоторых отраслях отечественной промышленности удалось добиться не только преодоления критической зависимости от импорта, но и создать большой задел для развития экспорта.

Если посмотреть на динамику импорта, опубликованную Всемирным банком в 2019 г. (последние данные на сегодняшний день) [10], всего 24 группы товаров ввозились в РФ на уровне более 2% от общемировых показателей. Отметим, что в 2014 г. таких групп было 39! Из них на товарные группы «Мясо», «Живые деревья», «Овощи» и «Фрукты и орехи» приходилось более 4%, а на «Железнодорожные или трамвайные локомотивы» более 5% от общемирового импорта. Импорт мяса за 5 лет снизился до 1,42%, по другим указанным группам он тоже колеблется от 2,55% до 3,82% соответственно, а в части ввоза ж/д локомотивов снизился до 3,84%. Таким образом, динамика в целом положительная. Единственным исключением является категория «Меховые изделия и искусственный мех», где доля импорта выросла более чем на 2% и составляет 4,94%.

Что касается динамики экспорта [9], то можно отметить, что доля России в мировом экспорте по большинству видов товаров пусть и незначительно, но увеличилась. Однако группы товаров, на которые приходится более 1% от мирового экспорта, по-прежнему составляют около 1/3 от общего числа. При этом высокие позиции (более 5%) сохранились в экспорте древесины (6,33% против 5,6% в 2014 г.) и злаков (7,5% против 5,89% в 2014 г.). Стабильно высокие показатели (более 9%) демонстрируют экспорт удобрений (почти 15%), минеральные топлива и масла (10,7%), никель и изделия из него (10,79%).

На основании этого можно выделить товарные группы, обладающие наибольшим экспортным потенциалом (см. табл. 1).

Однако поступательное развитие российской экономики заметно остановилось в связи с распространением коронавирусной инфекции. Пандемия и направленные против нее карантинные меры вызвали резкое сокращение доходов значительной части населения, падение внутреннего спроса, нефтяной кризис и рост инфляции. Тем не менее, даже несмотря на общее снижение показателей внешней торговли, динамика экспорта и импорта (см. рисунок 1) показывает, что потенциал России отнюдь не исчерпан. Для того чтобы показать, так ли это на самом деле и какие отрасли российской экономики наиболее перспективны для реализации экспортоориентированной стратегии промышленной политики, обратимся к расчету одного из наиболее показательных в этом отношении индексов – индексу Балашша.

**Группы товаров, обладающие наибольшим экспортным потенциалом
(% по отношению к общемировому экспорту, расчеты автора)**

		2014	2015	2016	2017	2018	2019
Все товары		2,64%	2,10%	1,80%	2,05%	2,33%	2,26%
10	Злаки	5,89%	5,43%	5,81%	7,21%	9,30%	7,50%
27	Минеральные топлива, минеральные масла	11,40%	11,95%	9,10%	10,75%	9,49%	10,71%
31	Удобрения	13,78%	14,19%	13,31%	14,13%	13,96%	14,68%
44	Древесина и изделия из дерева;	5,61%	5,08%	5,14%	5,84%	6,08%	6,33%
72	Чугун и сталь	4,98%	4,65%	4,68%	5,04%	5,52%	4,92%
75	Никель и изделия из него	13,27%	10,57%	10,89%	10,41%	10,19%	10,79%
81	Прочие металлы; металлокерамика; изделия	4,40%	4,75%	4,80%	4,32%	4,88%	4,82%

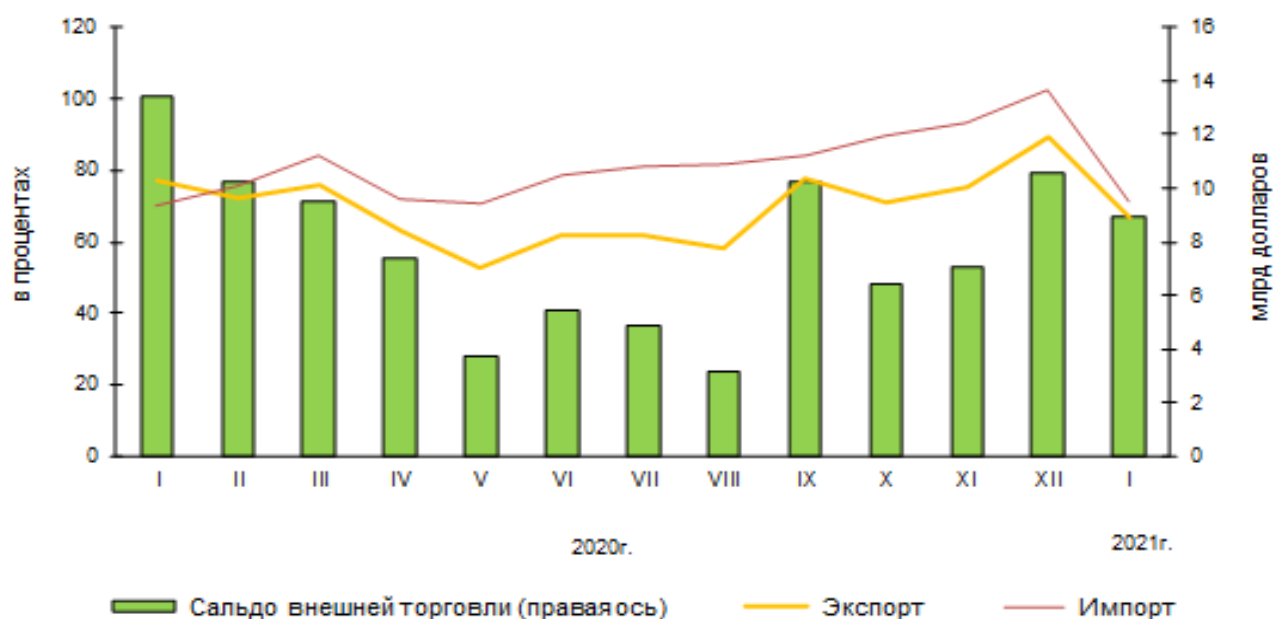


Рисунок 1 – Динамика экспорта и импорта РФ (в % к декабрю 2019 г.) [7]

Индекс Балашша (RCA) представляет собой расчетное значение выявленных сравнительных преимуществ любой страны в производстве и экспорте полного ассортимента продукции в конкретный год. Говорят, что страна А имеет выявленное сравнительное преимущество в данном продукте i , когда отношение экспорта продукта i к общему объему экспорта всех товаров превышает такое же соотношение для мира в целом.

$$RCA_{Ai} = \frac{\frac{X_{Ai}}{\sum_{j \in P} X_{Aj}}}{\frac{X_{wi}}{\sum_{j \in P} X_{wj}}} \geq 1,$$

Где:

- P – множество всех продуктов (при $i \in P$),
- X_{Ai} – экспорт продукта i страной A ,
- X_{wi} – мировой экспорт продукта i ,
- $\sum_{j \in P} X_{Aj}$ – общий экспорт страны A (всех продуктов j в P),
- $\sum_{j \in P} X_{wj}$ – общий мировой экспорт (всех продуктов j в P).

Когда страна имеет выявленное сравнительное преимущество для данного продукта ($RCA \geq 1$), предполагается, что она является конкурентоспособным производителем и экспортером этого продукта по сравнению со страной, производящей и экспортирующей этот товар на среднемировом уровне или ниже. Считается, что страна с выявленным сравнительным преимуществом по продукту i имеет сильные экспортные позиции по этому продукту. Чем выше значение RCA страны для продукта i , тем выше ее экспортная сила в отношении продукта i .

По данным UNCTAD, к отраслям и продуктам, имеющим выявленное сравнительное преимущество ($RCA \geq 1$), могут быть отнесены (см. табл. 2):

- продукты питания, среди которых наибольший экспортный потенциал имеют различные зерновые культуры (прежде всего, пшеница и ячмень), а также рыба и морепродукты;
- непродовольственное сырье (кроме топлива), прежде всего, руды и концентраты никелевые, экспортный потенциал которых за годы санкционного противостояния вырос в 5,7 раз (!), а также лесоматериалы и продукты первичной деревообработки (обратим внимание на рост экспорта готовых деревянных изделий при небольшом снижении экспорта круглого леса, что говорит об увеличении добавленной стоимости вывозимой продукции); кроме того, ощутимое конкурентное преимущество имеют сырые удобрения и продукты из серы;
- минеральные топлива, в области экспорта которых конкурентные преимущества России ощутимо возросли (несмотря на снижение поставок природного газа). В частности, можно отметить высокий потенциал экспорта нефтяных масел и угля, а также торфа, кокса и остаточных нефтепродуктов;
- животные и растительные масла, сравнительное конкурентное преимущество которых за рассматриваемый период выросло с 2,18435 до 3,98205;
- химические продукты, где безусловным лидером являются удобрения;
- обработанные изделия, классифицированные преимущественно по материалам, прежде всего, слитки из железа или стали, никель, чугун и губчатое железо, серебро и платина, а также шпон, фанера и прочие продукты деревообработки;

• машины и транспортное оборудование (хотя рост конкурентных преимуществ по сравнению с 2014 г. можно отметить только в части экспорта железнодорожных транспортных средств и сопутствующего оборудования).

Таблица 2

Расчет индекса Балашша (RCA): экспортные группы, обладающие наибольшими сравнительными преимуществами [11]

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Пшеница и меслин	4,27287	4,88233	6,09043	6,887619	8,797597	6,99467
Ячмень немолотый	3,77664	5,76215	3,59545	5,202693	5,742415	4,68420
Лесоматериалы необработанные	3,64959	4,47495	4,86645	4,102285	3,438093	3,14632
Дерево простой обработки и шпалы из древесины	3,34472	3,94240	4,51597	4,45156	4,282913	4,94447
Сырые удобрения	3,51895	4,21639	6,05509	5,098861	4,322635	4,46214
Сера и необожженный пирит	3,77263	3,73175	3,42266	3,202774	3,099833	3,1932
Руды и концентраты никелевые	0,00083	0,11828	2,66838	5,192144	5,012873	5,71398
Бурый уголь и торф	1,09917	1,70562	2,53789	3,672645	3,960903	4,303
Кокс и угольный остаток	2,57053	3,59582	3,15959	3,466369	3,06591	3,55565
Нефтяные масла, масла битумные, материалы, сырье	3,95729	5,34476	5,85408	5,135951	4,877404	5,21674
Нефтяные масла или битуминозные минералы > 70% масла	4,48772	5,11957	5,68675	4,936486	4,10363	4,01479
Остаточные нефтепродукты	0,59549	1,07130	1,60283	1,774019	2,873339	3,89249
Уголь	4,53674	6,03106	6,39290	5,696008	5,762039	6,26266
Растительные жиры и масла	2,18435	2,40048	2,94294	3,006416	2,835319	3,98205
Чугун и шпигель, губчатое железо	4,38963	5,21802	5,46939	4,657255	4,684749	4,26514
Серебро, платина, другие металлы платиновой группы	0,83713	1,65282	3,52578	3,674137	3,463278	4,14763

Таким образом, за годы санкционного противостояния РФ нарастила существенный экспортный потенциал в таких отраслях, как АПК, металлургия, химическая промышленность и лесопромышленный комплекс, а также машиностроение. Особые сравнительные преимущества имеют экспорт

зерновых (пшеницы, ячменя и кукурузы), удобрений, продуктов нефтепереработки, деревообработки и изделий из металлов. На основании последних данных о лидерах роста в области экспорта промышленной продукции и продукции АПК РФ (см. табл. 3) существует уверенность, что данные сравнительные преимущества сохранятся даже несмотря на мировой экономический спад, вызванный пандемией коронавируса.

Таблица 3

Лидеры роста по итогам 2020 г. [12]

Лидеры роста	Рост, млн \$	Экспорт, млн \$	Темп
Машиностроение			
Специализированные суда	315	324	3580%
Пассажирские вагоны	88	194	82%
Спецавтотранспорт	85	451	23%
Электродвигатели и генераторы	75	349	28%
Жидкостные насосы	71	388	22%
Паровые котлы	58	94	162%
Химическая промышленность			
Полиэтилен	449	823	120%
Полипропилен	285	659	76%
Диагностические реагенты	51	92	126%
Металлургия и драгметаллы			
Золото	12773	18536	222%
Платиноиды	2714	7842	53%
Медь рафинированная	506	4644	12%
Серебро	105	421	33%
Листовой прокат нелегиров. горячекатаный	85	2546	3%
Лесопромышленный комплекс			
Бумага и картон упаковочные прочие	114	316	56%
Крафт-бумага и крафт-картон	51	651	8%
Фармацевтика, парфюмерия, косметика			
Лекарства расфасованные	195	718	37%
Легкая промышленность			
Специальные текстильные изделия	36	71	101%
Прочие отрасли			
Информационные носители	30	261	13%
Лидеры роста			
Масложировая отрасль			
Подсолнечное масло	605	2811	27%
Соевое масло	84	482	21%
Рапсовое масло	71	586	14%
Зерновые			
Пшеница	1780	8186	28%
Ячмень	323	1086	42%
Кукуруза	81	699	13%
Рыба и морепродукты			
Ракообразные	88	1674	6%
Мясная и молочная продукция			
Свинина	132	265	99%
Мясо и субпродукты птицы	101	427	31%
Говядина мороженая	49	74	199%
Пищевая и перерабатывающая отрасли			
Сахар	196	467	72%
Концентраты кофе и чая	67	198	52%
Подготовленный табак	64	316	26%
Смешанные продукты на основе муки или молока	31	165	23%
Прочая продукция АПК			
Подсолнечник	308	564	120%
Соя	210	487	76%
Рапс	138	315	78%
Готовые корма для животных	58	240	32%
Приготовленные фрукты и орехи прочие	36	152	31%

Тем не менее, РФ категорически нельзя останавливаться на достигнутом, т.к. аграрно-сырьевая специализация без поступательного развития сначала капиталоемких, а затем наукоемких отраслей не приведет к достижению устойчивого экономического роста в долгосрочной перспективе.

Помимо уже существующих инструментов стимулирования экспорта (предоставление льготных экспортных кредитов, страхование, государственные гарантии в обеспечении обязательств экспортера и наличие информационно-консультативной помощи в форме торговых представительств РФ в иностранных государствах, региональных центров поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства, а также консультаций РЭЦ) [8], стоит усовершенствовать систему государственного стратегического планирования в части разработки кратко- средне- и долгосрочных планов и сценариев развития не только экономики в целом, но и внешнеэкономической деятельности в частности; стимулировать развитие выставочной деятельности, опираясь на опыт Российской империи XIX в.,

когда, помимо отраслевых и региональных, раз в четыре года в Нижнем Новгороде и Санкт-Петербурге устраивались всероссийские выставки промышленной продукции с международным участием, что уже к 90-м гг. позволило нарастить потенциал, достаточный для побед на Всемирных выставках в Англии и Франции. Последний из инструментов интересен еще и тем, что поощрение конкуренции с зарубежными товаропроизводителями, дополненное одновременным введением импортных тарифов, способствовало интенсивному росту числа иностранных предприятий в России, стремившихся таким образом избежать влияния тарифов. На сегодняшний день данный инструмент активно используется, например, во Франции, что позволяет ей входить в ТОП-3 крупнейших экспортеров военной техники.

До недавнего времени в рамках департамента внешнеэкономического сотрудничества Минпромторга РФ функционировал отдел выставок, однако изменение организационной структуры Министерства повлекло за собой и перераспределение функций данного отдела между другими департаментами, что свидетельствует о его низкой эффективности. Считаем, что данный механизм стимулирования развития промышленности требует дальнейшего развития с опорой на успешный опыт дореволюционной России.

Список литературы:

1. Губина М.А. Импортзамещение и/или экспортная ориентация: опыт фармацевтической промышленности Индии. Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. – 2019. – Т. 35. – Вып. 2. – С. 197–222.
2. Загашвили В. Зарубежный опыт импортзамещения и возможные выводы для России // Вопросы экономики. – 2016. – № 8. – С. 137-148.
3. Идрисов Г., Пономарева Е. Политика импортзамещения и конкурентоспособность российской экономики // Экономическое развитие России. – 2015. – № 10. – С. 64-66.
4. Мантуров Д., Никитин Г., Осьмаков В. Планирование импортзамещения в российской промышленности: практика российского государственного управления // Вопросы экономики. – 2016. – № 9. – С. 40-49.
5. Рязанов В.Т. Импортзамещение и новая индустриализация России, или как преодолеть стагнацию // Экономист. – 2014. – № 11. – С. 3-19.
6. Хейфец Б.А., Чернова В.Ю. Потенциал экспортоориентированного импортзамещения в агропромышленном комплексе ЕАЭС. Вопросы экономики. – 2019. – № 4. – С. 74-89.
7. Росстат: «О внешней торговле в январе 2021 года» – [Электронный документ] – [\(https://nangs.org/analytics/rosstat-o-sostoyanii-vneshnej-torgovli#:~:text=%D0%92%20%D1%8F%D0%BD%D0%B2%D0%B0%D1%80%D0%B5%202021%20%D0%B3.,%D0%B4%D0%BE%D0%BB%D0%BB%D0%B0%D1%80%D0%BE%D0%B2%20\(101%2C8%25\)\)](https://nangs.org/analytics/rosstat-o-sostoyanii-vneshnej-torgovli#:~:text=%D0%92%20%D1%8F%D0%BD%D0%B2%D0%B0%D1%80%D0%B5%202021%20%D0%B3.,%D0%B4%D0%BE%D0%BB%D0%BB%D0%B0%D1%80%D0%BE%D0%B2%20(101%2C8%25)) (Дата обращения: 13.04.2022).
8. Сводный реестр институтов и инструментов поддержки и развития ВЭД – [Электронный документ] – http://www.ved.gov.ru/rus_export/svodniy_reestr_institutov_i_instrumentov_podderzhk/ (Дата обращения: 13.04.2022).
9. List of exported products for the selected product – [Electronic resource] – https://www.trademap.org/Product_SelProduct_TS.aspx?nvpm=1%7c%7c%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1 (Date of treatment: 20.04.2021).
10. List of imported products for the selected product – [Electronic resource] – https://www.trademap.org/Product_SelProduct_TS.aspx?nvpm=1%7c%7c%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1 (Date of treatment: 13.04.2022).

11. Сайт статистической базы данных UNCTAD – [Электронный ресурс] – <https://unctadstat.unctad.org/> (Дата обращения: 7.04.2022) –.
12. Сайт Российского экспортного центра – [Электронный ресурс] – <https://www.exportcenter.ru/> (Дата обращения: 7.04.2022) –.

*Д.А. Федотов (студент бакалавриата 4 курса,
факультета политологии Санкт-Петербургского государственного
университета, Россия, Санкт-Петербург)*

ГОСУДАРСТВЕННАЯ МОЛОДЁЖНАЯ ПОЛИТИКА РФ: ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ

Аннотация: Предметом исследования статьи являются финансово-экономические проблемы государственной молодёжной политики РФ, которые рассматриваются в контексте ключевых трудностей реализации молодёжной политики. Автор анализирует две ключевые проблемы: проблему структуры финансирования, реализации по уровням власти и институтам молодёжной политики и проблему «вымывания» экспертного сообщества в вопросах поддержки молодёжных инициатив, которую автор именуется проблемой экспертизы грантовых проектов, выводя её из конкретного кейса Вологодской области. В статье акцентируется, что решение данных проблем повлечёт комплексное усовершенствование реализации молодёжной политики.

Ключевые слова: государственная молодёжная политика, финансово-экономические проблемы, экспертное сообщество, система реализации молодёжной политики, молодёжная политика.

2020-2021 годы ознаменовались рядом значительных изменений в сфере молодёжной политики. Так, изменения затронули не только юридическую составляющую государственной молодёжной политики, в рамках которой в декабре 2020 года был принят «рамочный» Федеральный закон №489-ФЗ от 30.12.2020 «О молодёжной политике в Российской Федерации» [7], но и значительные изменения произошли в сфере грантовой поддержки молодёжных инициатив. На фоне реформирования системы реализации молодёжной политики федеральный центр значительно сократил финансирование молодёжной политики на 12% на период 2021-2023 годов, по сравнению с предыдущим периодом, согласно Федеральному закону №385-ФЗ от 08.12.2020 «О федеральном бюджете на 2021 года и на плановый период 2022 и 2023 годов» [6]. В 2021 году значительно сократились расходы на программу «Развитие дополнительного образования детей и реализация мероприятий молодёжной политики» на 8,5%, в 2022 году сокращение планируется на 15,7%. Обоснование сокращения расходов кроется в перераспределении средств на госпрограмму «Развитие культур», которая предусматривает модернизацию школ искусств [8].

Структура молодёжной политики

На фоне внешних изменений бюджета и нормативно-правовых актов федерального центра и регионов неизменной остаётся структура органов

власти, реализующих молодёжную политику. Российские исследователи часто обращают внимание на несистемность реализации государственной молодёжной политики в России [2]. Молодёжная политика в России реализуется посредством следующей иерархической цепочки (схема 1).

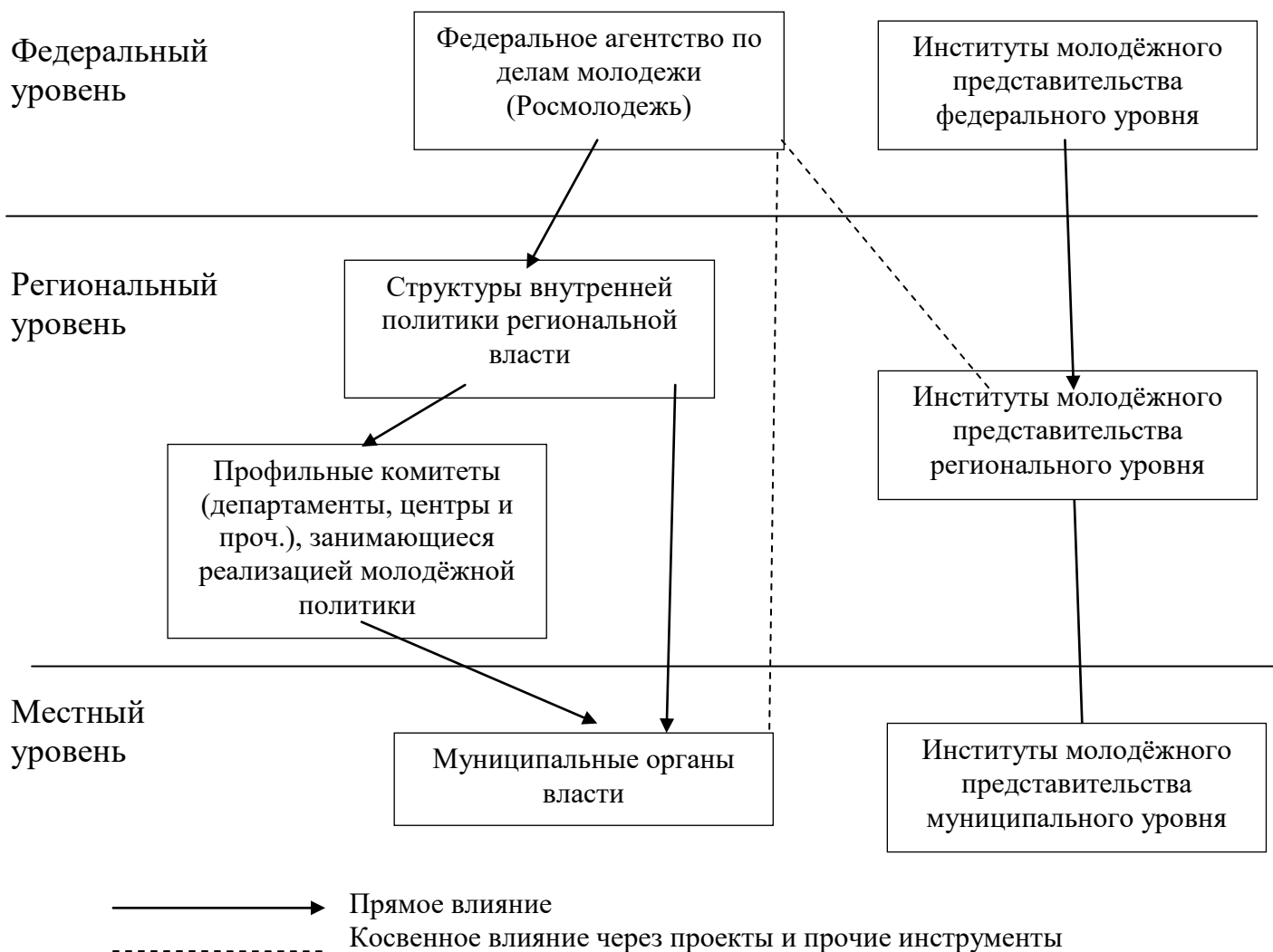


Схема 1. – Упрощённая схема структуры реализации молодёжной политики РФ

Таким образом, на основании схемы, выстроенной путем включённого наблюдения и институционального анализа структур, можно констатировать, что ключевым актором реализации молодёжной политики выступает Федеральное агентство по делам молодёжи (далее по тексту - Росмолодежь). Интересно, что все акторы реализации молодёжной политики на всех трёх уровнях имеют свой бюджет на реализацию молодёжной политики. Так, Росмолодежь реализует молодёжную политику на средства федерального бюджета, институты молодёжного представительства (в данном случае Молодёжный парламент при Государственной Думе и Палата молодых законодателей при Совете Федерации) реализуют свои мероприятия по плану работы на средства, заложенные на работу Государственной Думы и Совета Федерации. Институты молодёжного представительства регионов (молодёжные

правительства, молодёжные парламенты и молодёжные избирательные комиссии) работают на основании средств, выделяемых бюджетами органов власти, которые курируют их деятельность. Муниципальные органы вынуждены держать свой бюджет на молодёжную политику. Зачастую этот бюджет в муниципальных образованиях 2 уровня численностью до 20 тысяч человек может не превышать 20 тысяч рублей. Существуют серьёзные проблемы реализации молодёжной политики в муниципальных образованиях, не относящихся к городам федерального значения и региональным центрам [3]. Говоря о межбюджетных трансфертах, то, они фактически не затрагивают молодёжную политику. Это значит, что дотации, субвенции и субсидии, а также прочие межбюджетные трансферты на реализацию молодёжной политики в России фактически не используются. В открытом доступе в сети Интернет и, в частности, на ресурсах Министерства Финансов РФ не представляется возможным найти информацию о финансировании в этом направлении.

Таким образом, заметна разобщённость бюджетов в контексте реализации молодёжной политики. В России фактически нет единого плана по организации молодёжных мероприятий, все они также подразделяются на 3 уровня. Отсутствие системности сказывается на наложении мероприятий, что снижает их эффективность, к примеру, в регионах и муниципалитетах.

Так было в начале декабря 2021 года в Вологодской области (по результатам включённого наблюдения), когда международная акция Молодёжного парламента при Государственной Думе «Тест по истории Великой Отечественной войны» 3 декабря наложилась на региональное мероприятие Молодёжного парламента Вологодской области «Дискуссионный клуб» 3 декабря, проходящего в период организации крупного регионального молодёжного конгресса Правительства Вологодской области «Регион молодых» 3-5 декабря на фоне несогласованности с муниципальными мероприятиями. При этом, реализовывались требования по привлечению молодёжных активистов ко всем этим мероприятиям. Помимо несистемности ситуация усугубляется слабым уровнем коммуникации между структурами реализации молодёжной политики, которые не взаимодействуют и работают строго по своим рабочим планам. Разумеется, всё это сказывается на эффективности реализации молодёжной политики, которая падает в условиях несогласованности действий и конкуренции между структурами и ставит под сомнение обоснованность затрачиваемых на мероприятия подобного рода средств.

Одной из основных мер поддержки молодёжи в рамках государственной молодёжной политики является грантовая поддержка, которая осуществляется на всех трёх уровнях власти. Грантовая поддержка молодёжных инициатив предусматривает конкурс проектов на решение социальных проблем, развитие социально значимых инициатив, создание молодёжных стартапов и т.п. Основной проблемой в данном направлении является подбор и компетенции экспертного сообщества для оценки проектов. Если на федеральном уровне предусмотрен целый конкурс на отбор экспертов, то в регионах это может стать

проблемой, так как экспертная оценка молодёжных проектов чаще всего является видом общественной работы, которая не оплачивается и не поощряется.

Проблема профессиональной экспертизы

В этом контексте интересен кейс Областного центра «Содружество» (далее по тексту – центр) в Вологодской области, который является подведомственной организацией Департамента внутренней политики Вологодской области. В августе-ноябре 2021 года вокруг данного центра возникли споры по экспертным заключениям членов жюри в контексте конкурса грантовой поддержки физических лиц в рамках реализации государственной молодежной политики Вологодской области. Споры были вызваны в связи тем, что центр разослал участникам конкурса грантовой поддержки комментарии экспертов с разбросом баллов от минимально возможных до максимальных при оценке одного отдельно взятого проекта. При этом, комментарии от экспертов не всегда были этически допустимыми. Корень проблемы кроется в том, что центр приравнял понятия «эксперт по теме» и «победитель конкурса проектов». Так, при оценке грантов принимали участие не только специалисты по узким направлениям, имеющие квалификацию и дипломы, но и победители конкурса прошлых лет, которые зачастую оказались некомпетентными в вопросах ряда направлений. В то время, как профессиональные эксперты игнорируют экспертную оценку в силу отсутствия стимулов к участию в ней на общественных началах (выводы на основании проведённых интервью с экспертами). Таким образом, формируется ситуация вымывания экспертного сообщества для подобного рода конкурсов грантовой поддержки молодёжных инициатив и возникает ситуация угрозы распределения средств по проектам в собственных интересах центра. К тому же, на протяжении нескольких лет оценка и рассмотрение проектов по грантовому конкурсу производится заочно и непрозрачно, что влечет определенные издержки.

Подытожив, можно сказать, что данная проблема — это ситуация, при которой экспертное сообщество, в силу комплекса причин, не представляет коллектив профессионалов по направлениям, что создает ситуацию некомпетентной оценки социального проектирования или других направлений конкурсов грантовой поддержки молодёжных инициатив. Проблема экспертизы встречается во многих направлениях, где существует экспертная оценка.

Основная угроза данной проблемы – нерациональное распределение средств, направленных на стимулирование молодёжных инициатив, способных привести к обратному эффекту. К тому же, подобная система не исключает коррупционной составляющей. Не исключено, что непрофессиональные эксперты могут действовать в интересах структуры, направляющей свои проекты на конкурс грантовой поддержки [5].

Справедливости ради, под влиянием внутрирегиональной элиты центр изменил свой подход к проведению конкурсов грантовой поддержки. Сегодня пересматриваются положения и регламенты проведения конкурсов.

Таким образом, говоря о мерах поддержки молодёжных инициатив, можно констатировать проблемы с формированием экспертного сообщества, влияющего на распределение средств грантовых конкурсов. Грантовые конкурсы в целом расширяют охват направлений и объёмы финансовой поддержки молодёжи. Так, помимо привычных конкурсов грантовой поддержки физических лиц, НКО и ВУЗов от Росмолодёжи, существует фонд Президентских грантов, гранты в рамках «Инносоциума», «Большой перемены», программы «Твой ход» и т.п. [3] В России множество примеров грантовых конкурсов. Другой вопрос, как в ряде случаев удаётся решить проблему политической экспертизы.

К примеру, эксперты фонда Президентских грантов – сотрудники фонда, которые выполняют свою работу при финансовом стимулировании. Эксперты федерального конкурса грантовой поддержки физических лиц, НКО и ВУЗов Росмолодёжи выбираются по строгому отбору на конкурсной основе. При этом, эксперты получают ряд привилегий на федеральном уровне. Так, федеральная премия «Время молодых» учитывает экспертную работу, гарантируя за неё баллы для участников премии [1].

Таким образом, в статье рассмотрены две важнейшие финансово-экономические проблемы, сопровождающие реализацию государственной молодёжной политики в России: проблема несистемности и непропорциональном финансировании по уровням власти и институтам молодёжной политики и проблема, когда экспертное сообщество молодёжной политики «вымывается» из-за комплекса системных причин. Разумеется, две данные проблемы не являются исчерпывающим перечнем финансово-экономических проблем реализации молодёжной политики, однако их решение приведёт к значительному прогрессу в вопросах усовершенствования механизмов реализации молодёжной политики.

Безусловно, изменения в данной сфере есть, они происходят под влиянием гражданского общества, деятельности должностных лиц, молодёжной инициативы. Можно констатировать, что в ближайшее время ситуация будет меняться, другой вопрос: «Какими темпами это будет происходить?». Пока он остаётся открытым.

Список литературы:

1. Власти сократят финансирование молодежной политики // РБК. 21 октября 2020 года. – [Электронный ресурс] – URL: <https://www.rbc.ru/politics/21/10/2020/5f8eaa409a79470bbc85007d>
2. Всероссийская премия молодежных достижений «Время молодых» // АИС «Молодёжь России». 25 октября 2021 года – [Электронный ресурс] – URL: <https://myrosmol.ru/measures/view/76758>
3. Грантовый конкурс молодёжных проектов Росмолодёжи // Официальный сайт Министерства науки и высшего образования РФ. 11 марта 2021 года – [Электронный ресурс] – URL: https://minobrnauki.gov.ru/press-center/news/?ELEMENT_ID=30805
4. Камбулова Д.М., Щеголева Э.Н. Проблемы реализации государственной молодёжной политики в муниципальном образовании и их решение // Бухгалтерский учет, анализ, налогообложение и аудит: методология познания, перспективы развития и цифровая

образовательная среда. Сборник материалов II Всероссийской научно-практической конференции. – Чебоксары, 2020. – С. 191-197.

5. Кулакова Т.А., Пашкус В.Ю., Волкова А.В. Сети против иерархий или новые иерархии? Возможности и ограничения сетевого подхода в управлении публичной политикой // Проблемы современной экономики. – 2020. – № 1 (73). – С. 40-44.

6. Лупачева Н.С. Основные проблемы государственной молодежной политики в России и пути их решения// Государственное управление. Электронный вестник. – 2018. – №67. – С. 282-283.

7. Федеральный закон от 08.12.2020 № 385-ФЗ «О федеральном бюджете на 2021 год и на плановый период 2022 и 2023 годов» – [Электронный ресурс] – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_370144/

8. Федеральный закон от 30.12.2020 № 489-ФЗ «О молодежной политике в Российской Федерации»– [Электронный ресурс] – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_372649/

О.В. Снапкова (аспирант, 2 курс,
Экономика и управление народным хозяйством, РГПУ им. А.И. Герцена,
Россия, г. Санкт-Петербург)
Научный руководитель: Кузнецова В. П., д.э.н., доцент, профессор
кафедры отраслевой экономики и финансов РГПУ им. А.И. Герцена,

ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ РАБОТЫ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ

Аннотация. В настоящее время очень важным условием повышением качества услуг, предоставляемых государственными органами, в том числе таможенными органами становится необходимость поиска методик оценки работы государственного органа, должностного лица при взаимодействии с иными лицами, позволяющих установить объективные причины издержек и выработать пути их решения. Как показывает практика, участниками ВЭД, зарубежными агентствами при перемещении товаров через границу оцениваются результаты деятельности только таможенных органов. Анализ данных показателей свидетельствует, что работа только одного ведомства в пункте пропуска не может позволить объективно повысить качество услуг при перемещении товаров через таможенную границу. В связи с этим, в целях повышения качества таможенного администрирования созрела необходимость изменить подход к показателям и минимизировать их количество.

Ключевые слова: услуги, критерии работы, таможенные органы, таможенное администрирование.

Согласно сложившейся практике, основной причиной длительного нахождения товаров и транспортных средств в пункте пропуска, по мнению участников внешнеэкономической деятельности, является именно работа таможенных органов. В настоящее время для анализа деятельности таможенных органов разрабатывается большое количество показателей ФТС России и иностранными аналитическими организациями (агентствами). Среди которых можно отметить: методики Всемирного банка: Doing Business, Logistic

Performance Indicator, методика The Customs Assessment Trade Toolkit (CATT), методики ВТамО: Time Release Study, Achieving Excellence in Customs, ЮНИКАД - Automated System for Customs Data (ASyCuDa) и другие.

Вместе с тем, однородность методик, разработанных иностранными организациями (агентствами), их сложность не позволяет объективно выявить основные причины издержек участников внешнеэкономической деятельности, о чем могут свидетельствовать представленные результаты расследования в 2021 году ведения рейтинга Doing Business. По итогам расследования Всемирным банком было объявлено о прекращении данного рейтинга. Решение связано с грубыми нарушениями во время подготовки предыдущих отчетов. Так, в 2018 году составители рейтинга сознательно допустили некорректное улучшение рейтинга Китая, а в 2020 году аналогичная ситуация наблюдалась с позицией в рейтинге Саудовской Аравии. Без искажающих корректировок Китай в рейтинге 2018 года находился бы на 85-й позиции, а не на 78-й, заключили аудиторы. В случае с Саудовской Аравией речь шла о завышении рейтинга на одну позицию: в 2020 году без корректировки страна была бы на 63-м месте, а не на 62-м. «Корректировка», коснувшаяся рейтинга Азербайджана, была отрицательной и привела к снижению позиции страны в рейтинге [3]. Другой пример, Бразильский альянс PROCOMEX, включающий промышленные ассоциации Бразилии в целях объединения усилий по развитию современной и конкурентоспособной национальной таможенной системы, провел альтернативное исследование с использованием методики Всемирного банка в целях оспаривания результатов исследования Doing Business 2017 [2, с.18]. Исследование показало, что при использовании данных Всемирного банка рейтинг повысился с 149 строчки до 125. При использовании данных PROCOMEX рейтинг этой страны поднялся на 77 место.

В целях повышения качества таможенного администрирования, учитывая пристальное внимание со стороны участников ВЭД, ФТС России постоянно корректирует количество показателей оценки работы (так, в 2017 г. количество показателей насчитывалось 24, а в 2021 г. – более 30 показателей для РТУ и для иных 28 показателей) и корректирует основные направления своей деятельности, отражая их в своих стратегических документах, таких как: «Таможня и бизнес: десять шагов навстречу», «Трансформация делового климата» [5] и в Стратегии развития таможенной службы Российской Федерации на период до 2030 года [6].

Показатели направлены на снижение скорости совершения таможенных операций и проведения таможенного контроля, своевременность и полноту поступления таможенных платежей, и эффективность противодействия преступлениям и административным правонарушениям. При этом они ориентированы на мониторинг отдельных операций, на обеспечение реализации фискальной и правоохранительной функции таможенных органов, в ряде случаев дублируют друг друга.

В качестве примера хотелось бы отметить результаты показателей на этапе выпуска товаров на протяжении 2018-2021 гг., представленные на рисунках 1, 2, 3 на пример, таких показателей как «Среднее время выпуска

товаров», «Технология авторегистрация и автоматизированного выпуска» [7] и «Перечисления таможенными органами платежей в бюджет страны» [8] в регионе Северо-Западного таможенного управления.

Результаты применения Технологий авторегистрации и автоматизированного выпуска

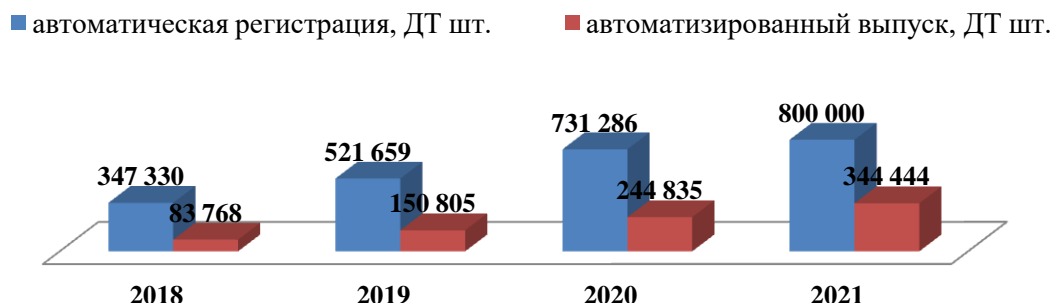


Рисунок 1 – Результаты применения «Технологий авторегистрации и автоматизированного выпуска» в регионе деятельности Северо-Западного таможенного управления (составлено автором)

Среднее время выпуска товаров

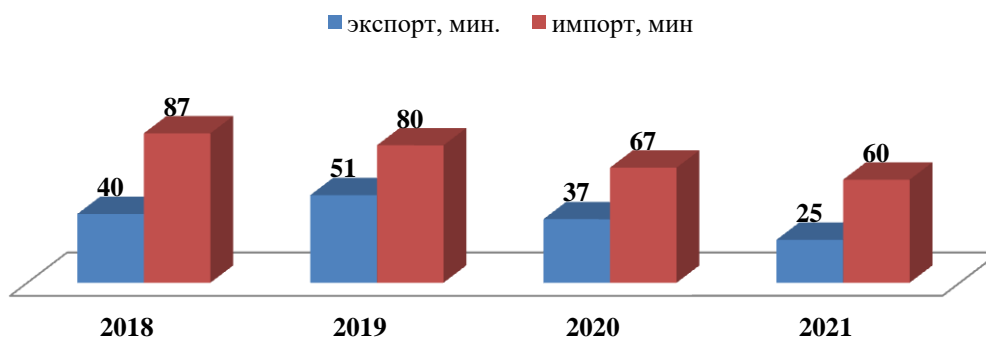


Рисунок 2 – Результаты «Среднего времени выпуска товаров» в регионе деятельности Северо-Западного таможенного управления (составлено автором)

Перечисления в федеральный бюджет

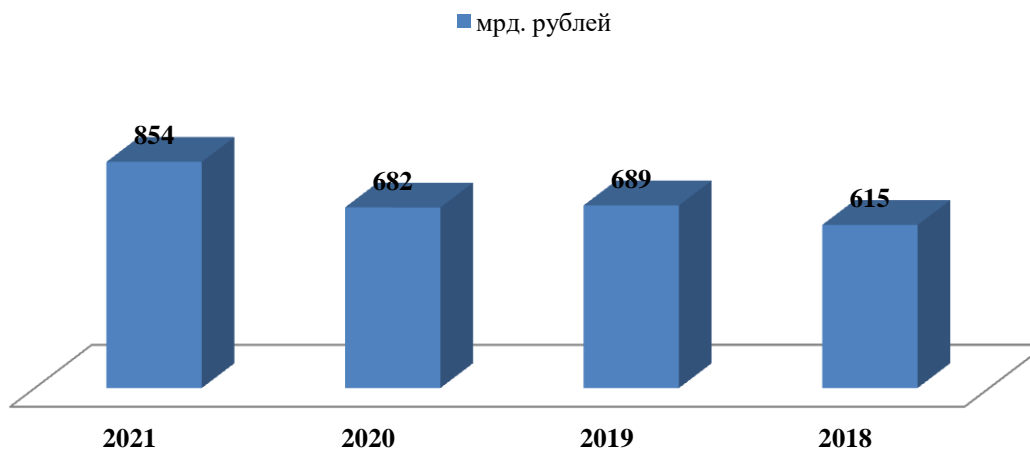


Рисунок 3 – Результаты «Перечисления таможенными органами» в регионе деятельности Северо-Западного таможенного управления (составлено автором)

Вместе с тем, большое количество показателей, отраженных в многочисленных документах порой приводят к неясности, что было отмечено аудитором Счетной палаты А.Н. Батуркиным [1, с.4.] по результатам проверочных мероприятий ФТС России. В частности аудитором предложено пересмотреть показатели, установленные документами стратегического развития ФТС России и обеспечить их согласованность со Стратегией.

Кроме того, такие показатели ФТС России, как методики иностранных агентств не могут отразить весь цикл операций, связанный с перемещением товаров через таможенную границу ЕАЭС: время проведения контроля со стороны иных органов (Россельхознадзора, Роспотребнадзора, пограничных органов), подготовку товаров для проведения фактического контроля (время на организацию проведения погрузо-разгрузочных работ) и пр.

В качестве примера можно привести, указанные на рисунке 4, показатели проведения таможенными органами иных видов государственного контроля: «Время осуществления государственного контроля в отношении товаров, подлежащих ветеринарному, фитосанитарному или санитарно-карантинному контролю» и «Время осуществления государственного контроля в отношении товаров, по которым не выявлены риски нарушений и которые не подлежат ветеринарному, фитосанитарному или санитарно-карантинному контролю». Время, потраченное на эти действия, не должно превышать 38 и 20 минут соответственно. Данные показатели вводились еще в 2013 году в соответствии с Дорожной картой [4].

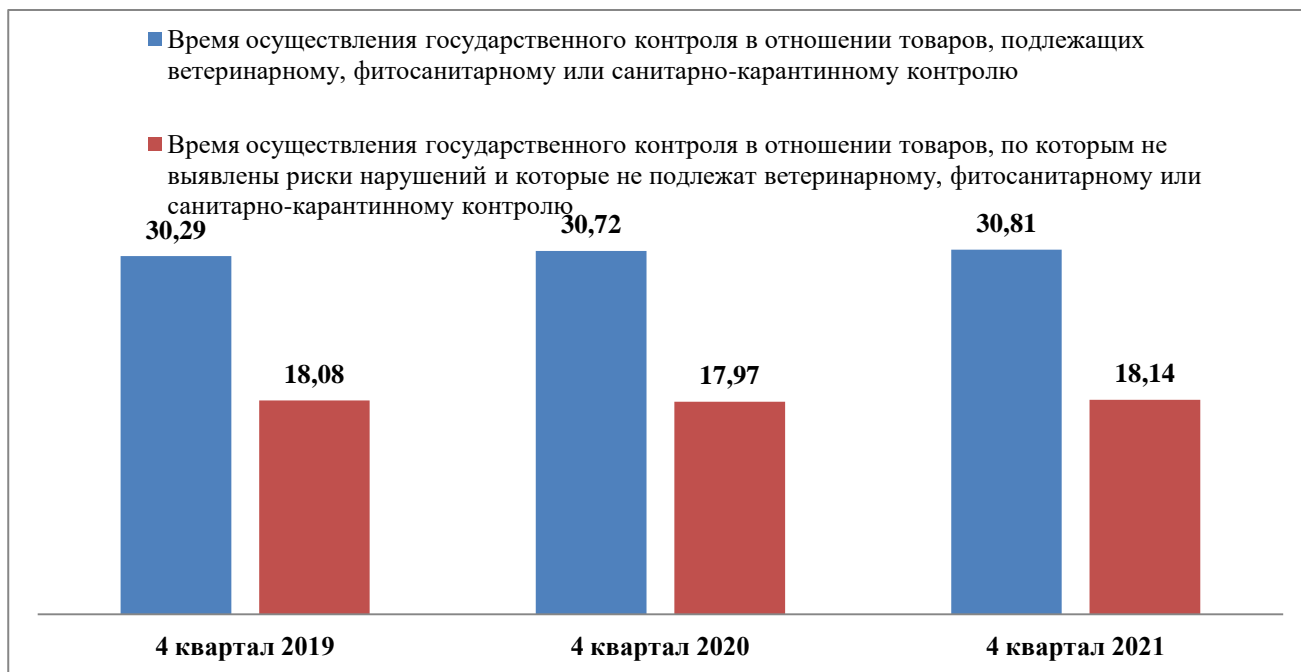


Рисунок 4 – Результаты Показателя «Время проведения контроля в автомобильных пунктах пропуска», расположенных в регионе деятельности Северо-Западного таможенного управления с 2019-2021 гг. (составлено автором)

Следует отметить, то, что показатель рассчитывается путём ручного хронометража действий только должностных лиц таможенного органа при проведении данных видов контроля и в отношении одного транспортного средства. Вместе с тем, данный показатель полностью не отражает полный процесс проведения контроля в отношении товаров (в частности, фактический контроль, ожидание контроля).

Отсутствие единого подхода к работе всех ведомств в пункте пропуска, единых показателей, единого органа, ответственного за расчет и подсчет показателей, единого программного пространства не позволяет разработать единые критерии оценки работы пункта пропуска, ведомств, должностных лиц проведения контроля, что, конечно, снижает, эффективность работы.

Вышеизложенное свидетельствует о необходимости дальнейшего поиска оптимальных решений по оценке работы государственных органов, для каждой страны, региона, с учетом особенностей законодательства и технологий контроля, способа доставки товара, инфраструктуры пункта пропуска, степени использования и развития IT-технологий.

Для целей объективного анализа причин временных и экономических издержек участников внешнеэкономической деятельности требуется рассматривать полный цикл перемещения товара и внедрить такой показатель как «Время нахождения товаров и транспортных средств в пункте пропуска», основанный на полной автоматизации получения данных (без ручного подсчета).

Для его расчета потребуется:

- наделение полномочиями или определение одного органа (предположительно, определить таким органом – ФТС России), в компетенцию которого будет входить проведение расчетов;
- внедрение (создание) единого программного средства, позволяющего обеспечить анализ работы всех участников процесса при перемещении товара.

Анализ показателя должен осуществляться в зависимости от способа доставки товара (автомобильным, железнодорожным, воздушным, морским, смешанным видом транспорта), номенклатуры товара (так как это влияет на разрешительную систему: время проведения контроля со стороны иных ведомств, отбор проб и образцов и пр.).

Автоматизация и развитие IT – технологий, включая создание единого информационного поля, позволят обратить внимание на детали, снизить нагрузку на должностных лиц, позволят анализировать действия должностных лиц, выявлять причины нарушения временных интервалов, установленных правовым актами ЕАЭС и России, нормативными актами ФТС России.

Развитие данного направления позволит в перспективе развитию электронного взаимодействия на уровне G2B и взаимоотношений между таможенными службами для целей получения информации о товарах на сопредельной стороне (примером может служить заключенное Соглашение между Австралией и Сингапуром о цифровой экономике в части верификации таможенных документов на основе блокчейна).

В настоящее время в качестве примера развития электронного взаимодействия на уровне G2B на основе блокчейна можно привести совместный ФТС России, Росморречфлот, ФГУП Морсвязьспутник, и Maersk эксперимент по использованию платформы TradeLens на основе блокчейна для импортных товаров, ввозимых через МПП Большой порт Санкт-Петербург (в 2022 году к данному эксперименту должен был присоединиться Россельхознадзор). Так, согласно технологии: зарубежный отправитель публикует электронные коммерческие документы в Tradelens. До прибытия товара в порт Импортер формирует ДТ и вместе со ссылкой на архив Tradelens подаёт в ЦЭД. Данные анализируются, таможенными органами и прочими контролирующими органами, которые определяют меры контроля. После помещения товара на СВХ порта принимается решение о выпуске. От выгрузки товара в порту до выпуска время составляет 5-7 часов. Эффект от внедрения платформы за счет сокращения времени оформления, сроков доставки, досмотров, ресурсов на обработку данных может составить USD 0,4 – 0,5 млрд./год.

Кроме того, параллельно Минтранс России ведет разработки российского сегмента TradeLens, который позволит обеспечить на последующих этапах сопряжение платформы и КПС «Портал «Морской порт».

Организация единых подходов к работе пункта пропуска позволит:

- изменить вектор применения количественных, индикативных показателей работы одного органа (ФТС России) на все органы, осуществляющие полномочия в пунктах пропуска, что позволит минимизировать количество показателей, используемых каждым органом;
- автоматизировать возможность проведения расчетов показателей и возможность их анализа;
- расширить точечный анализ работы и оценки действий должностных лиц;
- обеспечить электронное взаимодействие государственных органов с участниками внешнеэкономической деятельности;
- повысить эффективность работы государственных органов, минимизировать коррупционную составляющую при перемещении товаров;
- повысить качество услуг при перемещении товаров и перейти к развитию такого показателя как «Время доставки товара: «от двери до двери».

Список литературы:

1. Батуркин А.Н. Отчет о результатах экспертноаналитического мероприятия «Анализ деятельности таможенных органов в рамках реализации основных стратегических документов, направленных на развитие таможенной службы, в 2013–2018 годах и истекшем периоде 2019 года». URL: <https://ach.gov.ru/upload/iblock/cc1/cc195e1e7e3e8f0cdf927d7c9031314.pdf> (дата обращения 05.02.2022).
2. Давыдов Р.В. Отечественная и международная практика оценки деятельности таможенных администраций // Вестник российской таможенной Академии. № 1. 2019. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otechestvennaya-i-mezhdunarodnaya-praktika-otsenki-deyatelnosti-tamozhennyh-administratsiy/viewer> (дата обращения 05.02.2022).

3. Почему всемирный банк отказался от рейтинга Doing Business и что это значит для России. URL: <https://www.bbc.com/russian/features-58577998> (дата обращения 05.02.2022).
4. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 26.09.2013 № 1721-р «О внесении изменений в план мероприятий («дорожную карту») «Совершенствование таможенного администрирования», утверждено распоряжением Правительства Российской Федерации от 29.06.2012 № 1125-р».
5. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17.01.2019 № 20-р «Об утверждении плана «Трансформация делового климата» и признания утратившим силу актов Правительства Российской Федерации».
6. Стратегия развития таможенной службы Российской Федерации на период до 2030 года, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 23 мая 2020 г. № 1388-р.
7. Официальный сайт Северо-Западного таможенного управления. Результаты применения «Технологий авторегистрации и автоматизированного выпуска, Средне время выпуска товаров»
URL: <https://sztu.customs.gov.ru/news/document/267976#:~:text=%D0%A1%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BD%D0%B5%D0%B5%20%D0%B2%D1%80%D0%B5%D0%BC%D1%8F%20%D1%80%D0%B5%D0%B3%D0%B8%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B8%20%D0%B4%D0%B5%D0%BA%D0%BB%D0%B0%D1%80%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B9%20%D0%BD%D0%B0,439%20661%20%D0%B4%D0%B5%D0%BA%D0%B%D0%B0%D1%80%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F%20%D0%BD%D0%B0%20%D0%B2%D0%B2%D0%BE%D0%B7%D0%B8%D0%BC%D1%8B%D0%B5> (дата обращения 10.02.2022).
8. Официальный сайт Северо-Западного таможенного управления. Внешнеторговый оборот в регионе деятельности СЗТУ <https://www.tks.ru/news/nearby/2021/01/27/0021>, <https://sztu.customs.gov.ru/news/document/324924>, <https://sztu.customs.gov.ru/news/document/223264>, https://www.alt.ru/szfo_news/65468/ (дата обращения 10.02.2022).

В.Ю. Быстрова (аспирант 3 курса,
Институт экономики и управления РГПУ им. А.И. Герцена,
Россия, Санкт-Петербург)
Научный руководитель: **Н.А. Пашкус**, д.э.н., профессор, профессор каф.
отраслевой экономики и финансов РГПУ им. А.И. Герцена)

ВАЛЮТНЫЙ КОНТРОЛЬ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ: АНАХРОНИЗМ ИЛИ НЕОБХОДИМОСТЬ?

Аннотация: в статье рассматриваются некоторые особенности осуществления валютного контроля таможенными органами России, анализируются основные положения либерализации валютного законодательства Российской Федерации последних лет, имеющие первостепенное значение для осуществления указанными органами контрольно-надзорных мероприятий. Особую значимость приобретает смена целевых ориентиров таможенных органов при осуществлении валютного контроля с учетом риск-ориентированного подхода.

Ключевые слова: валютный контроль, таможенные органы, участник внешнеэкономической деятельности, либерализация, сомнительные сделки.

Последние несколько лет ознаменованы глобальными изменениями в таможенной сфере. Актуальные цели развития таможенных органов содержатся в Стратегии развития ФТС России до 2030 года, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 23.05.2020 № 1388-р. Одним из главных целевых ориентиров развития таможенных органов является превращение таможенного администрирования в быстрый, рациональный, незаметный для законопослушного бизнеса процесс, создание комфортных условий для участников внешнеэкономической деятельности.

Таможенные органы помимо таможенного контроля уполномочены на осуществление иных видов государственного контроля при совершении таможенных операций, к числу которых относится и валютный контроль, который претерпевает не меньшие изменения в последние годы.

Валютный контроль операций по перемещению товаров через таможенную границу Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС) сводится к контролю таможенными органами за полнотой и своевременностью поступления валютной выручки от экспорта товаров, правомочностью платежей при импорте товаров, операциями, связанными с перемещением через таможенную границу ЕАЭС физическими лицами валютных ценностей, а при внешнеторговых бартерных сделках – за своевременностью и равенством встречных поставок.

Само существование системы валютного контроля в нашей стране создает отечественным компаниям определенные барьеры ведения их деятельности, фактически дискриминируя их положение на мировом рынке [3, с.5]. Говоря о валютном контроле в России, применяют такие характеристики, как «рудимент», «пережиток времени», и, как уже было отмечено выше, «барьер». Логичным в данном случае представляется и вовсе отмена валютного контроля в стране. Ведь даже на уровне органов государственной власти понимают, что действующая система валютного контроля давно устарела, что подтверждается регулярными изменениями валютного законодательства, направленными на все большее упрощение и либерализацию. Но все не так однозначно: валютный контроль имеет место быть, и применение валютных ограничений имеет свои цели, прежде всего макроэкономические. Одна из основных задач валютного регулирования и валютного контроля заключается в противодействии оттоку капитала за рубеж в связи с неосуществлением возврата валютной выручки в страну. Участники внешнеэкономической деятельности при этом в целях получения личной выгоды могут осуществлять различные сомнительные операции, такие как создание фирм-однодневок, заключение фиктивных контрактов, использование для вывода капитала офшорных зон и другие нелегальные способы, направленные на вывод денежных средств [2, с. 1679].

Глобальные изменения, произошедшие в данной сфере, берут свое начало с апреля 2016 года, когда Федеральная таможенная служба и Федеральная налоговая служба были наделены полномочиями органов валютного контроля. На протяжении последних 5 лет валютное законодательство Российской Федерации постоянно находится в процессе реформирования. Основная

тенденция изменений последних лет – все большая либерализация валютного законодательства Российской Федерации.

Важным шагом на пути к этому стала новая Инструкция Банка России от 16.08.2017 № 181-И, значительно снизившая нагрузку резидентов при совершении ими валютных операций. Одним из ключевых положений данной Инструкции стало: отмена требования оформления паспортов сделок (ранее требование распространялось на внешнеторговые контракты, сумма которых превышала 50 тыс. долларов) и увеличение суммы внешнеторговых контрактов, исходя из которой на резидентов распространяется требование о постановке контрактов на учет в уполномоченных банках (от 3 млн. рублей при импорте товаров, от 6 млн. рублей при экспорте товаров).

Основным федеральным законом государства, регулирующим данную сферу, является закон «О валютном регулировании и валютном контроле», принятый еще в 2003 году. Его главным ограничением всегда являлось требование о репатриации валютной выручки, т.е. все денежные средства, получение которых предусмотрено внешнеторговыми договорами, должны быть зачислены на счета в уполномоченных банках. За нарушение установленных норм был предусмотрен штраф в размере от 75% до 100% от суммы сделки. Данное требование, безусловно, отражалось на конкурентоспособности российских компаний на мировом рынке, значительно снижая заинтересованность в них, например, в сравнении со странами-членами организации экономического сотрудничества и развития, в которых не применяются подобные ограничения.

Первым шагом на пути к отмене требования о репатриации валютной выручки стал федеральный закон от 02.08.2019 № 265-ФЗ, устанавливающий с 2020 года поэтапную (по годам) дифференцированную отмену данной обязанности в национальной валюте в отношении сырьевого и несырьевого экспорта: в случае внешнеторговых контрактов, валютой которых является российский рубль, в отношении несырьевых товаров предусмотрена полная отмена требования, в отношении сырьевых товаров от 10 % в 2020 году до полной отмены к 2024 году. Кроме того, законом также были предусмотрены дополнительные возможности исполнения резидентами требований репатриации в валюте РФ, такие как: возможность получения денежных средств от нерезидентов на счета резидентов, открытые в банках, находящихся за пределами территории РФ; возможность исполнения обязательства нерезидента в иной форме (зачет встречных однородных требований по обязательствам, уступка права требования, новация и прочее).

В 2021 году законодательные изменения в данном направлении продолжились. С 1 июля вступил в силу новый Федеральный закон № 223-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле», в соответствии с которым обязанность репатриации резидентами на свои счета в уполномоченных банках иностранной валюты за переданные нерезидентам товары несырьевого неэнергетического экспорта также была отменена.

Таким образом, на сегодняшний день от обязанности возврата валютной выручки, освобождены резиденты, заключившие внешнеторговые контракты и осуществляющие платежи в валюте РФ при экспорте несырьевых товаров, частично (в отношении не более 30 % от суммы внешнеторгового контракта) при экспорте сырьевых товаров, а также в иностранной валюте при экспорте несырьевых неэнергетических товаров. Иными словами, если резиденту ранее требовалось в обязательном порядке обеспечить получение выручки на счет в уполномоченном банке, то сегодня его возможности расширены – он может не возвращать денежные средства в страну, однако в таком случае обязан в сроки действия контракта получить экспортную выручку на счет банка-нерезидента, либо исполнить обязанность иным способом.

Изменения последних лет коснулись и значительного смягчения мер административной и уголовной ответственности.

Конечно, вносились множество других изменений в валютное законодательство, но для таможенных органов изменения, указанные выше, кажется, носят первостепенное значение особенно применительно к осуществлению государственного контроля.

Это верные шаги на пути к упрощению международного взаимодействия, созданию давно необходимой степени свободы валютной сферы, повышению конкурентоспособности отечественных компаний, их привлекательности для сотрудничества на мировом рынке.

Вместе с тем, несмотря на предпринимаемые государством смягчения законодательства, меры валютного контроля носят в нашей стране постоянный характер, тогда как развитые страны отказались от такого вида контроля еще в конце прошлого века, иногда практикуя их временное применение (только в кризисные периоды для поддержания финансовой и макроэкономической стабильности) [3, с. 6].

До недавнего времени для достижения указанных целей таможенные органы в случае выявления признаков нарушений (путем анализа доступных информационных ресурсов таможенных органов, поступления информации из таможенных или иных контролирующих органов) обязаны были осуществлять государственный контроль путем проведения проверок соблюдения участником ВЭД требований актов валютного законодательства РФ и актов органов валютного регулирования, в результате которых в случае подтверждения нарушений таможенными органами осуществляется производство по делам об административных правонарушениях и (или) уголовным делам.

Однако с 2019 года в связи с проводимой Министерством финансов России и Банком России либерализацией валютного законодательства в таможенных органах наблюдается некоторое смещение акцента со сплошного валютного контроля на контроль, основанный на принципах выборочности, а также на контроль за сомнительными операциями.

Сомнительные операции – финансовые операции или операции с товарами, имеющие признаки отсутствия явного экономического смысла и очевидных законных целей, которые могут проводиться для вывода финансовых средств за рубеж и других противозаконных целей [1].

ФТС России в последние два года проведена работа по изданию новых ведомственных актов, ориентированных в первую очередь на:

1) Превентивное исследование (до совершения нарушения) деятельности участника внешнеэкономической деятельности в целях определения его благонадежности (принцип «Знай своего клиента»);

2) Тщательный анализ действующих внешнеторговых контрактов на предмет наличия в них ненормальных,стораживающих условий (например, слишком длительного срока оплаты/поставки товара или действия самого контракта);

3) Оперативное реагирование (при декларировании товаров) на осуществление участниками внешнеэкономической деятельности подозрительных внешнеторговых операций (например, отклонение цены ввозимых товаров в большую сторону в целях незаконного вывода денежных средств).

Таким образом, если раньше таможенные органы осуществляли проверочные мероприятия только «по факту», эффективность которых, в связи с функционированием большого количества фирм-однодневок, созданных с целью вывода капитала за рубеж, была минимальна, то сегодня мы говорим о переориентации таможенных органов на принятие превентивных мер по выявлению и предупреждению сомнительных валютных операций на ранних этапах.

За последние 2 года в регионе деятельности СЗТУ значительно снизилась административная нагрузка на добросовестных участников внешнеэкономической деятельности за счет либерализации валютного законодательства, а также за счет начала переориентации работы таможенных органов с учетом риск-ориентированного подхода.

Для реализации указанного подхода ФТС России проводится активная работа по модернизации программных средств, используемых подразделениями таможенных органов, осуществляющими функции валютного контроля. Так, была осуществлена централизация региональных баз данных валютного контроля, получен доступ к сводному электронному досье участника ВЭД, ресурсу, специальному разделу, посвященному валютным операциям резидента, автоматизированной информационной системы ведения центрального реестра субъектов ВЭД и иным ресурсам, позволяющим оценить уровень риска осуществления участником ВЭД сомнительных операций.

Помимо анализа конкретной внешнеторговой сделки таможенные органы теперь нацелены изучить и финансово-хозяйственную деятельность организации, осуществляющей внешнеэкономическую деятельность. Однако, пока данный процесс не является полностью автоматизированным и требует значительных трудовых и временных затрат, поскольку вся информация содержится в разных ресурсах и по результатам ее получения требует дополнительного совокупного анализа. Работа по совершенствованию используемых цифровых технологий в данной сфере продолжается. К наиболее перспективным из них относится применение категорирования участников

ВЭД по уровню риска нарушения валютного законодательства. На практике реализация данной технологии представляется пока субъективным отнесением должностным лицом таможенного органа того или иного участника ВЭД к низкому или высокому уровню риска. В зависимости от сделанного вывода к участнику ВЭД применяются предусмотренные нормативными и правовыми актами Российской Федерации и ФТС России дифференцированные подходы при выборе технологических схем валютного контроля.

По словам руководителя ФТС России, сегодня в условиях реорганизации системы валютного контроля, либерализации валютного законодательства, «необходимо перенастроить и отладить механизмы взаимодействия всех участников системы валютного контроля на основе широкого применения цифровых технологий, сформировать эффективную систему совместной работы государственных органов и банков в целях противодействия сомнительным валютным операциям и исключения административной нагрузки на добросовестный бизнес» [4].

Таким образом, к концу 2021 года нельзя сказать, что система валютного контроля и валютного регулирования Российской Федерации архаична. Она, как и другие сферы экономики, претерпевает масштабные изменения. Изменения касаются как правовых основ, закрепленных на законодательном уровне, так и подходов к осуществлению контрольно-надзорной деятельности таможенных органов. Сегодня в новых правовых реалиях таможенные органы переориентируют свою деятельность и постепенно «уходят» от сплошного валютного контроля, неэффективного выбора объектов проверок – к контролю с применением риск-ориентированного подхода, все активнее внедряя в свою деятельность современные цифровые технологии, позволяющие автоматизировать процесс осуществления валютного контроля, упростить взаимодействие с участниками внешнеэкономической деятельности и тем самым значительно снизить административную нагрузку на бизнес.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 07.08.2001 № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма».
2. Алексеева Т.О. Анализ роли таможенных органов в осуществлении валютного контроля // Финансы и кредит. – 2017. – Т. 23, №28. – С. 1678-1689.
3. Отмена валютного контроля / С. М. Дробышевский, А. А. Коваль, А. Д. Левашенко, С. Г. Синельников-Мурылев, П. В. Трунин. – М.:Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2019. – 84 с.
4. Официальный сайт Федеральной таможенной службы. – [Электронный ресурс]. URL: <https://customs.gov.ru/press/federal/document/287602>
5. Погорлецкий А.И., Покровская Н.В. Сравнительный анализ мер фискального регулирования стран G20 в эпоху коронакризиса и в посткоронавирусной перспективе // Journal of Applied Economic Research. – 2021. – Т. 20, Iss. 1. – С. 31-61.

*Д.М. Баландина (студентка программы Социальных наук, отделения политологии Берлинского Университета имени Гумбольдта, Германия, Берлин)
Научный руководитель: В.Ю. Пашкус, д.э.н., профессор кафедры экономической теории и экономической политики СПбГУ*

«ПРЕДВЗЯТОСТЬ» В РОССИЙСКОЙ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЕ КАК СВИДЕТЕЛЬСТВО ГОСУДАРСТВЕННЫХ ИНТЕРЕСОВ

Аннотация. Российская налоговая система является сравнительно молодой, постоянно адаптирующейся к новым экономическим реалиям и нуждам государства, подвергаясь частым изменениям и корректировкам. На первый взгляд может показаться, что в ней ещё не сформировались «перекосы» или, другими словами, несправедливые фискальные условия для отдельных категорий населения. Однако более глубокое исследование позволяет выявить менее заметные «перекосы» в чью-либо пользу, а вместе с ними и такие приоритеты российской национальной политики, как, например, демографический рост, поддержку семьи, сокращение разрыва между богатыми и бедными.

Ключевые слова: российская налоговая система, подходящий налог, семейное налогообложение, прогрессивная шкала.

Diana Balandina

Bachelor of Political Science Humboldt Universität zu Berlin

BIASES IN THE RUSSIAN TAX SYSTEM AS AN EVIDENCE OF GOVERNEMENT INTERESTS

Abstract: The Russian tax system is relatively young, constantly adapting to new economic realities and the needs of the state and subject to frequent changes and adjustments. At the first glance, it may appear that it has not yet developed biases or unfairly fiscal conditions for certain categories of the population. However, deeper research reveals subtle distortions, and with them the priorities of Russian national policy, such as demographic growth, family support, narrowing the gap between the rich and the poor, and so on.

Key words: Russian tax system, income tax, family taxation, fiscal biases, progressive scale.

Introduction. The tax system for the bulk of countries is the basis for a state to perform its functions and the main source of revenue for budgets of different levels in accordance with the territory-state structure of the country. [1] Moreover, it is especially meaningful to explore and understand tax mechanisms of countries with a comparatively young fiscal system because it can show the government adapts to the economic terms and conditions and which directions it chooses as the most vital for the current agenda. For example, the tax system in Russia, where a fundamentally new budget system was formed in 1992 with the collapse of the USSR, is still undergoing a number of major structural changes due to its volatility and variability in trying to find the balance and most appropriate characteristics to suit economic conditions.

Although Russia's tax system (both income and property taxation) is relatively young, constantly adapting to new economic realities and the needs of the state and

subject to frequent changes and adjustments, its analysis can show the priority areas of Russian national policy, such as demographic growth, family support, narrowing the gap between the rich and the poor, etc.

The purpose of this article is to explain the basic principles of taxation in Russia and analyse them for the presence of hidden or overt discrimination for certain categories of citizens. We will focus on such aspects of Russian taxation as family taxation, the introduction of a progressive taxation scale and differences in the collection of personal income tax in the regions of Russia.

The general features of the Russian tax system. The character feature of the Russian tax system is a clear delineation of tax setting and collection rights between the different levels of government, which implicates division of the tax system on three levels of taxation: federal, regional and local, - what is in accordance with the world practice of federative states. Federal taxes mean taxes that must be paid by residents throughout the territory of the Russian Federation. This level includes the following taxes: value added tax, individual income tax, corporate income tax, excise taxes, mineral extraction tax, water tax, state fee, tax on the use of objects of the animal world, special tax regimes. On the other hand, regional and local taxes in Russia focus on assets. Regional taxes are established by the Russian Tax Code and the regional laws of the subjects (republics, krais, oblasts, cities of federal importance and autonomous okrugs) of the Federation to compulsory payment on their territories. This category would include corporate property tax, transport tax and gambling winning tax. Finally, local taxes are levied in municipalities in accordance with the tax legislation of the Russian Federation, laws of the subjects and municipalities which should be paid only by residents of these municipal districts. Among them there are the next taxes: land tax, personal property tax, trade levy. We would like to underline that for regional and local taxes, the laws of the subjects of the Russian Federation establish tax rates, procedure and terms of tax payment. Also, within the limits stipulated by the Tax Code of the Russian Federation, tax exemptions and procedure for their application can be established but all other elements of the tax are established by the Tax Code of the Russian Federation.

The Russian tax year runs from 1 January to 31 December and it is calculated from the beginning of the tax period on an accrual basis at the end of each month (it applies to all income subject to the rate). Tax residents should submit tax returns to the Federal Tax Service using a form called Tax Declaration. Returns must be submitted before 30 April and the final date to pay taxes in Russia is 15 July.

Further we refer in detail to the information on taxation of individuals income. The most important characteristic of the Russian income tax is progressive taxation, which is comparatively new and was introduced as of 1 January 2021. This taxation has rates of 13% or 15% for tax residents. An individual is considered to be a tax resident if he/she is physically present in Russia for at least 183 calendar days during a 12-month rolling period. Generally, an annual income of up to RUB 5 million will be taxed as 13%, whereas income above this limit will be taxed at 15%. However, there are some exceptions, for example, income from the sale and receipt of property other than securities as a gift and taxable insurance and pension payments is subject to a flat rate of 13%. It is worth noting that the main purpose of changing the personal

income tax scale was, according to the official position, to obtain additional funds to implement social programmes for categories of citizens who need help from the state to maintain their welfare [2]. If discussing tax deductions, then official residents can reduce their Russian income tax bills via deductions and allowances. Deductions only apply to earnings subject to the progressive Russian tax rate. They are not applicable to taxes you pay at any other rate. Some examples of when deductible expenses are available include buying property in Russia, paying tuition fees, medical treatment, or making payments to charity. The main deduction from income taxes in Russia applies to children. But about social benefits and transfers that could be received by families and other social categories will be discussed in detail in the further part of our article.

It is logical to consider other types of taxes apart from federal taxes concerning individuals, but due to the hierarchy of the Russian tax system in every subject of the state there are own tax rate and benefits of levying of, for example, transport tax or individual property tax. Therefore, we next turn to interactions of the tax system with the level of social benefits on the example of family taxation and try to assess it for availability of possible biases.

Taxing family. Biases against families with one/two children. According to the national policy of the Russian Federation, family and its welfare are one of the most priority. That's why one of the priorities in the development of tax policy of Russia is its gradual increasing of attention to social issues, which implies a focus not only on the fiscal function of the tax, which leads to an increase in tax revenues to the consolidated budget of the Russian Federation, but also on the social function of the tax, which is aimed at human values.

However, the Russian tax system does not have a special procedure for taxing family income and these issues are reflected in the Tax Code only in relation to tax deductions, which reduce the income of the taxpayer, taxable at the rate of 13% for tax residents. It means that in the Tax Code there is no opportunity to register a family as a single entity of taxation and family members act as separate taxpayers. The source of taxes and levies is often the joint (family) budget, which does not entail any special exemptions or deductions. In this case, we cannot find any tax bonuses for married couples in comparison with unmarried ones in Russia, except for benefits on loans or property purchases, but these are specific cases that do not relate directly to taxation. Meanwhile, there are also no biases in splitting income in favour of one of partners because in the tax system there is no option for this since every person pays taxes independently and separately.

Nonetheless, it is noteworthy that in Russian tax legislation there are a special category of families according to the number of children which they have. This division proposes tax preferences for families with many children (or large families, in Russian as «многодетная семья»). Family with many children in Russia is a family which has three or more minor children, but there is no unified concept of a "large family" in the Law of Russia that's why each region decides which family is large and eligible for state support measures and which is not. For example, governments of some state' regions additionally support large families by raising the age of children to 21 or 23 years. Among federal benefits for large families are personal income tax exemptions. This benefit is granted in the form of tax

deductions: for the third and each subsequent child, the tax deduction is 3,000 roubles (35 EUR). [3] When in a family there is only one parent, he/she receives double deduction. However, to qualify for a deduction of child tax, a tax resident must be earning a cumulative annual income of less than 350,000 roubles (4 000 EUR). For instance, a person with a salary of 50,000 roubles (575 EUR) will have "exhausted the limit" for 7 months and for the rest of the year, he/she will pay 13% in full. In addition, for families with three or more minor children, there is an additional property tax deduction: 5 square metres for each child for a room or flat and 7 square metres for a house or part of a house. There is also a deduction of 6 square metres for land tax. Also, on the regional level families with many children get tax benefits in transport tax, land tax and property tax.

On the first glance, it is difficult to say that division families on with many children or without them leads to a tax discrimination: it is rather a feature of welfare state or its attempt to reach comfortable conditions for particularly vulnerable groups [12]. On the other hand, if we view the presence of any advantages for one category and the lack of advantages for another as discrimination, according to the Russian scholar A.I. Savitsky, then the special options for family taxation according to the number of children in Russia can be considered as biases against families with one and two children since families can have different financial opportunities do or do not have more than one child and tax revenues cannot significantly influence them [9]. However, these different conditions for families whose aim is to support children in this case diminish the importance of one child. Also, we suppose, this tax procedure evidences discrimination in favour of government interests to support national security since the special tax procedure shows the focus of the state's interests in supporting of country's demography by stimulating people to have more children. The main trend in changing the tax system in Russia is reinforcing families with many' support and motivation of the population to produce children. For example, the president of the Russian Federation V.V. Putin frequently refers to this topic in his public speeches: "The principle [of taxation] should be very simple — the more children you have the less tax you should pay". Also, it is peculiar that during the last decade childlessness tax has been discussed on the government level but there are no real attempts to implement this idea in the Tax Code yet.

Implementing progressive scale. Biases against the middle class. As mentioned above, in January 2021, a progressive taxation scale was introduced into the Tax Code: instead of proportional taxation, a 15% rate for residents with income over 5 million roubles per year and a 13% rate for all other categories. This act was unexpected and widely publicly discussed because during the last decade the opposition parties' initiative concerning scale modification has been repeatedly rejected at the legislative level. However, the official goal of changing the current fiscal terms is considered be for increased revenue to the budget in the face of pandemic deficits [14]. Experts claim that modifications can be seen as a further step towards strengthening social policy in Russia and an attempt to support socially vulnerable groups of population by redistributive ways in current difficult conditions.

Indeed, according to surveys, the gap between rich and poor layers of population has been constantly increasing during the last decade [4]. Researchers from the

Higher School of Economics have published the results of a study on the financial perceptions of Russians during the COVID-19 pandemic, stating that 70% of the population admit to feeling increased economic pressure [6]. In this light, the economic regulation in form of modification tax scale can positively influences on terms of living of population and reduces the economic inequality of taxpayers.

However, we believe that this move is more of a superficial and symbolic gesture than a real working mechanism, as it only seriously affects the middle class, leaving out the rich and super-rich. The point of a progressive tax scale is to differentiate the tax burden on taxpayers in order to reduce the burden on the least protected groups. That is, people who earn more money have to pay more taxes, while people with less income may feel a lower tax burden with a progressive scale. Also, a progressive scale is a way to prevent the rich from being locked into a narrow, generationally reproducible group and the poor from having a chance to improve their lot.

But instead of serving a redistributive function and reducing the wealth gap between poor and rich people in Russia, this scale will only seriously affect the middle class which is developed very poor in Russia for economic reasons (30% of the entire population). Moreover, the introduced scale does not make a cardinal difference in taxation, because the effect of a 2% increase for the 'rich' is negligible, both in terms of reducing the Gini coefficient and in absolute terms – the contribution to the federal budget from the innovation is not noticeable.

Differential progressive taxation of personal income is designed to level the stratification of society and reduce the negative impact of macroeconomic processes, but the introduced rate for the wealthy population is insufficient and inefficient, significantly increasing the burden only on the middle class, leaving the wealthy population unaffected.

The monthly minimum wage, subsistence minimum and unseen injustice. On the first glance, it may seem that this chapter has a poor connection with the topic of our article but further we decided to turn to the question of the monthly minimum wage and its ratio with subsistence minimum, to see how the single 13% rate of the income tax differently affects people's welfare and buying power in different regions of Russia.

The minimum wage in Russia since the 1st of January 2022 is 13 890 Russian roubles (approximately 160 euros per month). That said, for such cities as Moscow and St.Petersburg minimum wages are set separately at 20,589 and 19,000 roubles respectively according to the higher living standards and expense levels which are vastly different from other regions and cities of the Russian Federation [7]. It is extremely noteworthy that recently the formula for calculating the minimum wage was changed, now it amounts to 42 % of the Russian median wage, whereas in the past it was set to reflect the minimum cost of living in Russia. Further, the minimum subsistence level in Russia as a whole is 12,654 roubles, 13,793 roubles for working people, 10,882 roubles for pensioners and 12,274 roubles for children since the 1st of January 2022, but every region has its own weight of minimum living level considered necessary to ensure a certain standard of living in Russia. For instance, in Pensa' district the subsistence

minimum is 10 038 roubles per month (approximately 115 euros) while Sacha republic has the subsistence minimum which is equal to 20 702 roubles per month (approximately 238 euros) [8]. Thus, we can immediately notice that with the same minimum wage, the standard of living varies from region to region and in some cases the minimum income is initially lower than subsistence minimum set in them.

We consider there is a bias in the calculation of the minimum wage against regions with lower living minimums which is hidden in relative size of income tax levying. To verify this assumption, we decided to compare income tax in different regions according to the ratio of the tax levied to the cost of living in two regions – Leningradsky district and the republic of Mordovia:

1. The monthly minimum wage in both regions is the same and is equal to 13 890 roubles;
2. The income tax from the minimum wage in both regions will be 1 805 roubles (13% of 13 890 roubles);
3. The subsistence minimum in Mordovia is equal to 11 072 roubles. The income tax in relation to this value will be 16%;
4. The subsistence minimum in Leningradskiy district is 13 931 roubles. The income tax in relation to this value will be 12,9%.

Table №1. Calculating of income tax relatively subsistence minimum in Russian regions

	Income tax	Minimum wage	Income tax from minimum wage	Subsistence minimum	Relative income tax
Leningradsky district	13%	13 890 RUB	1805 RUB	13 931 RUB	12,9 %
the Republic of Mordoviya				11 072 RUB	16%

It follows, despite the single standard of the minimum wage, in every region the rate of the income tax will affect in different ways economic conditions, buying power and welfare in general of the population of districts of Russia. Since in every region of Russia there are different economic conditions of living, for instance, transport expenditures or heating costs, after personal income tax, the disposable income of the population in relation to the subsistence minimum is different in relative terms [14]. We think that it is the regions with lower subsistence minimums that are most affected by this bias.

Perhaps, this bias was created in attempt by the government to establish the single equal work standards for all regions to avoid the discrimination on the legislative level. Also, we guess that the ratio between actual minimum wage and subsistence minimum has an attempt to give regions more freedom in the chance to form their own social policy. However, in practice these features negatively affect the welfare of the population in some regions.

Therefore, the relevant issue of personal income taxation in Russia is the relative difference in the effect of the collected personal income tax. In our opinion, the current methodology for calculating the minimum subsistence level is imperfect, because it is implemented in the context of polarization of the level of socio-economic development of Russian regions, when the possibility of maintaining a minimum standard of living in one region is often not the same in another. In this regard, it is appropriate to use "regional" adjustment coefficients when calculating the subsistence minimum for the physical population. Based on the results of the study, we conclude that the main problem with the current system of tax deductions from the personal income tax base is their insufficient size, lack of inflation adjustment and differentiated approach that takes into account taxpayers' ability to make these expenses.

Conclusion. Despite the fact that the Russian tax system is clear, still developing and does not have a difficult structure in the family taxation or a multi-level taxation scale, we found several ambiguous moments which may be considered as tax biases. Among them there is the division of families with children into categories – on families with less than three children and families with three children and more. Such categorisation provides several tax benefits for the second type of families. We think that on one hand it is the feature of the welfare state to support less protected categories of citizens. [15] But on the other hand, this division should be built not on providing tax reliefs but social transfers and payments, otherwise, it creates a situation where one child is less important in the family, but it also puts an economic burden on the family's budget.

Further, we discovered the progressive scale biases against the middle class: the progressive scale, introduced in the last year in Russia, is insufficient and inefficient, significantly increases the burden only on the middle class, leaving the wealthy population unaffected, while it should have been reducing the negative impact of macroeconomic processes and decrease the economic pressure on the poor layer of the population by redistribution of income of all classes.

Also, we consider that establishing the single minimum wage on the federal level for all Russian regions puts the population in different economic conditions and effects on their capability to pay the income tax. Our simple calculations showed that the relevant issue of personal income taxation in Russia is the relative difference in the effect of the collected personal income tax.

We think that all found biases are structural and dictated by the state's desire to maintain the national policy. But simultaneously they negatively affect the welfare of certain categories of the population in comparison with other more protected groups.

References:

1. Pashkus V., Volkova A., Maltseva Y. Problems of Ensuring the Competitiveness of the Region in the Conditions of COVID-19 // SHS WEB OF CONFERENCES. The 21st International Scientific Conference Globalization and its Socio-Economic Consequences . – Zilina, Slovakia: University of Zilina, 2021. – P. 08016.
2. RIA. Discussion aspects of progressive income taxation of Russian citizens. – [Electronic resource] – <https://vest.rea.ru/jour/article/view/1119/819> (accessing online Jan 18, 2022)

3. Tax Code of the Russian Federation. Article 218. Standard tax deductions. – [Electronic resource] – http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/c100f38376d82fcc23ff72192989c382d6e3a646/ (accessing online Jan 18, 2022)
4. World inequality data base. Income inequality – [Electronic resource] – <https://wid.world/country/russian-federation/> (accessing online Jan 18, 2022)
5. The new newspaper. How to make the most of the progressive tax. [Electronic resource] // URL: https://www.ng.ru/ideas/2021-03-10/7_8098_maximum.html (accessing online Jan 18, 2022)
6. RBK. Seven out of ten Russians describe their financial situation as difficult. – [Electronic resource] – <https://www.rbc.ru/economics/19/11/2021/6196262a9a7947ae23974abf> (accessing online Jan 18, 2022)
7. Consultant Plus. Minimum wages in the constituent entities of the Russian Federation. – [Electronic resource] – http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_291114/ (accessing online Jan 18, 2022)
8. Gogov. Subsistence minimum. – [Electronic resource] – URL: <https://gogov.ru/articles/living-wage> (accessing online Jan 18, 2022)
9. Savitsky A.I. Tax discrimination and non-discrimination regime. – Ekaterinburg, 2019. – 420 p.
10. Averyanova O.V. The influence of fair taxation on decreasing of social pressure // Problems of Modern Economics. – 2019. – № 3. – P. 155-158
11. Tax System of the Russian Federation: Current State and Steps towards Financial Sustainability / I.Tsindeliani, S.Kot, E.Vasilyeva, L. Narinyan. // Sustainability. – 2019. – Vol. 11, Iss 24. – P. 6994.
12. Savina O.N. Family taxation as an instrument of socialisation of tax policy at the present stage // National Interests: Priorities and Security. – 2013. – Vol. 9, Iss. 19. – Pp. 52-57.
13. Semenova N.N. Improvement of personal income taxation in Russia in the context of a socially oriented tax policy // International accounting. – 2018. – Vol. 21, Iss. 14. – Pp. 838-852.
14. Kremlin. President of Russia. The President's address to Russian citizens. – [Electronic resource] – <http://kremlin.ru/events/president/news/58405> (accessing online Jan 18, 2022)
15. Koltsova A., Starobinskaya N. Sustainable Economic Development – Regional Imbalances // Proceedings of the Second Conference on Sustainable Development: Industrial Future of Territories (IFT 2021, Advances in Economics, Business and Management Research, Vol. 195). – Dordrecht: Atlantis Press, 2021. – Pp. 157-162.

*Я.А. Бугаева (магистрант 1 курса,
Санкт-Петербургского государственного университета,
Россия, Санкт-Петербург)
Научный руководитель: А.А. Кольцова, к.э.н.,
доцент кафедры экономической теории и экономической политики СПбГУ*

ИМУЩЕСТВЕННОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ – ОСНОВА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ РОСКОШИ

Аннотация: В данной статье автором рассматривается вопрос налогообложения роскоши в Российской Федерации, в частности налог на имущество. В статье рассмотрены основания для льготного налогообложения, а также зависимость ставки от региона.

Ключевые слова: имущественный налог, транспортный налог, налоговая ставка, кадастровая стоимость.

Государству для выполнения своих ключевых функций необходим механизм аккумулирования финансовых средств на основе перераспределения национального дохода. С древнейших времен, с момента зарождения государства, выстраивались различные варианты формирования доходов, направляемые в дальнейшем на решение общих, национальных задач. Центральную роль здесь всегда выполняли налоги, ориентированные на выполнение фискальной функции – пополнение казны.

Изменялись, развивались общество, экономическая система. И как следствие преобразовались системы налоговых изъятий. Существенное варьирование как по видам налогов, так и по их элементам (например, изменение состава налогоплательщиков, дифференциация ставок, предоставление различных условий по уплате) позволяют сегодня закрепить за налоговыми платежами расширенные функции: распределительную, регулируемую, социальную, контрольную.

При всем ныне существующем разнообразии налогов, одна из древнейших форм налоговых платежей – налог на имущество – занимает значительное место в системе налогов и сборов государства.

Посмотрим, какие налоги существовали еще столетия назад. В Европе XVI-XVII веков были распространены такие налоги, как подушные налоги, поземельный налог, акцизы и таможенные пошлины. Налогоплательщиками поземельного налога являлись владельцы земли и владельцы домов [1, с. 10].

В Древнерусском государстве система налогообложения начала складываться с IX века. В то время князья собирали дань с земель. Изначально этот налог был нерегулярным, его брали только с побежденных народов [1, с. 23]. Однако позднее его стали собирать с определенной периодичностью. В XVI веке законодательно был оформлен поземельный налог. С XVIII века был введен также подворный налог [1, с. 29].

Сегодня в РФ к группе имущественных налогов, плательщиками по которым выступают физические лица, относятся: налог на имущество физических лиц, земельный налог, транспортный налог. Поступления по ним обеспечивают 0,2% доходной части Консолидированного бюджета РФ (см. рисунок 1) [5].

При незначительности поступлений, например, по сравнению с НДС или НДСП, данные налоги имеют следующий вариант дополнительного применения – на их основе можно осуществлять налогообложение сверхдоходов, вернее сверхрасходов. Речь идет о налогообложении роскоши.

В настоящее время во многих странах используется налог на «роскошь». Однако есть трудность в определении категории роскоши. К объектам роскоши можно отнести транспортные средства, недвижимое имущество, а также некоторые вещи с высокой стоимостью (в Греции, например, в эту категорию включают шубы). Многие авторы отмечают проблему в соотношении имущества с облагаемым налогом. Показателен пример с квартирой в центре Москвы. Она может быть в плохом состоянии, но стоить дорого из-за близости к центру. Такие ситуации никак не отражаются в законодательных актах. При этом кадастровую стоимость не пересматривают.



Рисунок 1 – Поступления в консолидированный бюджет по налогам

За границей принято облагать налогом имущество высокой стоимости. В европейских странах, а также в США приняты налоги на имущество, оцениваемое выше средней рыночной цены (см. таблицу 1) [6, с. 256]. Например, в Великобритании принят гербовый сбор, в зависимости от стоимости имущества варьируется ставка (ставки повышаются с ценой имущества, составляют от 1 до 5%), налог уплачивается один раз при покупке. В это же время во Франции установлен повышенный налог на имущество, которое стоит дороже 750 тысяч евро. В Италии ситуация с налогообложением роскоши обстоит по-другому, здесь не так важно увеличить государственный бюджет, как защитить окружающую среду. [3] Например, Сардиния – это остров, у берегов которого больше всего яхт в Италии, к тому же длина многих из них превышает 14 метров. Не удивительно, что местные власти приняли решение установить налог на габаритные яхты с целью защитить окружающую среду. В США принято прогрессивное налогообложение на наследство, в зависимости от стоимости имущества ставка может быть 18% и 55%. При покупке имущества ставка значительно меньше, она оценивается в 1-2%, налог также уплачивается один раз.

В Российской Федерации так называемый налог на роскошь вводился постепенно. Налог на роскошь в современном виде рассматривался впервые в законопроекте №442151-4 в 2007 году. Такие изменения были связаны с желанием увеличить государственный бюджет, по данному законопроекту власти собирались включить такие объекты, как транспорт, недвижимость, а также предметы искусства и драгоценности. Ставки варьировались от 1% до 3%, а стоимость объектов – от 2 до 30 миллионов рублей.

Таблица 1.

Имущественное налогообложение в государствах

Государство	Имущественное налогообложение
Франция	Налог на имущество, которое оценивается в 750 тысяч евро и больше
Великобритания	Введены ставки на недвижимость с разной стоимостью: 1% – недвижимость стоимостью от 125 тысяч фунтов; 3% – недвижимость стоимостью от 250 тысяч фунтов; 4% – недвижимость стоимостью от 500 тысяч фунтов; 5% – недвижимость стоимостью от 1 миллиона фунтов
США	Ставка 1-2% на дорогостоящую недвижимость; налог на наследство: 18% для недвижимости низкой стоимости; 55% для недвижимости от 3 миллионов долларов
Италия	Имеет местный характер. Введен налог на яхты в Сардинии.

В 2012 году в России уже обострилась проблема социального неравенства, вследствие этого в законопроекте отражались повышенные ставки именно на дорогостоящую недвижимость и транспортные средства. Стоимость недвижимости начиналась от 30 миллионов рублей, а транспортного средства – от 3 миллионов рублей. Ставки варьировались от 0,3% до 7% [6, с. 261].

Проследим, по каким параметрам налогов на имущество физических лиц, транспортного и земельного налога можно сегодня воздействовать в направлении дополнительных изъятий, обременять роскошь.

Изначально недвижимость оценивалась по инвентаризационной стоимости. Если инвентаризационная стоимость была менее 300 тысяч рублей, то налог считался как 0,1%, с 300 тысяч до 500 тысяч рублей – 0,25. В том числе применялся коэффициент-дефлятор. С 2014 года начался переход от инвентаризационной стоимости к кадастровой. Инвентаризационная стоимость определялась Бюро технической инвентаризации. Переход начался в связи с тем, что налог должен был стать местным. Данный налог должен был приносить доходы непосредственно в местный бюджет. Стоит отметить, что исчисление налоговой базы по инвентаризационной стоимости была устаревшей формой налогообложения, она была определена в 1969 году, что в XXI веке не соответствует действительности. Рыночная стоимость явно не соответствовала такой оценке. Также введение кадастровой стоимости позволяло включить больше объектов налогообложения, ведь ранее могли не оцениваться такие объекты, как гаражи, постройки на дачном участке, дополнительные дома [4, с. 82].

Главная проблема кадастровой стоимости состоит в том, что это даже не рыночная цена, а это та стоимость, оценка которой проводится специальными ведомствами. Важно отметить, что при определении кадастровой стоимости учитывались такие параметры, как близость к метро, жилая площадь, вид застройки, года застройки. В Земельном кодексе отмечается, что рыночная и кадастровая стоимости – это несвязанные между собой параметры.

Переход на кадастровую стоимость совершался поэтапно. К 2021 году все субъекты, кроме Севастополя, завершили переход на данный метод исчисления. В 2016 году завершили свой переход на исчисление налога по кадастровой стоимости 28 регионов, в 2017 году – 49, в 2018 – 63, в 2019 – 70, в 2020 – 74 [5].

При переходе к исчислению налога по кадастровой стоимости необходимо учитывать некоторые правила:

— при расчете налога применяются понижающие коэффициенты в первые три года:

- в первый налоговый период коэффициент – 0,2;
- во второй – 0,4;
- в третий – 0,6.

— С третьего года сумма налога не может превышать 10% от кадастровой стоимости (исключение – объекты торгово-офисного назначения).

Налог на транспортное средство исчисляется с учетом повышающих коэффициентов, которые утвердили в 2018 году (см. таблицу 2) [2, ст. 362, п.2].

Таблица 2.

Повышающие коэффициенты и стоимость транспортных средств

Повышающий коэффициент	Стоимость т/с и время владения
1,1	Легковые автомобили от 3 миллионов до 5 миллионов рублей; не более 3 лет с года выпуска
2	Легковые автомобили от 5 миллионов до 10 миллионов рублей; не более 5 лет с года выпуска
3	Легковые автомобили от 10 миллионов до 15 миллионов рублей; не более 10 лет с года выпуска
3	Легковые автомобили от 15 миллионов рублей; не более 20 лет с года выпуска

Легковые автомобили оцениваются по рыночной стоимости. Их стоимость четко определена, при покупке автомобиля в салоне указана цена, то есть автомобили несложно оценить, в то время как с оценкой недвижимости и земли бывают проблемы, описанные выше.

При расчете налога на транспортное средство также стоит учитывать объем двигателя и количество лошадиных сил. При увеличении количества лошадиных сил увеличивается налоговая ставка, которую должен уплатить владелец транспортного средства. При этом отдельные субъекты Российской Федерации могут повышать ставку, но не более, чем в десять раз [2; ст. 361].

Введение льгот для налогоплательщиков – один из инструментов, который помогает облегчить налоговое бремя некоторым физическим лицам. Российской Федерацией четко определены группы людей, которые имеют налоговую льготу: герои Советского Союза и Герои Российской Федерации, лица, награжденные орденом Славы трех степеней, инвалиды I и II групп

инвалидности, участники Великой отечественной войны, пенсионеры, получающие пенсию в установленном государством порядке, а также физические лица, которые владеют хозяйственными строениями и сооружениями, которые не превышают 50 квадратных метров и другие [2, ст. 407].

Налоговая льгота может быть предоставлена только по следующим объектам: квартира (или часть квартиры), дом (или часть дома), гараж (или машино-место), хозяйственное сооружение.

Следующие субъекты могут освобождаться от уплаты земельного налога: учреждения и органы уголовно-исправительной системы, религиозные учреждения, организации (если земельные участки заняты автомобильными дорогами общего пользования); физические лица, которые относятся к коренным малочисленным народам и другие.

В то же время подобных льгот по транспортному налогу не наблюдается. Здесь распространяются только общепринятые льготные категории граждан, которые описаны выше.

Общие для всех налоговые льготы определяются в статье 403 Налогового кодекса РФ. Кадастровая стоимость внесена в Единый государственный реестр недвижимости. Налоговая база в зависимости от типа недвижимости может быть уменьшена:

- в отношении жилого дома налоговая база будет определяться как кадастровая стоимость, уменьшенная на величину кадастровой стоимости в 50 квадратных метров общей площади.
- в отношении квартиры, части жилого дома налоговая база будет определяться как кадастровая стоимость, уменьшенная на величину кадастровой стоимости в 20 квадратных метров общей площади.
- в отношении комнаты или части квартиры налоговая база будет определяться как кадастровая стоимость, уменьшенная на величину кадастровой стоимости в 10 квадратных метров общей площади [2, ст. 403].

Таким образом, можно наблюдать, что налоговые льготы являются частью любого налога. Налоговые льготы приводят к дифференциации населения, однако незначительно. В общей практике не принято отменять налог, ставка может снижаться, однако она не может обеспечить серьезных изменений по ставке налога. При этом последствие для региональных бюджетов может быть серьезным. Из-за налоговых льгот регион может не дополучать денежных средств в бюджет (транспортный налог, земельный налог и имущественный налог – местные налоги) [7]. Не стоит забывать, что некоторые субъекты Российской Федерации могут вводить дополнительно свои налоговые льготы, в зависимости от льготы, которую субъект вводит самостоятельно, его бюджет может варьироваться.

Проведем анализ по таким субъектам Российской Федерации, как Республика Крым, Чеченская Республика и г. Москва (см. таблицу 3). При первом взгляде на налоговую политику субъекта мы можем отметить, что в Чеченской Республике и Республике Крым более ста муниципальных образований, это связано с тем, что это республики. Налог на имущество

физических лиц, земельный налог – это местный налог, поэтому каждая муниципальная единица может определять ставки самостоятельно. Однако они определяют данные ставки в рамках тех ставок, которые определены в законодательстве Российской Федерации [5].

Таблица 3.

Налоговые ставки в регионах РФ

Налогооблагаемая база	Г. Москва	Республика Крым	Чеченская республика
Жилой дом/часть жилого дома/ квартира/ часть квартиры/ комната с кадастровой стоимостью до 10 миллионов рублей	0,1	–	–
Жилой дом/часть жилого дома/ квартира/ часть квартиры/ комната с кадастровой стоимостью от 10 до 20 миллионов рублей	0,15	–	–
Жилой дом/часть жилого дома/ квартира/ часть квартиры/ комната с кадастровой стоимостью от 20 до 50 миллионов рублей	0,2	–	–
Жилой дом/часть жилого дома/ квартира/ часть квартиры/ комната с кадастровой стоимостью от 50 до 300 миллионов рублей – 0,3	0,3	–	–
Жилые дома, квартиры, комнаты (их части), помещения	–	0,1	0,2
Хозяйственные сооружения (не более 50 квадратных метров)	–	0,1	0,2
Единый комплекс, в который входит жилое помещение	–	0,1	0,2
Гаражи и машино-места	0,1	0,1	0,2
Объекты незавершенного строительства	0,3		0,2
Объекты недвижимости, кадастровая стоимость – от 300 миллионов рублей	2	1,5	2
Прочие	0,5	0,3	0,5

Исходя из данных таблицы, четко отслеживается разница в ставках. Например, в г. Москве четко введены разные ставки для имущества с разной стоимостью, это связано с тем, что в Москве явно выражено социальное расслоение. В Республике Крым недвижимое имущество приносит доходы владельцам, этот регион находится в стадии развития, поэтому налоговые ставки минимальны и практически не различаются. Налоговые ставки Чеченской Республики на 0,1 выше, чем в Крыму. Это также обуславливается тем, что недвижимость – доход жителей республики. В данных республиках не вводится градация на стоимость имущества, здесь и нет такой поляризации общества.

Подводя итог, стоит отметить, что налогообложение имущества существует уже с самого зарождения государственного строя. Практика налогообложения роскоши, дорогостоящих объектов применяется как в Российской Федерации, так и за рубежом. В России в эту категорию включены транспортный налог, земельный налог и налог на имущество физических лиц. Однако при этом в зависимости от региона и категории граждан, могут применяться разные ставки налога.

Проанализированные варианты действующего имущественного налогообложения позволяют утверждать, что основная дифференциация обеспечивается: при различии налоговых баз, рассчитанных на основе кадастровой стоимости, с применением повышающих коэффициентов (по транспортному налогу) и в связи с применением льгот. В качестве основного вывода мы определяем возможность по расширенному налогообложению в группе имущественных налогов с целью обеспечения социальной справедливости, формирования дополнительных государственных доходов.

Список литературы:

1. История и теория налогообложения: учеб. пособие / Н.Г. Леонова – Хабаровск: Изд-во Тихоокеан. гос. ун-та, 2016.
2. Налоговый Кодекс РФ. [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/
3. Погорлецкий А.И., Покровская Н.В. Сравнительный анализ мер фискального регулирования стран G20 в эпоху коронакризиса и в посткоронавирусной перспективе // *Journal of Applied Economic Research*. – 2021. – Т. 20, Iss. 1. – С. 31-61.
4. Седаев П.В. Кадастровая стоимость, как налогооблагаемая база по налогу на недвижимость: положительные и отрицательные стороны // *Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития*, 2013.
5. Федеральная налоговая служба. Справочная информация о ставках и льготах по имущественным налогам. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.nalog.gov.ru/rn77/service/tax/>
6. Шакирова Р.К. Концепция налога на роскошь: зарубежный опыт, отечественная практика и альтернативы // *Вестник Томского государственного университета. Экономика*, №1, 2016.
7. Koltsova A., Starobinskaya N. Sustainable Economic Development – Regional Imbalances // *Proceedings of the Second Conference on Sustainable Development: Industrial Future of Territories (IFT 2021, Advances in Economics, Business and Management Research, Vol. 195)*. Dordrecht: Atlantis Press, 2021. – Pp. 157-162.

*Д.Р. Сутягина (бакалавр 1 курса,
Института экономики и управления РГПУ им. А.И. Герцена,
Россия, Санкт-Петербург)*

*Научный руководитель: Н. М. Старобинская, к.э.н., доцент, доцент кафедры
отраслевой экономики и финансов РГПУ им А.И. Герцена*

СОЦИАЛЬНАЯ СТРУКТУРА ОБЩЕСТВА КАК ОСНОВА ИЗУЧЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СФЕРЕ

Аннотация: В статье рассматривается динамика изменения системы социальной стратификации, ее особенности на разных этапах исторического развития, а также несовершенство устаревшей для нынешнего времени системы критериев оценки социально-экономического положения россиян.

Ключевые слова: социальная структура, социально-экономические отношения, стратификация, социальная дифференциация, социально-экономические системы

Общество всегда было интересным предметом для изучения. А социально-экономические отношения еще более интересный и злободневный предмет для исследования. Тема актуальна, так как сейчас количество россиян, относящихся к среднему экономическому классу, постоянно снижается [4]. И проблема с одной стороны заключается в устаревшей системе стратификации, так как сейчас ввиду ее применения и ввиду того, что часто приходится делать исключения – мы не можем использовать эту систему должным образом, просто потому, что она не охватывает не все категории людей. Появляются люди, «поймавшие удачу за хвост», которые становятся богатыми, не имея ни образования, ни работы. Когда в то же время часть россиян с одним, а иногда и с двумя красными дипломами стоят и торгуют в палатках на рынке, чтобы добыть себе денег на хлеб с молоком. В связи с нынешней ситуацией и постковидными обстоятельствами, мы часто можем наблюдать как какая-то очередная крупная сеть товаров или услуг закрывается, не пережив такого «шторма». Такие ситуации, последствия и действия общества неумолимо влияют на всю структуру в целом. Не трудно понять, что систему нужно строить заново, однако для этого нужно сначала ее проанализировать, постараться для начала переработать (провести ряд реформ), и только в случае необходимости полной реновации системы с нуля – строить ее заново, а для этого, опять же, должен быть какой-то временный аналог.

Анализируя стратифицированный подход к изучению общества и кластерный, в данной работе мы остановились на стратификационной системе, поскольку стратификационная система (выборка) хороша тем, что людей можно разделить по критериям так, чтобы созданные выборки не пересекались. Сами же страты, по сути, это группы людей, которых объединил общий признак. Кластеры же объединяют людей по территориальным единицам, поэтому при рассмотрении социально-экономических отношений будет намного уместней и разумней использовать именно систему социальной стратификации, потому что именно она максимально приближена к тому, что

нам требуется, пусть основа и устарела. Плюсом стратификации является то, что выборка (сами группы) получаются однородными, с ними достаточно эффективней работать, в то время как кластеры являются выборкой неоднородной, однако непересекающейся.

И прежде, чем перейти к рассмотрению проблем современной стратификации общества, мы остановимся на исторических аспектах возникновения социально-экономических систем.

Человечество живет не одно столетие, поэтому мы прекрасно понимаем, что общество и социальные структуры создавались со временем. Человечество всегда нуждалось в создании больших зданий, нуждалось в решении сложных задач, которые влияли бы на будущее, а для этого им были необходимы управленцы и те, кто будет над всеми ними стоять. Для координации деятельности, как рабочих, так и самих управленцев создавались крупные организации, которым было необходимо управление.

Как известно, человеческие потребности многогранны, к тому же ещё и не ограничены, поэтому для их удовлетворения понадобились социальные институты. Одним из первых стало государство. Длительную историю имеют как добровольные организации (социальные институты): религиозные объединения, общественные объединения, клубы и т.д., так и принудительные: армия, школа. Такие организации отличаются количеством их членов, поэтому наиболее многочисленными из представленных являются утилитарные организации. К таким утилитарным организациям относят учреждения и предприятия. Фирмы(предприятия) могут быть классифицированы по следующим признакам: видам организационных и правовых норм, сферам деятельности в экономике, целям деятельности (коммерческие и некоммерческие предприятия) и т.д.

Фундаментальными положениями в структуре экономической социологии является теория социальной структуры. Анализ социальной структуры даёт нам понимание истинной сущности социальных отношений в сфере экономики и финансов. Для того, чтобы приступить к масштабному анализу того или иного социального процесса в рассматриваемой нами сфере, необходимо в начале обратить внимание на социальную структуру общества и социальную базу занятых в конкретной сфере экономики.

К основным задачам анализа социальной структуры относят: определение свойств, на основании которых можно судить о целостности общности (профессиональной, территориальной) и о её неоднородности.

Термин «социальная структура» вошел в научный оборот после 1945 г. в связи с развитием в европейской социологии структурного направления. Истоки этого направления можно найти в работах французского социолога Э. Дюркгейма (1858-1917). Позднее развитие теории социальной структуры получило в работах британских и французских социологов и этнографов, таких как: Б. Малиновский (1884-1942), А.Р. Рэдклифф-Браун (1881-1955) и К. Леви-Строс (1908-2009).

Также необходимо выделить основоположника функциональной школы в социологии – Толкота Парсонса (1902-1979), внесшего значительный вклад в разработку теории социальной структуры [1].

Американский социолог считал, что общество не является совокупностью отдельных конкретных индивидов, больше напоминая систему элементов взаимодействия, которая функционирует, если укрепляется их взаимосвязь и усиливается сознательный контроль за поведением индивидов. В структуре Парсонса социальные механизмы развития общества обеспечивают устойчивость общества как целостной социальной системы. В своих работах Парсонс отмечал, что «социальная структура отражает совокупность сложившихся в данном обществе норм и вытекающих из них требований к поведению представителей тех или иных социальных групп» [9].

В современном понимании социальная структура – это совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих социальных институтов, а также социальных общностей, групп, слоев населения и социальных отношений между ними. Социальные группы в свою очередь могут дифференцированы по месту в системе общественных отношений, потребностям и социальным интересам, а также социальным нормам, ценностям и образу жизни.

В частности, российский социолог М.Н. Руткевич считает, что социальная структура, являясь «совокупностью отношений между людьми», раскрывает каким образом в результате сознательной (или неосознанной, но так или иначе содержащей психическую мотивацию) деятельности индивидов и групп воспроизводится сеть общественных отношений и как важнейшая ее составляющая – не зависящие от людей правила поведения и социальные нормы – прямо или опосредованно осознаются и определяют мотивы поведения людей» [7].

По мнению Руткевича, выделяются четыре основные функции социальной структуры в развитии экономики [8]:

1) *распределительная и перераспределительная*, назначение которой заключается в общественном распределении труда и интеграционных связей, обеспечивающих развитие разных сфер и отраслей экономики;

2) *стимулирующая*, благодаря которой формируются и поддерживаются стимулы к труду, что становится основой для более полной реализации потенциала трудового коллектива и увеличению трудового вклада всех социальных групп в развитие экономики;

3) *интеграционная*, назначение которой состоит в обеспечении единства интересов разных социальных групп, различающихся должностными и профессиональными статусами и выполняющими разные ролевые функции в системе экономических отношений;

4) *инновационная*, которая способствует обеспечению темпов и качества научно-технического прогресса на производстве, обновлению форм организации труда и производства, стимулированию трудовой и производственной отдачи занятых в производственной сфере работников.

Определяющими факторами развития социальной структуры являются потребности и интересы социальных общностей, групп, слоев населения. Также

важным фактом является образование социальной группой социально-группового среза социальной структуры общества, а социальными институтами – институционального среза. В целом именно социальная структура обеспечивает устойчивость общества и функционирования, развития всех его взаимосвязанных социальных элементов – групп, общностей, слоев, институтов.

Существует также понятие «тенденции изменчивости», в соответствии с которой сохранение общества в своём первоначальном виде и стабильности его развития на определённых этапах приходит к противоречию с вышеупомянутой тенденцией. При этом изменения могут быть столь значительными, что способны вызвать деформации всей социальной структуры общества, отражающиеся на положении каждой социальной группы и общности.

При смене общественного устройства и социально-экономического уклада могут происходить коренные изменения социальной структуры, которые приводят к изменениям степени адаптации составляющих ее социальных групп и слоев к новым экономическим, политическим и духовным условиям развития. Этот процесс может сопровождаться расширением видов и форм деятельности, способов социального взаимодействия между различными группами, институтами, слоями населения и отношениями между ними.

Как известно, государство является крупнейшим социальным институтом, поэтому оно призвано взаимодействовать с различными социальными группами, слоями другими социальными институтами и учреждениями, которые и составляют социальную структуру общества в целом.

Согласно стратификации Питирима Сорокина [3], стратифицируют наше общество следующие критерии: власть, престиж, доход, образование и богатство. Однако нынешняя проблема заключается в том, что с каждым годом люди становятся недовольны пребыванием в своей стране, ну или просто терпят. Так, с 2014 года и каждый последующий год количество недовольных своей заработной платой росло, и в 2022 году мы можем подметить, что в лидеры «выбиваются» иногда люди, не имеющие ни образования, ни профессии, которые оказались «на вершине» случайно (однажды проснулись и стали вдруг популярны). Именно поэтому классические критерии стратификации зачастую просто перестают действовать. Проблема в том, что общество развивается и необходимо придумать новые критерии стратификации, чтобы деление было намного точнее и подходило под всех людей. Однако какие это критерии – на эту тему предстоит еще поразмыслить.

Согласно исследованию Финансового Университета при Правительстве РФ [5] по итогам 2020 года удовлетворённость экономическим положением российских граждан выросла и составляет 83% от общей численности трудоспособного взрослого населения нашей страны. Разница колоссальна, так как те же значения опрошенных в 2019 году показали всего 77%. Однако индекс экономических надежд в России остался на затворках истории. Таким образом, экономического процветания в 2022 году на фоне сложившейся ситуации ожидают лишь 11% опрошенных в исследовании, проведённом Gallup IA. В это же время экономических трудностей ожидают 53%. Стоит отметить,

что доля тех, кто ожидает перемен, как плохих, так и хороших по сравнению с результатами прошлого года заметно выросла [7].

Заключение

По результатам проведенного анализа можно отметить, что прослеживается влияние взаимной интеграции экономических, политических, этнических, социальных и других факторов на социальную стратификацию и нынешнее социальное положение людей в обществе. К сожалению, система критериев оценки в РФ устарела, а становление новой до сих пор не завершено, поэтому крайне важно время от времени проводить контрольные исследования с целью отслеживания динамики стратификационных изменений в стране. Необходимым решением из сложившейся ситуации видится в разработке совершенно новой системы критериев оценки социального статуса. Вопрос остается дискуссионным, так как если смотреть по стратификации Питирима Сорокина, то в исследовании приходится делать слишком много исключений. Если смотреть с точки зрения нового подхода, то, во-первых, придется вычленивать что-то из старого, и, например, оставить в новой системе такой критерий, как уровень дохода и власти. Поскольку также можно говорить о различии этих критериев для городского и для сельского населения, то в дальнейших исследованиях объектом будет выступать только городское население.

Список литературы:

1. Никифорова, Д. П. Современная стратификация российского общества // Вопросы экономики и управления. — 2018. — № 2 (13). — С. 5-7. — [Электронный ресурс] URL: <https://moluch.ru/th/5/archive/83/3111/>
2. Силласте Г. Формирование финансово-банковской интеллигенции в России в новых социально-экономических условиях (социологический анализ) // Финансы. 2000. № 3. С. 78
3. Сорокин П.. Социальная стратификация и мобильность. // Питирим Сорокин. «Человек. Цивилизация. Общество». (Серия «Мыслители XX века»). М., 1992. С. 302-373. — [Электронный ресурс] URL: https://sociology.mephi.ru/docs/sociologia/html/sorokin_soc_strat_mobile.html
4. Социально-культурная сфера в новой экономике: от развития образования до арт-рынка. Коллективная монография / Под ред. Н.М. Старобинской. – СПб: КультИнформПресс, 2019. – 164 с.
5. По итогам 2020 года города с самым высоким качеством жизни – это Москва, Санкт-Петербург, Грозный, Калуга и Казань. Финансовый университет при Правительстве РФ провел заключительное исследование качества жизни в городах с населением более 250 тыс. человек за 2020 год // ФГОБУ ВО "Финансовый университет при Правительстве РФ": официальный сайт. — Текст: электронный, 2021 URL: http://www.fa.ru/Documents/98_Life_Quality_2020.pdf.
6. Дюркгейм Э. Социология. Её предмет, метод, предназначение. М.: Канон, 1995. — [Электронный ресурс] URL: <https://ecsocman.hse.ru/data/234/641/1219/t4.pdf>
7. Индекс экономических надежд в России остался на исторических минимумах / РБК, Экономика, 30 дек 2021. — [Электронный документ] — <https://www.rbc.ru/economics/30/12/2021/61cc9d829a79472ca22a41f0>
8. Руткевич М.Н. Трансформация социальной структуры российского общества. – 2004. — [Электронный ресурс] URL: <https://ecsocman.hse.ru/data/405/945/1216/004.RUTKEVICH.pdf>

9. Структура + Функция = Общество. Теория Толкотта Парсонса (2016). — [Электронный документ] — <https://concepture.club/post/sociologicheskie-teorii-i-koncepcii/parsons>

*Н.Р. Жуков (бакалавр 1 курса,
юридического факультета СПбГУ, Россия, Санкт-Петербург)
Научный руководитель: А.А. Кольцова, к.э.н., доцент,
доцент каф. Экономической теории и экономической политики СПбГУ*

УГРОЗЫ ИРРАЦИОНАЛЬНОСТИ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ И ОСНОВНЫЕ ГАРАНТИИ ПРАВОВОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ

Анотация. В данной статье будут рассмотрены понятие рационального поведения потребителя, основные изменения в поведении современного потребителя в условиях постиндустриализации, возникающие в соответствии с ними основные угрозы поведенческой рациональности потребителей в современных экономических условиях и существующие на данный момент основные гарантии правовой защиты граждан от данных угроз проявления иррациональности.

Ключевые слова: Рациональность поведения потребителя, факторы иррациональности потребительского поведения, угрозы иррациональности, гарантии правовой защиты потребителя.

Введение

На современном этапе человеческого развития мы наблюдаем постепенный переход от индустриальной экономической системы к постиндустриальной (информационной). Данный переход сопровождается, в частности, изменением структуры потребления экономических благ, возрастанием уровня и продолжительности жизни населения и ростом диверсификации (расширением ассортимента производимых товаров и услуг), что, несомненно, вызывает дополнительные угрозы рациональности поведения товароприобретателя (услугополучателя) в условиях постиндустриализации.

Рациональность потребительского поведения является существенным фактором для преодоления современных социальных, экологических и экономических проблем, таких как неравномерное распределение доходов, борьба с бедностью, загрязнение окружающей среды, кризис перепроизводства, рост закредитованности населения при необеспеченности данных кредитов и другие, в связи с чем, возникает потребность в государственной защите прав потребителей и соответствующем правовом регулировании.

1. Понятие рационального потребления потребителя

Рациональное поведение потребителя – это осознанное поведение индивида, предполагающее сопоставление товаров и услуг друг с другом с целью приобретения их таким образом, чтобы обеспечить максимализацию

получения полезности потребляемых экономических благ при соответствующих бюджетных возможностях.

В наше время с высокоразвитым техническим прогрессом появляется множество товаров и услуг, оценить полезность которых представляется весьма затруднительным. Это связано с увеличением ассортимента и возрастающим усложнением их характеристик, провоцирующими на необходимость дополнительного постоянно усложняющегося углубления соответствующих знаний товароприобретателя (услугополучателя) в конкретной области, что приводит к специализации его знаний и смене обоснования вывода о необходимости совершения определённой финансовой операции с рационального (основанного на проведении комплексного анализа полезности обозначенного экономического блага и сопоставлении его с соответствующими товарами-заменителями, аналогами) на условно рациональное (основанного на поверхностном представлении об экономической полезности данного блага и обусловленного, в частности, рекламным представлением, рекомендациями знакомых и иными факторами), ценность которых во многом основывается на эстетическом удовольствии и сакрализации существующего тренда.

Например, в современной России мы наблюдаем активное развитие банковского сектора экономики, в том числе усовершенствование функций т.н. «онлайн-банков» (банковских приложений, позволяющих получать банковские услуги в режиме реального времени удалённым способом без посещения офиса банка); межбанковская конкуренция приводит к совершенствованию данных приложений и изменениям условий и видов предоставляемых услуг, однако большинство клиентов при выборе банка нередко не сравнивают их друг с другом, а выбирают тот, который предлагают работодатели или же по иным основаниям, тем самым потребитель теряет возможность обеспечить максимум общей полезности предоставляемых экономических благ (в частности, потери в связи с отсутствием или недостаточностью кешбэка, пониженной процентной ставкой по накопительному счёту и другие), руководствуясь в данном случае принципами рекомендаций знакомых, сохранением статуса-кво устоявшегося положения (иногда рекомендации основаны не на рациональных представлениях и оценке рисков, а на обосновании «рациональности» предыдущего выбора, сделанного в том числе под влиянием нерациональных факторов).

Яркой демонстрацией озвученных ранее тезисов могут служить также и банковские комиссии за осуществление межбанковских переводов между физическими лицами по номеру телефона: на данный момент существует т.н. «Система быстрых платежей», позволяющая переводить денежные средства между клиентами банков без процентов до определённой суммы и с пониженной процентной ставкой после её достижения, однако до сих пор огромное количество пользователей, ввиду незнания данной информации или нежелания в ней разбираться, платят комиссию банкам за осуществление межбанковских переводов.

Ещё одним примером может служить следующее: в некоторых случаях люди меняют смартфоны и покупают дорогие товары в виде автомобилей или

ноутбуков, при этом при выборе данных весьма дорогостоящих технически сложных товаров они могут руководствоваться не соотношением реальной потребности в конкретном товаре, а его внешней престижностью, нежеланием разбираться в характеристиках, в особенности люди готовы покупать дорогие айфоны последнего поколения, брать ради них кредиты, хотя при этом фактически их пользовательские потребности могут быть удовлетворены более дешёвой маркой телефона; кроме прочего, пользователи готовы регулярно заменять данные телефоны в связи с выходом более поздней модели, тем самым переплачивая за данный товар и используя его «мощности» не в полной мере, частично, хотя фактически уже эксплуатируемая модель удовлетворяет существующим потребностям. Данное поведение может быть связано с агрессивным маркетингом и социальным одобрением данного потребительского поведения, о котором будет идти речь далее в следующем разделе.

2. Изменения в поведении современного потребителя

В период активного перехода от индустриальной к постиндустриальной экономике поведение потребителей меняется следующим образом:

Во-первых, при выборе товара и услуги товароприобретатель (услугополучатель) вынужден больше времени тратить на изучение его характеристик или руководствоваться принципом «что больше понравилось», то есть возрастает время изучения предложения, либо же консумент склонен больше действовать отнюдь не рационально, отдав свой выбор на откуп вкусовым предпочтениям, рекламе, что особенно характерно при покупке сложного технического товара: покупатель вынужден потратить время на изучение характеристик предлагаемых товаров, оценить их, найти информацию, необходимую для интерпретации данных характеристик и её сопоставление с его запросом, либо же отдать своё решение на усмотрение знакомых или продавца-консультанта магазина, действовать по принципу «проверенного старого» или руководствоваться рекламой; иногда граждане готовы купить товары, одинаковые по качествам друг с другом, однако на каждый из товаров имеется различная упаковка, то есть делается выбор в пользу более привлекательной упаковки, нежели чем её содержимого, например: при заходе в супермаркет потребитель может обнаружить огромный ассортимент различных товаров со сходными характеристиками (возьмём в качестве сравнения молоко различных марок), однако иногда ввиду невозможности определить их реальное отличие друг от друга, потребитель ориентируется на такие показатели как цена товара и дизайн его упаковки: либо он выбирает самый дешёвый товар из имеющегося, который по качеству может быть неудовлетворительным (например, молоко на вкус разбавленное, имеет травянистый привкус), либо наоборот, потребитель готов будет выбрать более дорогой, эстетически оформленный товар при нежелании или же невозможности разобраться в их отличиях друг от друга, полагая, что стоимость товара соответствует его качеству (то есть представляя, что между ценой и качеством товара есть прямая корреляция), однако на деле может

оказаться так, что более дешёвый товар вполне не уступает по своим характеристикам более дорогостоящему аналогу.

Во-вторых, покупательская корзина меняется от материальных благ в сторону нематериальных: в современное время потребители больше тратятся на образование, пользование Интернетом и результатами интеллектуальной деятельности (в частности, раньше для просмотра фильма было необходимо покупать кассету или CD-диск, сейчас же фильмы можно смотреть дистанционно в сети Интернет путём скачивания или в режиме онлайн-просмотра на различных Интернет-сервисах (платформах) типа «Netflix», что особенно ярко показал период пандемии; также в качестве дополнительного примера можно привести сокращение количества затрат на транспорт ввиду возможности проводить различного рода коммуникации в режиме онлайн посредством мессенджеров и специальных платформ типа «MS Teams», «Zoom» и тому подобных), к тому же стоит отметить возрастающую роль интеллектуального труда на рынке и спрос на результаты его деятельности, в особенности люди всё чаще тратят деньги на пользование результатами авторских прав (фильмы, игры, музыка и т.д.).

В-третьих, очень важную роль при выборе приобретаемого блага играет реклама и PR продукта, в связи с чем современный покупатель может быть склонен стремиться приобретать брендовые вещи (товары известных марок), а ввиду быстро развивающегося технического прогресса и усиления влияния информационной среды на выбор потребителей, последние порой руководствуются при покупках наличествующим трендом, то есть популярностью данного товара или услуги в медиaprостранстве, чтобы ему условно соответствовать, поэтому мы можем наблюдать такую ситуацию, когда индивиды покупают в кредит дорогие товары, ценность которых во многом завышена общественными воззрениями (данное явление характерно для дорогостоящих смартфонов – Айфонов, которые потребитель склонен периодически заменять на новейшие модели при функционировании более ранних, в том числе ввиду соответствующего социального признания, тренда), а сами такие товары носят краткосрочный характер до апробации и осознания их реальной ценности покупателями (показателен пример такой платформы как «Clubhouse», потребность в которой во многом была обусловлена соответствующей рекламой, популярностью в медиасреде, новинкой, однако вскоре после массового прилива пользователей популярность данной платформы начала резко падать).

В-четвёртых, стоит добавить, что ввиду резко увеличившегося дохода среднестатистического современного потребителя и уровня его жизни по сравнению с репрезентантом общества индустриального периода прошлого века, возрастает общественная ценность приобретаемой вещи, то есть корзина потребителя наполняется более теми благами, которые служат не столько для выживания, сколько для повышения комфорта человека, насыщения его потребности в информации и социальном соответствии, признании (иначе говоря, удовлетворение верхних ступеней пирамиды потребностей по Маслоу), в связи с чем возрастает влияние медиaprостранства и окружения индивида на

оценку полезности того или иного товара или услуги и потребитель не в состоянии сделать рациональный выбор в необходимости данного потребления.

3. Основные угрозы рациональности поведения современного покупателя

Основными факторами, обеспечивающими иррациональность поведения потребителя в современных экономических условиях, являются:

Во-первых, увеличение ассортимента товаров и услуг, усложнение их качественных характеристик, в связи с чем потребитель вынужден тратить больше времени на изучение и сопоставление соответствующих товаров и услуг друг с другом, а также нередко характеристики технически сложного товара требуют наличия у потребителя соответствующей минимальной квалификации для их освоения, которой они зачастую не обладают (например, при работе со сложными финансовыми инструментами весьма затруднительно предугадать исход данных инвестиций, а при покупке ноутбуков тяжело сравнить их технические показатели друг с другом, в связи с чем, потребитель вынужден либо тратить очень много времени на соответствующее изучение данной информации, либо же воспользоваться сторонней рекомендацией соответствующего авторитета – стоит отметить, что компетентность данных «авторитетов» может стоять под большим вопросом, в связи с чем потребитель зачастую делает нерациональный выбор, основанный на условно-рациональном поведении, а именно следовании рекомендации данного «специалиста», который ложно воспринимается таковым, вопреки профессиональной рекомендации дипломированного специалиста в данной области, что активно выясняется на примере юридических консультаций, когда имеет место такая ситуация, при которой профессиональный юрист вынужден сталкиваться с недовольством клиента, основанном на его недоверии к качеству оказанной данной юридической услуги в связи с наличием ранее отличающейся рекомендации стороннего лица, не являющегося квалифицированным специалистом в области права, которая может не соответствовать действительности; либо сделать свой выбор, руководствуясь вкусовыми предпочтениями, рекламой, волей случая.

Во-вторых, весьма легкомысленное отношение к полезности потребляемых благ в связи с достаточной минимальной обеспеченностью материальными благами для выживания: по причине высокой доступности и темпов потребления информации и межличностной коммуникации, уникальность вещи довольно быстро устаревает, что обуславливает падение её общественной значимости, престижности обладания ею, а поскольку как потребитель в современном мире лучше обеспечен минимальным набором материальных благ для выживания, чем в предшествующие исторические периоды, то он склонен более легкомысленно подходить к оценке предлагаемого товара или услуги, то есть куда большее значение будет приобретать не фактическая стоимость вещи в виде её насыщения базовых потребностей для выживания индивида и обеспечения уровня приемлемого комфорта от её использования (соотношения «стоимость/необходимость»), сколько её уникальность, обладание теми или иными индивидуальными

свойствами, характеристиками, социальный престиж данной вещи, в связи с чем скорая эмоциональная реакция заставляет потребителя совершать нерациональный выбор.

В-третьих, активное продвижение товара (т.н. «агрессивная реклама») и появление новых видов мошенничества, основанного в подавляющем большинстве случаев на элементарном незнании индивидами своих прав и базовых принципов осуществления гражданских правоотношений, что способствует совершению потребителем нерациональных действий (например, насущная история с «чайными коммерсантами» на Невском проспекте: молодые люди увлекают путём настойчивых убеждений и намеренным введением в заблуждение прохожих в подвальное помещение под предлогом бесплатной дегустации чайной продукции, где впоследствии путём оказания психологического давления вынуждают введённых в заблуждение прохожих приобрести за большую сумму чайную продукцию, реальная стоимость которой не соответствует заявленной, притом фактически прохожий может не хотеть приобретать данный товар, однако ему неудобно отказать продавцу и противостоять весьма серьёзному психологическому давлению со стороны коммерсантов, в связи с чем, он соглашается отдать деньги, а впоследствии об этом жалеет; аналогичная история с аниматорами в костюмах мультипликационных или исторических персонажей, которые подходят к прохожему и, не сообщив о порядке оказания услуг и их возмездном характере, вынуждают сфотографироваться, впоследствии требуя оплаты данной услуги и пользуясь тем, что многим людям тяжело морально противостоять психологическому давлению со стороны, поэтому они подчиняются данному требованию и платят деньги за неправомерно оказанную услугу).

4. Существующие способы правовой защиты потребителей

Современное российское законодательство предусматривает несколько методов защиты прав потребителей в условиях постиндустриального экономического перехода, которое, в основном, базируется на нормах, предусмотренных Законом РФ от 07.02.1992 года №2300-1 «О защите прав потребителей», некоторые из которых кратко будут обозначены в рамках данной статьи.

К таким нормам, в частности, относятся:

1) обязанность продавца своевременно предоставлять покупателю правдивую информацию о товарах и оказываемых услугах (понятие достоверности информации содержится в ст. 5 Федерального закона от 13.03.2006 года №38-ФЗ «О рекламе»), включая наименование товара в соответствии с установленными государственными стандартами, обеспечивающими достоверное определение соответствующего товара, сведения об основных потребительских свойствах товара (работы, услуги), стоимость данного товара (услуги), гарантийный срок (при наличии), срок службы (годности) данного товара, адрес местонахождения продавца (для предъявления претензии в случае нарушения прав потребителя или осуществления возврата или обмена товара) и иную информацию (ст. 10), при

этом стоит отметить, что данная информация должна доводиться до потребителя в наглядной и доступной для её интерпретации форме (п. 2 ст. 8)

2) ответственность продавца за ненадлежащую информацию о товаре (работе, услуге) и нарушение прав потребителей в виде возмещения причинённых неправомерными действиями продавца или проданным некачественным товаров (оказанной работой, услугой) убытков покупателя, возможность в установленных Законом случаях возврата, обмена или уменьшения стоимости товара (ст. 12-15)

3) особые условия возврата и обмена технически сложных товаров, содержащихся в перечне, утверждённом Постановлением Правительства РФ от 10.11.2011 №924 «Об утверждении перечня технически сложных товаров» (абз. 8 ч. 1 ст.18)

4) обязанность продавца по обеспечению возможности ремонта и технического обслуживания товара (ст. 6)

5) возможность признания сделки недействительной, если её условия ставят потребителя в заведомо невыгодное положение и ущемляют его права (ст.16)

6) возможность установления срока гарантийного обслуживания (ст. 19).

Обозначенные выше базовые положения Закона РФ «О защите прав потребителей» демонстрируют наличие в российском законодательстве правовых гарантий защиты покупателей в современных экономических условиях.

Также стоит отметить, что российский законодатель стремится оградить потребителей от принятия на себя непосильных обязательств и осуществления нерациональных трат, что проявляется, например:

1) в установлении запрета на осуществлении финансовых операций со сложными финансовыми инструментами неквалифицированными инвесторами, запрета на совершение сделок с повышенной степенью риска в отношении определённых видов ценных бумаг для лиц, не обладающих соответствующей квалификацией, подтверждённой путём прохождения соответствующего тестирования (ч. 1 ст. 3.1 Федерального закона от 22.04.1996 года №39-ФЗ «О рынке ценных бумаг»);

2) в постепенном повышении требований, предъявляемых к заёмщику при оформлении договора потребительского кредита.

Дополнительные гарантии защиты прав потребителей в виде санкций к нарушителям в случае совершения недобросовестными лицами общественно опасных (преступных) деяний установлены уголовным законодательством:

- Мошенничество (ст. 159, 159.1-159.6 УК РФ)
- Незаконное предпринимательство (ст. 171, 171.1-171.5 УК РФ)
- Незаконная банковская деятельность (ст. 172, 172.1-172.3 УК РФ)
- Принуждение к совершению сделки или отказу от неё (ст. 179 УК РФ)
- Незаконное использование средств индивидуализации товаров (работ, услуг; ст. 180 УК РФ)
- Нарушение правил изготовления и использования государственных пробирных клейм (ст. 181 УК РФ)

- Злоупотребления при эмиссии ценных бумаг (ст. 185, 185.1-185.6 УК РФ)

- Изготовление, хранение, перевозка или сбыт поддельных денег или ценных бумаг (ст. 186 УК РФ).

Заключение

Таким образом, в данной статье были кратко рассмотрены основные аспекты изменения поведения потребителя в условиях перехода от индустриальной экономики к постиндустриальной, были названы основные возникающие угрозы иррациональности при потреблении экономических благ и обозначены основные гарантии правовой защиты граждан, однако стоит отметить, что современное российское законодательство отчасти находится только на начальной стадии внедрения в действие нормативно-правовой базы регулирования сферы защиты прав потребителей, что связано, вероятно, с низким уровнем правовой грамотности населения, скептическим отношением к существующим институциональным способам правовой защиты и ресурсам, распространяющим финансовую и правовую грамотность среди граждан, что, как видно, толкает законодателя к постепенному восполнению законодательных пробелов и ужесточению правового регулирования в сфере обеспеченности правовой защиты потребителя.

Список литературы:

1. Банк России повышает макропруденциальные требования по необеспеченным потребительским кредитам с высокими значениями ПСК и ПДН // Банк России. – 2021. [Электронный ресурс] URL: https://www.cbr.ru/press/pr/?file=30072021_171200PR2021-07-30T17_06_44.htm.
2. Лысова Е.А. Поведение потребителей: содержание понятия, социально-экономическая сущность // Вестник ВГУ. Серия: Экономика и управление. – 2019. – № 4. – С. 21-27.
3. Переводами через СБП пользуются 7,7% клиентов «Сбербанк Онлайн» // Коммерсант. – 2021. [Электронный ресурс] URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4692655>.
4. «Прошла эйфория»: как всего за месяц угас ажиотаж вокруг Clubhouse и что ждет соцсеть в будущем// Forbes. – 2021. [Электронный ресурс] URL: <https://www.forbes.ru/karera-i-svoy-biznes/423739-proshla-eyforiya-kak-vsego-za-mesyac-ugas-azhiotazh-vokrug-clubhouse-i>.
5. Социально-культурная сфера: сущность, структура, тенденции развития/Под ред. Ф.Ф. Рыбакова, В.Ю. Пашкуса. – СПб.: ОЦЭиМ, 2009. – 150 с.
6. Чай с привкусом агрессии: После массовой драки в центре Петербурга навязчивых промоутеров обучили манерам // Комсомольская правда. – 2019. [Электронный ресурс] URL: <https://www.spb.kp.ru/daily/26990/4051418/>.
7. Preferences of Central European Consumers in Circular Economy / J.Olah, A.Tiron Tudor, V.Pashkus, G.Alpatov // Ekonomicko-Manažérské Spektrum. – 2021. – Vol. 15, Iss. 2. – P. 99-110.

*М.Е. Макаров (магистрант 1 курса,
Института экономики и управления РГПУ им. А.И. Герцена,
Россия, Санкт-Петербург)
Научный руководитель: Т.В. Яковлева, к.э.н., доцент,
Зав. каф. отраслевой экономики и финансов РГПУ им А.И. Герцена*

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО ПОВЕДЕНИЯ ГРАЖДАН В РЕАЛИЯХ 2022 ГОДА

Аннотация. Новые политико-экономические реалии 2022 года открыли возможность анализа современного финансового поведения граждан РФ. Статья посвящена актуальным на текущий момент проблемам принятия финансовых решений населением. Рассмотрены тенденции инвестиционной активности, особенности платежного поведения, использования кредитных продуктов, поведения граждан в отношении средств и сбережений, хранящихся на банковских счетах. Проведен анализ факторов, влияющих на финансовое поведение.

Ключевые слова: финансовое поведение, инвестиционная активность, платежное поведение, проблемы экономики, 2022 год.

С февраля 2022 года произошли существенные изменения экономической и политической ситуации не только в России, но и в других странах мира. Это привело к ограничению внешнеторговых отношений, усложнению механизмов реализации экспортно-импортных операций, осуществления денежных транзакций за пределами национальной платежной системы, сбоям логистики товарных компаний-участников. Оказались подвержены негативному воздействию производство, товарооборот, финансовая сфера [1]. В связи с этим, экономика РФ, как и экономики других стран, понесла ущерб, сформировались новые финансово-экономические реалии, повлиявшие на финансовое поведение граждан страны.

Рассмотрим подробно ключевые факторы, в большей степени оказавшие, как положительное, так и отрицательное влияние на реакцию физических лиц и их действия в финансовой сфере:

- падение курса рубля;
- рост инфляции;
- уход с Российского рынка некоторых зарубежных компаний, как следствие дефицит импорта, повышение цен на импортные товары, повышение цен на товары-аналоги;
- перемены в возможностях инвестиций в ценные бумаги и другие активы;
- повышение ключевой ставки ЦБ до уровня 20%
- изменение коммерческими банками ставок по кредитам и депозитам (рублёвым и валютным);
- обесценивание долгов за счёт роста инфляции;
- введение ограничений на валютные операции;

- отключение некоторых банков от системы SWIFT и, как следствие, затруднения с переводами за рубеж, использованием платежных инструментов VISA и Mastercard за рамками национальной системы;

- спекулятивные действия некоторых участников внутреннего рынка.

С целью описать паттерны финансового поведения граждан, среди лиц трудоспособного возраста, работающих по трудовому контракту и в качестве самозанятых, автором статьи был проведен опрос. На основе ответов респондентов, удалось выделить три поведенческих паттерна: рациональный, пассивный, нерациональный, где под рациональным подразумевается предусмотрительное распоряжение средствами, под пассивным подразумевается отсутствие ярко выраженной реакцией на складывающиеся условия, под нерациональным подразумевается распоряжение средствами основанное на собственных, не подкрепленных знаниями или опытом убеждениях и под влиянием массовых реакций (заразных психических состояний).

Названные паттерны были выделены на основе ответов респондентов на вопросы о их действиях со средствами, находящимися на банковских счетах, вкладах и депозитах, об их инвестиционной активности, решениям по долговым отношениям, об общем покупательском поведении. Помимо этого, каждый респондент указывал уровень своего дохода, наличие лиц на попечении, а также, проживает ли он на момент опроса на территории РФ. В качестве среднего уровня дохода была взята ежемесячная зарплата в приблизительно 50 тысяч рублей. Уровни выше или ниже среднего определялись разницей в 20 тысяч рублей. По уровню дохода респонденты представлены в соотношении 33,3% (ниже среднего), 31,2% (средний), 35,4% (выше среднего). В опросе согласились принять участие 50 человек. Далее будут приведены проанализированные и систематизированные результаты опроса. Важно отметить, что для разных аспектов группы по паттернам поведения выделялись обособленно. Так, один респондент может демонстрировать рациональное поведение в одном аспекте и пассивное в другом. Однако, подавляющее большинство во всех аспектах демонстрировало один паттерн поведения.

Действия респондентов по отношению к средствам на банковский счетах, вкладах и депозитах:

- рациональные (20/50) – респонденты не обналачивали средства, уже имели, или открыли дополнительные вклады или депозиты, в том числе валютные, в надежных банках. Группа представлена лицами с высоким и средним уровнем дохода;

- пассивные (25/50) – респонденты не предпринимали никаких действий со средствами на счетах в банках вне зависимости от наличия или отсутствия рублевых и валютных депозитов, вкладов. В редких случаях респонденты обналачивали валюту. Группа представлена лицами низкого и среднего уровня доходов;

- нерациональные (5/50) – респонденты обналачивали часть средств или все средства, не открывали дополнительных счетов, вкладов, депозитов. В

некоторых случаях все средства переводились в валюту и также оставались вне банковских счетов.

Инвестиционная деятельность была описана респондентами следующим образом:

- рациональные (10/50) – уже имели портфели акций и другие активы, продолжили, по возможности, ими управлять, вложили деньги в активы отечественных устойчивых компаний, либо не стали осуществлять инвестиционную деятельность в силу отсутствия знаний или опыта. Группа представлена респондентами с высоким уровнем дохода;

- пассивные (40/50) – не осуществляли и не начинали осуществлять инвестиционную активность. Группа представлена респондентами с низким и средним уровнями дохода;

- нерациональные – респондентов, которых можно было бы отнести к этой группе в контексте инвестиционной активности, найдено не было.

В аспекте долговых отношений, респонденты в своем большинстве сообщили о том, что не испытывают никаких проблем с погашением кредитов или ипотек и не предпринимали никаких действий в их отношении, воздержавшись от досрочных погашений и начала новых долговых отношений. Один респондент сообщил, что ожидает того, что ипотека «погасит сама себя в связи с инфляцией». Также, один из респондентов сообщил, что в связи со сложившейся ситуацией не стал тратить кредитные средства на открытия бизнеса на который он их занимал.

Ответы респондентов на вопрос о том, как изменилось их покупательское поведение, позволили также выделить три группы по модели поведения:

- рациональное (30/50) – респонденты купили заранее необходимые для себя товары, которые в ближайшее время станут (уже стали) дефицитными или значительно вырастут (выросли) в цене, среди этих товаров можно выделить импортные медицинские товары, импортное сырье, косметические средства, продукты питания для домашних животных, некоторые любимые пищевые продукты. Респонденты из этой группы воздержались от покупки электронных устройств. Некоторые респонденты отметили, что стали тратить меньше средств на повседневной основе. Группа представлена лицами всех уровней дохода;

- пассивное (15/50) – респонденты не изменили своего покупательского поведения или, в некоторых случаях, стали тратить меньше средств на повседневной основе. Группа представлена лицами со средним и низким уровнями дохода;

- нерациональное (5/50) – респонденты стали тратить больше средств в связи с закупкой продуктов первой необходимости, производимых на территории РФ, среди таких продуктов можно выделить зерно, консервы, туалетную бумагу, электронные устройства. Группа представлена лицами с низким и средним уровнями дохода.

На основе проведенного опроса можно сделать заключение: группы нерационального поведения в каждой сфере финансовой деятельности, где разделение на группы представляется возможным, представлены зачастую

лицами с низким, а иногда средним уровнем дохода. При этом, количество респондентов, попавших в группы нерационального поведения, достаточно низкое. Это обосновано тем, что респонденты привлекались в своем большинстве из профильных сообществ в сети интернет и уже обладали некоторыми знаниями в сфере финансов. В то время как пассивная и рациональная модели поведения не оказывают существенного негативного воздействия на стабильность экономической системы, нерациональное поведение наоборот вредит. В качестве основных последствий нерациональных действий можно выделить такое явление как «инфляционная спираль» и лишение субъектов экономических отношений средств к деятельности и развитию.

Помимо базового фактора, вызывающего нерациональное финансовое поведение – незнания или непонимания основных принципов финансовой грамотности, необходимо описать такое психологическое явление как «когнитивные искажения» и социальный феномен, именуемый «моральная паника».

Когнитивное искажение – психологический термин, используемый для обозначения отклонений в поведении, восприятии и мышлении, основанных на личных убеждениях и стереотипах лица, к которому он применяется [9]. Причины для таких искажений могут быть как моральными и эмоциональными, так и социальными [10]. В нашем случае, важнейшую, на взгляд автора, роль играют эмоциональные и социальные факторы – люди склонны создавать свою собственную «субъективную социальную реальность», зависимую от их восприятия [10]. Важной причиной при возникновении когнитивных искажений является неточность суждений и нелогичная интерпретация происходящего (в нашем случае – нелогичная и неграмотная интерпретация экономической обстановки в стране) [9].

В контексте данной статьи, причинами этого явления будет разумно назвать социальное влияние и эмоциональные причины. Невозможность здраво оценить ситуацию и последствия определенных действий, граждане, под влиянием эмоций, усиленных моральной паникой, чтобы чувствовать себя спокойнее, прибегают к покупке продуктов первой необходимости, не зная, что эти продукты производятся в России, из-за резкого увеличения спроса и уменьшения предложения, начинает закручиваться инфляционная спираль, усиливающая инфляционные ожидания, а следовательно, и моральную панику. Аналогичным образом с банковских счетов выводятся денежные средства, лишая банки финансов, нанося ущерб экономике страны. Более того, лица, решившие вывести все деньги со своих счетов в банках, сами того не понимая, наносят ущерб самим себе, теряя выгоду от удержания денег на вкладах и депозитах.

Моральная паника – это социальный феномен сродни когнитивным искажениям [2]. Распространение в обществе массовой истерии в отношении тенденций развития общества или чего-либо ещё, якобы несущего угрозу, является моральной паникой [2]. Явным признаком моральной паники является

непропорциональная реакция на потенциальную угрозу, распространение беспокойства и страха, которые мы можем наблюдать прямо сейчас [3].

Основной причиной распространения названных явлений автор статьи считает системы массовой информации. В научной литературе отражены результаты соответствующих исследований когнитивных искажений и моральной паники [8]. Популярность СМИ, стремление журналистов к охвату наибольшей аудитории диктует условия публикации материалов – чем более вызывающее название, чем более резонансная новость, тем выгоднее это её авторам, при этом, ни для кого не секрет, что реальность в СМИ авторы статей любят корректировать на более удобную для их целей. Вклад в моральную панику вносят популярные среди широкой аудитории «инфлюенсеры», чье мнение зачастую формируется не на основе каких-либо научных или практических знаний, а на почве собственной неосведомленности. Нельзя отрицать факта, что не все популярные личности в интернете не осведомлены в вопросах экономики и финансов, однако соотношение осведомленных и неосведомленных лиц настолько непропорционально, что вклад действительно знающих людей представляется незначительным.

Для поддержки граждан в сложившейся ситуации, государство и коммерческие банки принимают комплекс мер, среди которых:

1. Стабилизация и поддержка рынка труда: воспользоваться услугами центров занятости теперь смогут не только безработные граждане, но и те, кто находится под риском увольнения, переведен работодателем на неполный рабочий день или отправлен в неоплачиваемый отпуск [6].

2. Возможность кредитных каникул для граждан в 2022 году, даже если они использовали ее во время пандемии [6].

3. Снижение налоговой нагрузки в некоторых сферах [7].

4. Субсидии для работодателей за трудоустройство молодых работников [1].

5. Упрощение механизма социального контракта [6].

Исходя из вышеизложенного, проблема финансового поведения граждан в сложившихся реалиях существует в двух парадигмах: в психологической и в экономической – граждане уязвимы к психическому влиянию, склонны поддаваться панике и другим «заразным» психическим состояниям. В дополнение к этому, граждане зачастую не располагают достаточными знаниями о принципах работы с финансами, в связи с чем, совершают ошибочные действия с личными финансами, которые могут приводить к неблагоприятным последствиям, как для граждан, так и для экономики. При этом эффективность мер по смягчению ситуации и поддержки граждан понижена за счет недостаточной осведомленности уязвимых к нерациональному поведению групп населения.

Список литературы:

1. Вестник Центрального Банка России - журнал ЦБ, информация о современной экономике <https://cbr.ru/Queries/XsltBlock/File/131643/-1/2349>

2. Ефанов А. А. Моральные паники как фактор социальных изменений: дис. канд. социол. наук: 22.00.04 / А. А. Ефанов. Саранск, 2016;
3. Канеман Д., Словик П., Тверски А. Принятие решений в неопределенности: Правила и предубеждения. — Харьков: Гуманитарный центр, 2005;
4. Новостное издание - статья о мерах ЦБ в отношении покупки валют: <https://frankrg.com/62533#:~:text=%D0%92%20%D0%BD%D0%BE%D1%87%D1%8C%20%D1%81%208%20%D0%BD%D0%B0,%D0%B8%20%D1%82%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D0%BA%D0%BE%20%D1%81%D0%BE%20%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%80%D1%8B%D1%85%20%D0%B2%D0%BA%D0%BB%D0%B0%D0%B4%D0%BE%D0%B2.>
5. Новостное издание - рекомендации к обращению с личными финансами, о мерах ЦБ в сложившейся ситуации: <https://www.mk.ru/economics/2022/03/02/ekonomist-maslennikov-posovetoval-gde-seychas-luchshe-derzhat-dengi.html>
6. Сайт Центрального Банка России - меры поддержки граждан и бизнеса: https://cbr.ru/press/pr/?file=25022022_160000SUP_MEAS25022022_155231.htm
7. Сайт Государственной Думы - о поддержке граждан в сложившейся ситуации <http://duma.gov.ru/news/53639/>
8. Сычѳв А. А. Моральная паника как форма существования скандала в современном мире / Дмитриев А. В., Сычѳв А. А. Скандал: социофилософские очерки. — М.: ЦСПиМ, 2014.
9. Bless, H., Fiedler, K., & Strack, F. Social cognition: How individuals construct social reality (англ.). — Hove and New York: Psychology Press, 2004;
10. Fine, Cordelia. A Mind of its Own: How your brain distorts and deceives Cambridge, UK: Icon Books, 2006

*М.С. Солодухин (бакалавр 1 курса,
факультета политологии СПбГУ, Россия, Санкт-Петербург)*

СВЯЗЬ МЕЖДУ ПРОГРАММАМИ СОЦИАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ВНУТРЕННИМИ СБЕРЕЖЕНИЯМИ: НА ПРИМЕРЕ СОВРЕМЕННЫХ США

Аннотация. В статье рассматривается предполагаемая связь между действием программ социального обеспечения и внутренними сбережениями на примере современной системы социального обеспечения в США, то есть после принятия поправок о социальном обеспечении в 1983 году. В результате проведения исследования установлено, что программы социального обеспечения, инициированные федеральным правительством, отрицательно влияют на валовые внутренние накопления в США. Также даѳтся краткое обоснование данного тезиса.

Ключевые слова: США, социальное обеспечение, валовые внутренние накопления.

Для проведения исследования в качестве предмета исследования была выбрана система социального обеспечения в США после принятия поправок о социальном обеспечении 1983 года, поскольку именно данные поправки сформировали ту систему социального обеспечения в США, которая существует сейчас. Прежде чем приступить к основной части исследования следует рассказать о реформе социального обеспечения 1983 года: в каком

историческом контексте она была осуществлена и почему именно она является отправной точкой для исследования.

Начнём с того, что в 1970-х годах были приняты многочисленные меры по увеличению пособий, которые привели программу к финансовому кризису, сначала в 1977 году, а затем снова в начале 1980-х годов. Администрация Рейгана предложила отменить некоторые из этих повышений пособий, однако, несмотря на признаваемую потребность в некоторых финансовых поправках, в Конгрессе к этому отнеслись отрицательно как демократы, так и республиканцы. Сенат, контролируемый республиканцами, 96 голосами против 0 осудил изменения в пособиях, которые предложила администрация президента Рейгана [2, с. 8]. В результате в 1981 году была назначена комиссия во главе с Аланом Гринспеном [2, с. 7]. Комиссия состояла из пятнадцати членов: пятеро – назначены Рейганом, пятеро – спикером Палаты Представителей демократом Типом О’Нилом, пятеро – лидером сенатского большинства республиканцем Говардом Бейкером [2, с. 8]. В результате работы комиссии была разработана реформа социального обеспечения 1983 года. Основная её суть, по нашему мнению, заключалась в следующем:

1. Ставки налога на социальное обеспечение (включая ставки налога на больничное страхование) для работодателей и работников увеличивались до 7,0 % в 1984 году, 7,05 % в 1985 году, 7,15 % в 1986-87 годах, 7,51 % в 1988-89 годах и 7,65 % в 1990 году и в последующие годы в период между 1984 и 1990-м годами.

2. Повышался возраст права на получение неснижаемой пенсии в два этапа до 67 лет к 2027 году. Первой группой, на которую повлияло постепенное повышение, были работники, родившиеся в 1938 году. Пособия по-прежнему были доступны в возрасте 62 лет, но с сокращением от изначального размера.

3. Повышение налоговых ставок на доход от самозанятости, равных совокупным ставкам наемных работников и работодателей.

4. Деятельность четырех целевых фондов социального обеспечения отражалась как отдельная функция в федеральном бюджете на 1985-1992 финансовый год, и исключает деятельность целевых фондов OASDI и HI из единого бюджета, начиная с 1993 финансового года.

5. Социальное обеспечение при определенных условиях, указанных в источнике (основное условие – если валовой доход человека больше 25000 долларов, супружеской пары – больше 32000 долларов), облагается налогом, доходы от налогообложения идут на финансирование фондов социального обеспечения.

6. Повышение ставок пособий по программе SSI (Supplemental Security Income) с июля 1983 года на 20 долларов на человека и на 30 долларов на супружескую пару [7].

Данная реформа несколько отсрочила кризис системы социального обеспечения в США, однако полностью не устранила риск его возникновения. Согласно отчёту Администрации социального обеспечения США 2021 года, Целевой фонд страхования по старости и в связи с потерей кормильца (OASI) сможет своевременно выплачивать пособия только до 2033 года. К тому

времени текущих налоговых поступлений хватит лишь для выплаты 76% запланированных пособий. Целевой фонд страхования по нетрудоспособности (DI) сможет выплачивать пособия своевременно лишь до 2057 года. Доверительный фонд больничного страхования (HI) – часть A Medicare – сможет планомерно оплачивать медицинские услуги только до 2026 года. Прогнозируемая дата истощения запасов объединенных фондов OASI и DI – 2034 год, что также на год раньше, чем в прошлогоднем отчете [1].

Прежде чем раскрыть тему связи между социальным обеспечением и валовыми внутренними накоплениями, следует вообще рассмотреть современное состояние системы социального обеспечения в США. В общем же в Соединённых Штатах программы социального обеспечения можно поделить на следующие категории.

1. Old age. Социальные программы для пожилых людей. (Old age retired workers, old age spouses, old age children, Supplemental Security Income – SSI – for old age и т.д.)

2. Survivors. Пособия в связи с потерей кормильца. (Survivor insurance widowed parents, survivor insurance widows, survivor insurance children, lump sum death benefit и т.д.)

3. Incapacity-related benefits (Disability, Occupational injury and disease, sickness). Социальные программы для людей с инвалидностью, производственными травмами и болезнями. (Disabled workers, disability spouses, disability children, sick leave for government employees и т.д.)

4. Health. Программы медицинского страхования.

5. Family. Социальные программы для семей. (Temporary Assistance for Needy Families - TANF, social service block grant – SSBG, child care and development block grant – CCDBG, special support food programmes for women – WIC, infants and children и т.д.)

6. Active labour market programmes. Социальные программы на рынке труда.

7. Unemployment. Социальные программы для безработных.

8. Housing. Жилищные социальные программы.

9. Остальные социальные программы (Продовольственные талоны, EITC, low income housing energy assistance programme и т. д.) [6, с. 3-6].

По данным Алана Гринспена и Адриана Вулдриджа, изложенным в их работе «Капитализм в Америке», 55% американских домохозяйств получают денежную или эквивалентную натуральную помощь хотя бы по одной крупной федеральной социальной программе. Причём наибольшее число получателей социального пособия американцев живёт в семьях, возглавляемых матерями-одиночками (80%) [3, с. 455]. По данным ОЭСР, в 2019 году государственные социальные расходы США составили примерно 18,7% ВВП. Для сравнения, ещё в 1980 году они составляли 12,9% [5]. Чистые общие же социальные расходы (как частные – обязательные и добровольные, так и государственные) в 2019 году в США были равны 29,6% ВВП [5].

Алан Гринспен и Адриан Вулдридж нашли корреляцию между федеральными пособиями и внутренними сбережениями. В своей работе они

замечают следующее: «Постепенный рост пособий в процентах от ВВП соответствует зеркальному снижению среднего объёма валовых внутренних сбережений в процентах от ВВП. Это означает, что выплаты не просто вытесняют внутренние сбережения, но и делают это почти в эквивалентных объёмах – доллар на доллар» [3, с. 458]. Данные слова проиллюстрированы графиком, взятым из работы Гринспена и Вулдриджа (см. рисунок 1). «Подавляющее большинство статистических данных свидетельствует о тревожной тенденции: значительная доля роста затрат на социальные пособия финансируется правительством за счёт налогов, что вытесняло частные сбережения, за счёт которых в ином случае можно было бы финансировать внутренние капиталовложения и рост производительности» [3, с. 458].

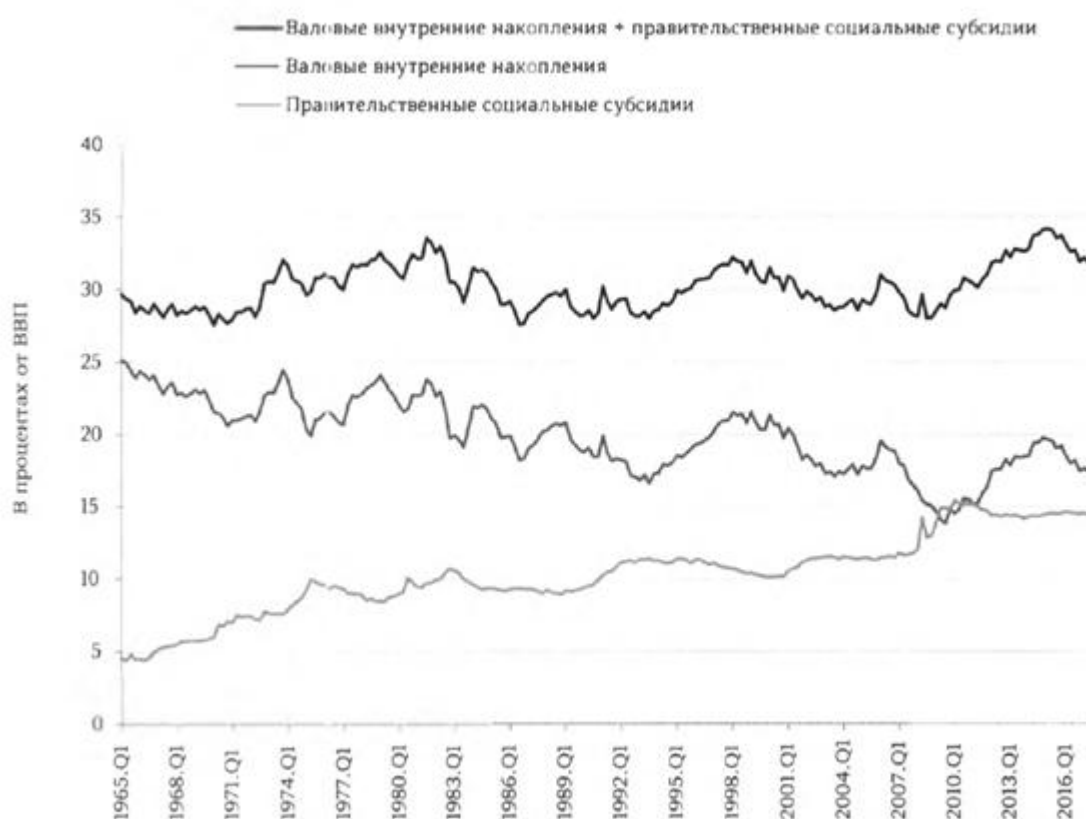


Рисунок 1 – Валовые внутренние накопления и правительственные социальные субсидии
(отмечены поквартально; I квартал 1965 г. – IV квартал 2016 г.) [3, с.459].

Список литературы:

1. A summary of the 2021 annual reports / Social Security and Medicare Boards of Trustees – [Электронный ресурс] – <https://www.ssa.gov/oact/TRSUM/index.html>
2. Vlahous Ch. P. The 1983 Social Security Reforms: Real and Misremembered Lessons for Today's Leaders // The Hudson Institute. – [Электронный ресурс]. – https://www.hudson.org/content/researchattachments/attachment/705/1983_social_security_reforms.pdf
3. Капитализм в Америке: История / Алан Гринспен, Адриан Вулдридж; Пер. с англ. – М.: Альпина Паблицер, 2020 – 560 с.: ил.

4. Koltsova A., Starobinskaya N. Sustainable Economic Development – Regional Imbalances // Proceedings of the Second Conference on Sustainable Development: Industrial Future of Territories (IFT 2021). Сер. "Advances in Economics, Business and Management Research" Ed. by Yakov Silin. – Dordrecht: Atlantis Press, 2021. – Pp. 157-162.
5. Social Expenditure – Aggregated data. [Электронный ресурс]. URL: https://stats.oecd.org/Index.aspx?datasetcode=SOCX_AGG
6. SOCX country notes and metadata. United States. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.oecd.org/social/expenditure.htm>
7. SUMMARY of P.L. 98-21 (HR.1900) Social Security Amendments of 1983 – Signed on April 20, 1983. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.ssa.gov/history/1983amend.html>

*Гао Юань (магистрант 1 курса, Институт экономики и управления
РГПУ им. А.И. Герцена, Россия, Санкт-Петербург)
Научный руководитель: Н.А. Паикус, д.э.н., профессор каф. отраслевой
экономики и финансов РГПУ им. А.И. Герцена)*

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ КИТАЯ

Аннотация. В статье рассмотрены основные направления развития и тенденции банковской системы Китая в условиях экономического спада. В работе исследуются основные интернет-инструменты, применяемые современными банками для улучшения обслуживания клиентов и построения с ними эффективной системы взаимодействия.

Ключевые слова: банк будущего; экономический спад; алгоритм; клиентская база; Интернет-мышление; дифференцированное обслуживание; малые и средние предприятия

Глобальная вспышка новой коронавирусной эпидемии, экономический спад и другие факторы привели к замедлению темпов роста банков Китая и усилению отраслевой дифференциации, а качественное развитие банковской системы сталкивается с огромными проблемами и давлением.

Сильное влияние на банковскую систему оказало изменение требований к сервисным механизмам, реализуемым банками. Действительно, клиентская база банков претерпела глубокие изменения, аудитория помолодела, поведение банков стало интернет-ориентированным, стиль взаимодействия с банками существенно разнообразился, акцент стали делать на интерактивность. Следовательно, в современных условиях первоначальная бизнес-модель и бизнес-модель финансовых учреждений должны быть реформированы. В деятельность банков прочно вошли инновации и обновление продуктов, услуг и сервисных предложений.

Реформа 1: Преобразование офлайн-сервисов

1. Объем транзакций традиционных банковских отделений сокращается.

Арендная плата и стоимость рабочей силы выросли, что привело к продолжающемуся снижению рентабельности инвестиций в физические офисы банков.

В будущем будет расширяться комплекс банковских предложений. Банки будут простираť свое влияние на смежные сферы деятельности, включая

продажу товаров и оказание небанковских услуг. [8] Оформление и приобретение банковских услуг будет легким и интеллектуальным.

Функции филиала перейдут от базовых транзакционных функций к профессионализации и интеграции финансовых услуг с упором на преобразование и обслуживание состоятельных и корпоративных клиентов, а также на решение тех задач, с которыми клиенты не способны разобратся иными способами.

Доля кассиров, оказывающих базовые услуги, уменьшилась, а доля менеджеров по комплексному управлению активами – увеличилась.

2. Необходимо использовать интеллектуальный онлайн-анализ данных, предоставляемый в фоновом режиме, реализовывать новые маркетинговые инструменты.

Персонал филиала должен активно применять маркетинговые инструменты для взаимодействия с клиентами, реализовывать проникновение нефинансовых сервисов и расширение клиентской базы за пределы физических офисов внутри региона, а также предоставлять комплексные услуги, связывающие финансовые и нефинансовые инструменты и сервисы.

В настоящее время увеличился спрос на специалистов по банковскому маркетингу, таких как наземных толкателей. Такие сотрудники должны быть в состоянии выдержать трудности и понимать клиента, его потребности и обладать навыками эффективных продаж [9].

Реформа 2: Отрегулировать механизм внутренней оценки и улучшить механизм сотрудничества и распределения прибыли различных отделов.

В действующем банке каждая кредитная линия и сегмент обуславливают свои цели в силу приоритета максимизации ведомственных интересов.

Много ресурсов клиентов было потрачено впустую, и было понесено много повторяющихся затрат на информатизацию и построение баз данных, что привело к тому, что данные клиентов и бизнес-данные были помещены в их соответствующие линии и системы, что сделало невозможным обмен информацией и внедрение «универсальных комплексных финансовых услуг».

Поэтому необходимо скорректировать внутренний механизм оценки традиционных банков, улучшить совместный механизм распределения прибыли различных отделов и принять общий результат прибыли банка в качестве окончательного руководства по оценке его эффективности, чтобы побудить всех работать вместе, чтобы уменьшить затраты и получить высокий доход от банковской деятельности [4].

Реформа 3: Формирование цифровых сервисов, создание мидл- и бэк-офисов

Банковская индустрия уже давно отошла от преимуществ рынка продавца и вступила в фазу рынка покупателя, ориентированного на потребности клиентов.

Многие акционерные банки даже изменили название своих клиентов на "пользователей" в стиле интернета, чтобы скорректировать жесткое мышление банковских служащих.

Конкуренция в банковской сфере в будущем будет конкуренцией клиентского опыта. Знание и анализ потребностей пользователей зависит от реализации цифровой трансформации.

Необходимо интегрировать внутренние и внешние, онлайн- и офлайн-сервисы и клиентские базы данных, анализировать портреты клиентов и предоставлять персонализированные продукты и услуги с помощью динамической информации, такой как траектории движения клиентов и потребительские предпочтения. Необходимо осуществлять быструю и точную передачу маркетинговой информации, проводить ее интеллектуальный анализ за счет средств работы с большими базами данных.

Все это требует от банков перестроить свои нынешние отделы поддержки среднего уровня и бэкенда.

Таким образом, существует большой спрос на технологические решения в мидл- и бэк-офисах банков, возникает высокая потребность в талантливых инноваторах на технических должностях, таких как системные администраторы и администраторы, работающие с большими данными, искусственным интеллектом и облачными сервисами. Все эти специалисты будут все больше востребованы штаб-квартирами банков [1].

04 Реформа 4: Инвестиции в цифровизацию на основе множественных сервисов

«Реальность» в финансовом переходе от виртуального к реальному включает в себя не только направление государством кредитных средств в реальную обрабатывающую промышленность, но и тенденцию проникновения финансов в реальную сцену.

Например, для интеграции финансового проникновения в экологический сценарий Банк Китая планирует инвестировать в ближайшие десять лет в создание пенсионной экосистемы Пекин-Тяньцзинь-Хэбэй.

Когда банки продолжают реформировать свои внутренние механизмы управления для адаптации к Интернет, им также необходимо построить экологический сценарий, в котором они смогут получить офлайн-источники данных о клиентах и провести цифровой анализ данных о клиентах, полученных в конкретном сервисе, перед повторным применением. Все это потребует изменения маркетинговой деятельности банков в целях повышения качества обслуживания клиентов.

В конечном итоге будут реализовываться персонализированные продукты и услуги банков для их клиентов.

Ускоренное продвижение Китаем внешнего финансового развития еще больше усилит конкуренцию между банками и скорость цифровой трансформации банковской структуры всех предприятий [2].

Под давлением общего экономического спада, сокращения доли заемных средств на макроэкономических рынках и изменения нормативно-правовой базы банковская отрасль Китая переживает трудную трансформацию. Из общей ситуации, будь то государственный банк, акционерный банк или городской коммерческий банк, большинство из них видят в качестве основного направления трансформации масштабную торговлю и финансовые технологии.

С одной стороны, банковская индустрия признает, что «розничный торговец завоевывает мир», и активно внедряет и изменяет его. С другой стороны, финтех стал мощным инструментом для банковской розничной трансформации. В последние годы крупные банки постоянно наращивали свой собственный финтех-вес, и создание дочерних финтех-компаний стало новой тенденцией. Bank of Beijing, Industrial Bank, China Merchants Bank, China Everbright Bank, Ping An Bank, China Construction Bank и Minsheng Bank создали дочерние финтех-компании.

С одной стороны, крупные банки спешат освоить финансовые технологии, а с другой стороны, интернет-гиганты делят рынок. Малым и средним банкам сложнее привлечь клиентов в розничной линии. Как мелкие и средние банки прорываются в условиях двойного сжатия?

По сравнению с крупными банками и другими конкурентами, малые и средние банки оснащены более интенсивными и полными отделениями и каналами сбыта в регионе и имеют сравнительные преимущества в офлайн-контактных точках и возможностях обслуживания; Во-вторых, малые и средние банки имеют более тесный контакт с потенциальными клиентами в регионе, лучше знакомы с региональными экономическими особенностями, характеристиками бизнеса и характеристиками клиентских групп, а также имеют глубокое понимание местных розничных клиентов. [6]

Малые и средние банки могут воспользоваться преимуществами «сильной прилипчивости» местных услуг, продвигать стратегические союзы и деловое сотрудничество вокруг разделенных отраслей, а также строить экосистемы на уровне межотраслевой интеграции. Финансы + образование, финансы + здравоохранение, финансы + производство, финансы + социальные сети... необходимо создать полностью финансовую экосистему «Интернет + финансы + жизнь + промышленность» на основе местных групп клиентов и предоставить местным индивидуальным клиентам универсальные и профессиональные услуги, чтобы создать дифференцированное бизнес-преимущество с региональными характеристиками в сегментированной сфере розничного бизнеса.

Чтобы реализовать сценарий построения полноценной экологической финансовой экосистемы, необходимо начать как с онлайн-, так и с офлайн-аспектов. В режиме онлайн, посредством внешнего сотрудничества, мы будем продолжать расширять функции сцены и возможности обслуживания, а также осуществлять трансграничное сотрудничество из различных аспектов повседневной жизни людей, таких как финансы, жизненные услуги, социальные сети, электронная коммерция, общественное питание, развлечения, путешествия и туризм. [11] В автономном режиме построение финансовой экосистемы требует усилий по двум направлениям:

1. Улучшить способность существующих банковских офисов направлять, идентифицировать, продавать и обслуживать клиентов трафика.

В настоящее время многие банки пытаются внедрить новшества в офлайн-магазины, как с успехом, так и безуспешно. Случаи сбоя часто на самом деле не дифференцируются, а просто перемещают традиционные

розничные точки в сообщество, но обслуживание и маркетинг не сильно изменились по сравнению с традиционными банковскими отделениями в прошлом, и нет конкретного продукта для конкретных клиентов.

В связи с этим, Umpqua Bank может предоставить нам некоторые полезные эталонные значения. Umpqua Bank был основан в Каннингхуэлле, штат Орегон, США, в 1953 году. Он провел стратегическую трансформацию за счет преобразования филиалов и вырос из небольшого местного банка с активами менее 200 миллионов долларов в крупный коммерческий банк с активами более 20 миллиардов долларов. Сейчас это лучший общественный банк Америки. Его успешный опыт преобразования филиалов достоин изучения и использования опыта со стороны коммерческих банков Китая, особенно малых и средних банков.

Umpqua Bank позиционирует свои локации как «центры сообщества», место общественного развлечения и общения, место, куда люди приходят, чтобы отдохнуть. Жители общины ходят в «банковские магазины» не обязательно для ведения банковских операций, а для общения друг с другом по каким-либо социальным или коммерческим причинам.

Что касается выбора места, Umpqua Bank предпочел быть рядом с общественным центром, таким как Starbucks, где жители остаются дольше и стремятся интегрироваться в повседневную жизнь местных жителей. В магазинах Umpqua Bank есть удобные зоны отдыха, где покупатели могут отдохнуть, почитать газеты, а также есть специальные компьютеры, на которых покупатели могут выходить в Интернет или играть в игры. Клиенты также могут вести деловые переговоры или повседневное общение в салоне, предоставленном Umpqua Bank.

В то же время Umpqua Bank принимает различные меры для лучшей интеграции в сообщество. Например, создание фонда, присоединение к общественным волонтерским службам и проведение различных общественных мероприятий, от чтения стихов и занятий йогой до вечеров кино и семинаров по коллекционированию произведений искусства.

Кроме того, Umpqua использует свои магазины в качестве платформы для местных компаний для демонстрации и продажи продукции, предоставления киосков для продукции местных компаний и оказания помощи местным компаниям в прямых продажах продукции.

2. Сегодня необходимо укрепление сотрудничества в государственных сферах и создание региональной инклюзивной финансовой экосистемы.

Как региональное местное финансовое учреждение, малые и средние банки имеют более глубокое понимание местной политики и более тесные отношения с местными органами власти. Поощряя местное экономическое развитие через розничный бизнес, легче получить поддержку от местных органов власти.

Таким образом, малые и средние банки могут получать основную личную информацию местных жителей и малых и средних предприятий в дополнение к ежедневному потреблению, а также базы данных финансовой и бизнес-информации. На основе данных информационной базы данных можно

проводить более точную проверку доступа клиентов, оценку рисков и связанную с этим деятельность по инновациям продуктов.

В эпоху Интернета группы клиентов меняются, и основной силой постепенно становятся люди, родившиеся после 80-х и 90-х. Сегодня клиенты входят в банки преимущественно через онлайн сервисы.

В дополнение к миграции офлайн-продуктов в онлайн, разработке эксклюзивных онлайн-продуктов и запуску более часто встречающихся продуктов, таких как платежи, платежи и микрокредитование. В то же время следует учитывать преимущества онлайн-рекомендации продуктов, а клиентов следует поощрять к проведению маркетинга путем обмена информацией в социальных кругах и привлечению клиентов посредством общения из уст в уста. Кроме того, при накоплении онлайн-трафика с помощью системы анализа данных улучшется понимание эффектов, можно выделить источник и стоимость каждого привлечения клиента и прояснить направления для достижения точных маркетинговых инвестиций.

Небольшим и средним банкам необходимо поддерживать иерархическое и групповое обслуживание для различных групп клиентов. Базовые стандарты обычного ценообразования реализуются для рядовых клиентов. Исходя из этого, для разных уровней клиентов, в зависимости от уровня активов, вклада и других стандартов, реализуют стратегию снижения цен. На основе существующего снижения комиссии для VIP-клиентов рекомендуется добавить некоторые недорогие товары, которые могут быть обменены на хорошее обслуживание клиентов, особенно для некоторых товаров, которые клиенты используют с высокой частотой. Кроме того, соответствующие сборы могут быть уменьшены или освобождены в зависимости от вклада клиента, а для клиентов может быть установлена определенная стоимость баллов для приобретения управления капиталом, фондов, крупных депозитов и использования карт, изучая форму обмена баллов кредитной карты, и сделать соответствующие сборы при взимании сборов.

Например, «Бизнес-клуб», реализованный грузинским BasisBank, объединяет бизнес-визитку банка с веб-порталом банка, чтобы помочь малым и средним предприятиям расширить свой бизнес. На самом деле, выгодные условия БазисБанка (такие как высокий лимит кредитной линии, низкая процентная ставка и т.п.) не являются настолько привлекательными, и их могут предложить и другие банки. Однако с помощью собственной веб-платформы BasisBank эффективно интегрирует клиентские ресурсы и расширяет круг общения клиента, чего никогда не делали другие банки. На самом деле это беспроигрышная стратегия, для банков это равносильно оживлению ресурсов клиента в собственных руках.

Проанализировав опыт ведущих мировых банков, можно построить проект стратегии развития банковской системы Китая. Этот проект будет основан на ряде тенденций, все более охватывающих коммерческие банки Китая.

Тренд 1: Банки, управляемые данными. В будущем банки сосредоточатся на новой инфраструктуре и новых подключениях.

Все управляется данными как ядром, эволюционируя от традиционной системной архитектуры к «тонкому ядру, микросервисам»; от локального интеллекта к полномасштабному анализу данных, как к мозгу, принимающему решения, автономному и контролируемому; от зависимости от основных технологий к основной технологии Xinchuang, автономная и управляемая. Уделяйте больше внимания новому онлайн-опыту, комбинируйте 5G, мультимедиа и другие сценарии работы с терминалами, расширяйте новые интерактивные онлайн-возможности, наращивайте трафик частных доменов wechat и берите на себя инициативу по расширению сценариев, встроенных в жизнь, государственные предприятия, коллег и т.д., внедрить в Интернет Полные данные о методах, инструментах и опыте способствуют развитию банков будущего [7].

Тренд 2: Будущие банковские служащие — интеллектуальное обслуживание клиентов с использованием ИИ.

Используйте искусственный интеллект, большие данные, облачные вычисления и другую интеграцию с несколькими технологиями, чтобы облегчить ручные разговоры, проверку качества и другую бизнес-обработку, снизить трудозатраты и повысить эффективность взаимодействия между предприятиями и пользователями. Благодаря всестороннему применению различных технологий расширение интеллектуальных клиентов с искусственным интеллектом было еще больше расширено. Помимо обслуживания клиентов, оно также включает управление и оптимизацию системы обслуживания клиентов. В основе интеллектуального обслуживания клиентов на основе ИИ лежит взаимодействие между предприятиями и пользователями. С помощью текста, изображений, голоса и других средств массовой информации он создает интерактивный мост между предприятиями и пользователями для достижения нескольких целей, таких как предпродажные консультации, в-продажа вопросов и ответов и послепродажное обслуживание. По сравнению с традиционным обслуживанием клиентов, выполняемым вручную, интеллектуальное обслуживание клиентов имеет более заметные преимущества с точки зрения каналов доступа, эффективности реагирования и управления данными [3].

Тренд 3: Будущее банковского дела – сочетание блокчейна + финансирования цепочки поставок.

Использование технологии блокчейн, благодаря характеристикам двухточечной связи, связывая основные предприятия, вышестоящие и нижестоящие предприятия, финансовые учреждения, сторонние службы и других институциональных участников для реализации информации о заказе, информации о продукте, информации о складских квитанциях и документах о доставке. Ваучеры в цепочке поставок Синхронизация в режиме реального времени и совместное использование различных данных решает проблемы безопасности централизованного хранения традиционных финансов цепочки поставок, изоляции бизнес-информации, а также сертификации и аутентификации данных.

Кроме того, создание многосторонней доверенной системы управления цепочками поставок и платформы для совместной работы может обеспечить надежный поток и отслеживаемость данных о цепочках поставок, продвигать кредитную систему взаимного доверия между предприятиями, повышать эффективность финансирования бизнес-операций и решить традиционные финансовые проблемы цепочки поставок [9].

Тенденция 4: Банки будущего – График знаний и частный банкинг с использованием ИИ.

Накопление и прорыв интеллектуальной базовой технологии способствует более интеллектуальному финансовому бизнесу, среди которых алгоритм, вычислительная мощность и данные становятся тремя основными элементами интеллектуальной технологии. Алгоритмы глубокого обучения преодолевают ограничения, связанные с низкой эффективностью ручного извлечения и сложностью обучения глубоких моделей, и улучшают производительность алгоритмов; с точки зрения вычислительной мощности чипы ИИ улучшают возможности обработки данных и вычислительные возможности; с точки зрения данных Развитие Интернета и Интернета вещей Популяризация, накопление массивных данных и конкретных сценариев применения, графы знаний раскрывают закон динамического развития областей знаний с многомерной, глубокой обработкой, визуализацией и другими характеристиками, что позволяет использовать несколько подразделенных финансовых сценариев, таких как контроль рисков, кредитная отчетность, аудит, борьба с мошенничеством, точный маркетинг и другие области.

RPA (роботизированная автоматизация процессов) – это роботизированная автоматизация процессов, которая предоставляет еще один способ автоматизации процесса ручного управления конечным пользователем путем имитации метода ручного управления конечным пользователем на компьютере. RPA применяется к различным предприятиям, таким как проверка учетной записи, обработка счетов, подготовка выписок и отправка счетов в финансовой сфере, что может значительно повысить уровень интеллекта и самообслуживания, а также позволить банковским операциям формировать автоматизированный режим управления и работы, а именно AI Private Banking . За последние два года Shanghai Pudong Development Bank, China Guangfa Bank, China Everbright Bank и Industrial and Commercial Bank of China запустили прикладные системы RPA. Если взять в качестве примера China Guangfa Bank, применение RPA дает очевидные результаты: точность тестирования и своевременность подачи счетов достигли 100%, точность и своевременность автоматической отчетности достигли 100%, а эффективность генерации отчетов увеличилась на 98% [1].

Тренд 5: Один из банков будущего – Open Banking.

Open Banking – это основанная на платформе бизнес-модель, в которой данные, алгоритмы, транзакции, процессы и другие бизнес-функции используются совместно с бизнес-экосистемой. Ее основными особенностями являются "экология", "совместное использование" и "платформизация". Закрытая система традиционных банков, во-первых, с точки зрения

безопасности открытый банкинг связывает банки с внешними учреждениями, что увеличивает риск утечки данных и информационной безопасности. С точки зрения эффективности подключения открытый банкинг увеличил количество банков-партнеров, и важность стандартизации интерфейса и технологического сотрудничества стала заметной. Платформа открытого банкинга должна позволять кооперативным предприятиям разворачиваться удобно и эффективно. С точки зрения непрерывности бизнеса открытая банковская модель привнесла новые влияния и требования к непрерывности финансового бизнеса, которые должны быть согласованы и гарантированы соответствующими технологиями и системами [4].

Тренд 6: Один из банков будущего – дистанционный банкинг с использованием ИИ.

Технология искусственного интеллекта может повысить степень автоматизации. При надлежащем контроле рисков она может повысить скорость и точность принятия решений человеком. Технология искусственного интеллекта может приносить банковской отрасли дополнительную прибыль в размере 1 триллиона долларов США каждый год. Кроме того, благодаря более мощным возможностям обработки массивных данных и возможностям получения аналитических данных революционная технология искусственного интеллекта также может значительно повысить прибыльность банков, широкомасштабную персонализацию, уникальный многоканальный опыт и быстрые циклы инноваций. Пандемия COVID-19 ускорила тенденцию к цифровому взаимодействию. Чтобы победить и процветать, традиционные банки должны стать учреждениями, ориентированными на ИИ, и использовать технологии ИИ в качестве основы для новых ценностных предложений и уникального клиентского опыта. [10]

По сравнению с известными «прямым банкингом» и «интернет-банкингом», открытый банкинг больше не является просто цифровой трансформацией каналов обслуживания или единого бизнес-поля, он подчеркивает всестороннее раскрытие общих возможностей банка и экологических партнеров. В рамках модели открытого банкинга банки и экологические партнеры могут всесторонне координировать и сотрудничать с ресурсами финансовых услуг и возможностями партнерских услуг на основе совместного использования ресурсов информационных услуг, так что финансовые услуги банков и наша жизнь Глубокая интеграция сценариев и сценариев потребления в конечном итоге обеспечат клиентам более эффективное, удобное и комфортное обслуживание [5].

Тренд 7: В будущем интеллектуальный механизм рекомендаций банка - тот, кто получит алгоритм, победит в мире.

Алгоритмы, конечно, важны, но без данных ничего не в счет. Данные являются четвертым по величине фактором производства после земли, труда и капитала. Осаждение данных дополнительно обеспечивает прилипчивость пользователей. Это ускоритель и ров, созданные данными. В мобильную эпоху интернет-компании гораздо больше зависят от данных и алгоритмов, чем в эпоху ПК, в основном из-за: во-первых, архитектура веб-страницы не

поддерживает «тысячи людей и тысячи лиц» и требует «закрытого» пространства; во-вторых, мобильные данные имеют большое количество измерений, устройство, географическое положение, продолжительность, ситуация с приложением и т.д. Могут еще больше повысить точность метки [7].

Тенденция 8: Банк будущего – технология искусственного интеллекта меняет банк.

Со зрелостью приложений искусственного интеллекта экосистема построит структуру продуктов искусственного интеллекта «большое дерево» под руководством банков или банковских альянсов. Многие компании, занимающиеся искусственным интеллектом, являются экологическими строителями, ведущими к будущему финансов. Продвинутая стадия.

Опираясь на обширные данные о бизнес-услугах банка, банковская группа развернула платформу искусственного интеллекта сверху донизу как ствол большого дерева. Каждый продукт субискусственного интеллекта многих предприятий искусственного интеллекта эквивалентен ветви большого дерева, а каждый лист – это искусственный интеллект банка. Филиалы приложений предоставляют персонализированные прикладные услуги искусственного интеллекта, предоставляемые пользователям. Типичные прикладные услуги искусственного интеллекта на этих листах, такие как мошенничество с риском, портрет пользователя, оценка кредитоспособности, персональные рекомендации и т.д., были опробованы банками в отрасли на экологическом дереве, что заложило хорошую основу для плодотворного выращивания [2].

Заключение

Таким образом, анализ тенденций развития банковской системы Китая показывает, что в ближайшие десять лет под воздействием господства интернет-экономики в банковской системе произойдут серьезные изменения. Несмотря на то, что в настоящее время в банковской сфере есть проблемы, исходная продуктовая база принесет врожденную финансовую конкурентоспособность в ее инновационную трансформацию, а банковская отрасль по-прежнему незаменима для экономического развития.

Хотя банковской отрасли необходимо сломать старое и создать новое, она по-прежнему является основой финансовой индустрии, и ее основная позиция не изменится.

Список литературы:

1. Автоношкин Д. О. Главные вызовы банковской отрасли в условиях цифровой экономики. Сдерживающие факторы и перспективы развития / Д. О. Автоношкин // *Russian Economic Bulletin*. – Махачкала, 2020. – Т. 3. – № 2. – С. 11-15.
2. Бабукин Г. М. Цифровизация и искусственный интеллект в банках: шаг в будущее / Г. М. Бабукин // *Chronos: экономические науки*. – Москва, 2021. – Т. 6. – № 1 (29). – С. 6-9.
3. Беляев М. К. Искусственный интеллект в операционной деятельности банка будущего / М. К. Беляев, А. Д. Ерохова // *Проблемы национальной стратегии*. – Москва, 2019. – № 2 (53). – С. 147-162.
4. Глотова А. В. Трансформация мирового рынка банковских услуг / А. В. Глотова // *Современная наука: инновационный взгляд молодежи. Материалы III Всероссийской научно-практической конференции*. – Пятигорск, 2021. – С. 219-224.
5. Караваева Ю. С. Деятельность банков в период пандемии / Ю. С. Караваева, М. С. Чернова // *Тенденции развития науки и образования*. – Самара, 2021. – № 72-3. – С. 27-31.

6. Пашкус В.Ю. Становление банковской системы России / Диссертация на соискание ученой степени канд. экон. наук; Санкт-Петербургский государственный университет. Санкт-Петербург, 1996. – 170 с.
7. Тимкина Т. А. Современное состояние и перспективы развития дистанционного обслуживания в банковской отрасли / Т. А. Тимкина // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право. – Саратов, 2020. – Т. 20. – № 1. – С. 38-43.
8. Ширманов К. А. Дистанционное банковское обслуживание: особенности использования интернет-банкинга и мобильного банкинга / К. А. Ширманов // Молодой ученый. – Казань, 2021. – № 25 (367). – С. 234-237.
9. Юденков Ю. Н. Банковские инновации как элемент цифровизации экономики / Ю. Н. Юденков // Инновации и инвестиции. – Москва, 2021. – № 5. – С. 10-14.
10. 梁丽雯想成为“人们休闲好去处”,这家银行有点意思 //金融科技时代. – 2018. - №2. С.92 [Электронный ресурс] URL: <https://kns.cnki.net/kcms/detail/detail.aspx?FileName=HNRD201802033&DbName=CJFQ2018>
11. Koltsova A., Starobinskaya N. Sustainable Economic Development - Regional Imbalances // Proceedings of the Second Conference on Sustainable Development: Industrial Future of Territories (IFT 2021). Сер. "Advances in Economics, Business and Management Research" Ed. by Yakov Silin. – Dordrecht: Atlantis Press, 2021. – Pp. 157-162.

Часть 2

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА

*Ел.А. Гужина (студент 2 курса,
Института финансов и устойчивого развития (РАНХиГС),
Россия, Москва)*
*Научный руководитель: И.Л. Хохленкова, преподаватель,
Института финансов и устойчивого развития (РАНХиГС)*

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА И ЕЕ РОЛЬ В СОВРЕМЕННОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Аннотация: в статье автор рассматривает цифровую экономику, как новый тип хозяйствования, в котором преобладают информация и методы управления ею во всех циклах производства и потребления, делая акцент на том, что она является базовым элементом развития экономики в целом. Передовые технологии способствуют возникновению новых способов кооперации участников рынка для совместного решения задач. В статье рассматриваются тенденции развития цифровизации, которые являются характерными для современной интернет-экономики. Автор акцентирует свое внимание на том, что цифровая экономика характеризуется тем, что она оказывает прямое действие на ценообразование, снижая стоимость товаров и услуг.

Ключевые слова: цифровая экономика, виртуальные технологии, кибербезопасность, технологические решения, информационная инфраструктура.

Цифровые технологии – это одно из тех словосочетаний, которые мы можем услышать повсеместно. Данные технологии – это использование человеком интернета для удовлетворения собственных потребностей, к примеру, покупка билета в театр, оформление социальных выплат, и всё это с использованием интернет-ресурсов.

«Цифровые технологии – это не отдельная отрасль, по сути это уклад жизни, новая основа для развития системы государственного управления, экономики, бизнеса, социальной сферы, всего общества. Формирование цифровой экономики – это вопрос национальной безопасности и независимости любого государства, конкуренции отечественных компаний» – эти слова принадлежат Президенту РФ В.В. Путину. Его слова наиболее полно дают нам представление о том, что такое цифровизация. Данную цитату мы продолжим рассматривать позднее, для начала предлагаю разобраться, что нужно называть цифровой экономикой и каково её предназначение.

Начало информационной революции началось в 1980-ые годы XX века, и было оно связано, прежде всего, с переходом от аналоговых технологий к цифровым. Уже в это время роль компьютера начинает играть значительную роль. Но технологии не стоят на месте, они развиваются, и мы уже не замечаем, как интернет и мобильные устройства вытесняют компьютер, а в наш речевой

лексикон проникают и закрепляются такие непонятные до недавнего времени слова «искусственный интеллект», «блокчейн» и др.

Как было сказано Президентом РФ выше, цифровые технологии – это новый жизненный уклад, который невозможен без использования интернета и цифровых ресурсов. И ведь на самом деле, так оно и есть, стоит только оглянуться вокруг – и мы замечаем, что любые цифры в компаниях и организациях считает не бухгалтер на калькуляторе, а специализированная 1С бухгалтерия; все больше людей не ходит по магазинам, а просто делает заказ в интернете; даже такие вопросы, как получение образования и работа, решаемы цифровизацией, в чём мы убедились в самом начале эпидемии SARS-CoV-2 (некоторые люди до сих пор работают и учатся из дома).

Почему мы должны придавать большое значение цифровизации? Прежде всего, это связано с ростом людей, пользующихся интернетом. С каждым годом, темпы роста данного показателя быстро увеличиваются, при чем нельзя не отметить, что в последние пару лет это напрямую связано с эпидемией SARS-CoV-2. Рамки самоизоляции поставили задачу экономике и социальному сектору адаптироваться под существующие реалии. И я считаю, что поставленная задача успешно выполняется. Врач из любой части страны может тебе поставить диагноз с использованием телемедицины. Появились так называемые «умные» счётчики, которые передают все данные по ЖКХ напрямую ресурсным организациям, а оплата коммунальных услуг проходит через приложение ресурсоснабжающей организации или банка. Таким образом, мы можем сделать промежуточный вывод, что виртуальная экономика уже сейчас улучшает жизнь обычных людей, при этом меняется скорость оказания услуг (в лучшую сторону) и повышается их качество [4, с. 221].

Цифровые технологии создают более выгодные условия ведения бизнеса. Они дают возможность повысить производительность труда работников, снизить затраты, расширить круг потенциальных покупателей и т.д. С такими перспективами, на наш взгляд, большинство компаний и фирм будут только за цифровизацию. Можно отметить, что ещё недавно крупнейшими мировыми корпорациями были сырьевые, машиностроительные гиганты, а сейчас лидерами являются компании цифрового сектора экономики (к примеру, Microsoft), но при этом бывшие лидеры проводят цифровизацию, что позволяет им сохранять ведущие позиции в глобальной экономике.

Нельзя не упомянуть и про обмен опытом создания и внедрения виртуальных технологий в рамках различных площадок. Безусловно, это очень важно, так как совместный анализ, поиск проблемы и решения проблемы позволяет ускорить темп цифровизации и создать общий механизм работы виртуальной экономики.

Если мы говорим о цифровизации, то необходимо познакомиться с теми тенденциями, которые являются характерными для современной интернет-экономики. Первая характерная тенденция – это компьютерная безопасность или кибербезопасность. Всегда есть те люди, которые хотят украсть чьи-то данные (хакеры). Поэтому вся информация, находящаяся в электронном виде, уязвима, а ведь она является основным ресурсом новой модели экономики. И

для обеспечения защиты электронных данных государства и компании ежегодно вкладывают десятки миллиардов долларов, иначе будет потеряно доверие населения, и, как вывод, их средства.

Следующая тенденция, характерная для цифровой экономики – это поиск и внедрение новых технологических решений в промышленном секторе. Цифровизация предполагает под собой активное использование прорывных технологий, которые позволяют в перспективе оптимизировать производственный цикл и увеличить прибыль предприятия. К примеру, использование виртуального моделирования, робототехники, предиктивной аналитики, больших данных позволяет снизить затраты труда, увеличив производительность. Эффективное производство сможет быстрее подстроиться под реалии рынка, нежели те предприятия, где проводится ручное управление.

И теперь мы переходим к последней тенденции, которую необходимо выделить. Цифровизация не могла не затронуть государство, его первоначальная роль – это быть передовиком цифровизации. Задачи государства – это оптимизация бюрократического аппарата, создание эффективной структуры управления; научиться быстро анализировать ситуацию и актуализировать нормативно-правовую базу в соответствии с запросами общества и экономики. Уже сейчас государство осуществляет перевод государственных услуг в цифровой формат. Запись ребёнка в школу, подача документов на получение определённого статуса семьи, и т.д., они уже существуют в электронном виде и пользуются популярностью среди населения. Это удобно и государству, так как сокращаются издержки. Но здесь нельзя забыть про одно «но»: человек должен зарегистрироваться, то есть предоставить свои данные на портале Госуслуг, иначе он не сможет воспользоваться услугами. И это проблема для человека, ведь сейчас всё больше услуг переводят только в цифровой формат, ему становится просто необходимо быть там зарегистрированным [1, с. 8].

Россия взяла курс на цифровизацию экономики. Российская программа «Цифровая экономика Российской Федерации» была утверждена в 2019 году президиумом Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и нацпроектам. Её задачами были поставлены увеличение человеческого капитала, создание комфортной среды для жизни и экономический рост. Программа построена на взаимодействии всех уровней власти, науки, общества и бизнеса. Россия проводит цифровизацию госсектора, при этом государство создает условия цифровизации и помогает с реализацией в других секторах экономики.

Но у любого типа экономики есть положительные и негативные моменты, и цифровая (виртуальная) экономика не является исключением.

Так, в плюсы виртуальной экономики мы можем записать:

- увеличение прибыли предприятий за счёт повышения производительности труда и снижения издержек;
- модернизация рынка труда путём создания новых рабочих мест, появления новых компетенций и профессий и развития рынка фриланс-услуг;
- переход к электронным деньгам;

- снижение бюрократии и коррупции, «прозрачность» проводимых операций;

- максимальная автоматизация производства

Цифровая экономика характеризуется тем, что она оказывает прямое действие на ценообразование, снижая стоимость товаров и услуг. Но при этом внедрение цифровых технологий таит некоторые опасности.

Недостатки интернет-экономики:

- использование персональных данных людей для управления их поведением;

- необходимость постоянной модернизации баз данных в связи с ростом числа мошенников и возможностью утечки информации;

- изменения в рынке труда, связанные с исчезновением невостребованных профессий и компетенций, сокращением работников из-за роботизации производства;

- проблема человеческого капитала может выражаться в неподготовленности кадров к работе с новыми технологиями, а также нежеланием или невозможностью некоторых категорий граждан использовать новые технологии на практике;

- преобладание у детей «машинного» мышления над системным [6, с.172].

Если снова обратиться к национальной программе «Цифровая экономика», которая реализуется в нашей стране, то можно отметить, что государством были определены 8 направлений применения новых технологий. К ним относятся:

1. Государственное регулирование. Законодательство должно постоянно совершенствоваться с целью успешного развития цифровой экономики в России.

2. Информационная инфраструктура (ИКТ). Создание условий для компаний, занимающихся прикладными исследованиями в сфере высоких технологий.

3. Исследования и разработки. Новые технологии позволят создавать платформы для обмена продукцией или опытом независимых участников рынка.

4. Кадры и образование. Создание супер-сервиса для повышения цифровой грамотности россиян с возможностью применения теории при решении практических задач. В общеобразовательных учреждениях с целью изучения изменений и открывающихся перспектив цифровой экономики будет введена специальная дисциплина, которую будут преподавать практикующие специалисты.

5. Информационная безопасность. Данное направление предусматривает создание и применение отечественных разработок при обеспечении кибербезопасности российского сегмента интернета.

6. Государственное управление. Ведение цифрового документооборота взамен бумажного.

7. Умный город. Использование возможностей интернета в парадигме Интернета вещей даст возможность автоматизации парковок, управления

водными и энергетическими ресурсами, создания беспилотного общественного транспорта.

8. Цифровое здравоохранение. Оказание финансовой поддержки новым российским компаниям, которые применяют высокие технологии в медицине. Оказание своевременной технологичной медицинской помощи по месту требования [2, с. 82].

Если рассматривать цифровую экономику, как новый тип хозяйствования, в котором преобладают информация и методы управления ею во всех циклах производства и потребления, то она (цифровая экономика) является базовым элементом развития экономики в целом. Нельзя спорить о её воздействии на финансовую сферу, страхование, коммерцию, социальную сферу. Передовые технологии способствуют возникновению новых способов кооперации участников рынка для совместного решения задач.

Цифровой сектор экономики представлен двумя кластерами: электронной индустрией, которая занимается созданием микрочипов, компьютеров, устройств персональной связи, бытовых электронных приборов; и компаниями, оказывающие методические и практические услуги в технологической сфере управления данными.

Инвестиции в развитие инновационных технологий стали важным показателем деятельности компании, функционирования государства в целом. Но, на мой взгляд, помимо инвестиций компаний, иностранных инвестиций, малому и среднему бизнесу необходима поддержка в развитии цифровой среды [3, с. 12]. Аргументирую свою позицию тем, что цифровая экономика, созданная с участием государства, будет служить противовесом крупным компаниям и иностранному капиталу, следовательно, цифровой сегмент экономики будет ориентирован не только на зарубежные государства, но и на обслуживание интересов национальной экономики, и при этом мы уменьшаем условия для монополизации определённых рынков внутри цифрового сегмента. Но к данной теме я ещё вернусь.

Можно выделить определённые критерии анализа электронной экономики:

- технологический (технологии называют драйвером эволюции экономики, но сложность в измерении степени развития электронных технологий);
- показатель занятости в сфере услуг (сложность в ведении статистики по числу занятых);
- пространственный (взгляды экспертов расходятся в вопросе разграничения видов сетей и скорости передачи данных);
- экономический (подвергается критике из-за недостаточного изучения влияния работы с данными на результат деятельности);

О реструктуризации экономики в направлении цифрового развития свидетельствует достижение определенного уровня количественных характеристик. Сложность на современном этапе развития вызывает не хранение информации, а обработка больших массивов данных (по-другому – Big Data) с целью принятия управленческих решений. И это решается –

автоматизация процесса принятия решений, предоставление возможности искусственному интеллекту анализировать макроуровневые показатели и получать сведения напрямую от экономических агентов позволяет не только быстро обрабатывать информацию и получать готовый результат, но и создаёт безграничные возможности для науки и менеджмента. Облачные технологии в ближайшее время будут использоваться для моделирования и прогнозирования социально-экономического развития регионов, государств, общества в целом [5, с. 30].

Цифровизация любой экономики – это, прежде всего, глобализация, поэтому речь должна идти о создании экосистем. Любая компания стремится увеличить капитализацию и прибыль. Наиболее выгодный путь в современной экономике – это сокращение цепочки между производителем и потребителем, то есть мы должны убрать посредников, или уменьшить их количество. Также мы можем создавать непрофильные активы компании. И всё это можно решить двумя способами – работать напрямую с производителем/ стать производителем (Amazon); или расширить сеть партнерства и посредничества (Alibaba). Так создаются экосистемы – компании начинают вытеснять прежних лидеров в своей отрасли. Экосистемы позволяют человеку в перспективе пользоваться услугами только одной или нескольких компаний, причём неважно, какую сферу мы берём – к примеру, банковскую или здравоохранение. Экосистема основывается на платформе, которая позволяет гибко реагировать на спрос собственного потребителя быстрым созданием предложения. Таким образом, сама компания создаёт себе возможность контролировать сферу потребления и производства, формируя экосистемы потребителя и производителя. Государство же может играть только роль экономического регулятора, который не позволяет монополизировать и олигархизировать рынок, сохраняя базовый принцип рыночной экономики – конкуренция. В то же время государство может являться и самостоятельной экосистемой, которая на равных конкурирует с частными экосистемами.

Наша страна стоит на перепутье цифровизации, до сих пор нет единого мнения, как страна должна дальше развиваться в данных рамках, мы считаем, по предпринимаемым государством шагам можно говорить о создании экосистемы услуг, но не более того.

Проблемами в создании цифровой экономике являются несовершенство подходов к обучению и переподготовке кадров и увеличивающаяся потребность в квалифицированных ИТ-специалистах. Национальный проект «Цифровая экономика» предлагает различные продукты и сервисы нацпроекта для улучшения кадровой ситуации, к примеру, субсидии для образовательных учреждений, гранты и сервисы для населения; подготовка кадров для бизнеса.

Работа с населением предполагает под собой реализацию мероприятий по нескольким направлениям. Перечислим некоторые:

- изменение методологии преподавания в школах и ВУЗах, создание новых моделей образовательных программ.
- именные сертификаты на обучение цифровым компетенциям;

- самостоятельное массовое изучение материалов по цифровой грамотности с помощью единого онлайн-сервиса, с использованием различных методов и технологий обучения по теме цифровизации;

Уже сейчас компании создают собственные образовательные программы для повышения цифровой грамотности. Так, обычный студент может записаться на лекториум Газпромбанка, где может посмотреть или принять участие в лекции, связанной с ведением бизнеса и цифровизацией всей экономики (в прошлом год сам принимал участие в таких лекциях). Ещё один вариант – запись на различные курсы СберУниверситета с целью прокачать себя в определённых компетенциях. Я считаю, что проблема цифровой грамотности населения уже начала решаться, и это успех.

Но тут мы должны вспомнить две проблемы – предоставление конфиденциальных данных для обработки третьими лицами и проблема воспитания детей. Первая проблема напрямую затрагивает развитие цифровой экономики – необходима постоянная информация о человеке, его интересах, взглядах, чтобы экономика смогла предоставить каждому потребителю индивидуальный продукт или услугу. Сейчас это зависит только человека, но экономике необходимо это в глобальном масштабе, то есть человечество должен отдать часть своих прав и свобод.

Вторая проблема связана со становлением нового, цифрового общества. Дети сегодняшние и дети пять лет назад – это совершенно разные дети. Они постоянно взаимодействуют с цифровизацией. У них другое мышление, другие интересы, даже социализация проходит иначе. Конфликт «отцов и детей» становится острее, так как старшие поколения не так сильно меняются с цифровым развитием, а молодые поколения не хотят принимать те устои и ценности, которые формировались на протяжении веков. Позиция государства в данном вопросе имеет особое значение – на образовательном уровне ещё можно постараться сформировать в детях компромиссную позицию, но государство ведь может занять и крайнюю точку зрения. И всё-таки, воспитанием должно больше заниматься общество, и сейчас его задача – трансформироваться. Строить общество только на новых ценностях или с использованием устоявшихся ценностей? – на данный вопрос необходимо ответить каждому человеку и социуму в целом.

Цифровизация – это новая ступень развития человечества. Она позволяет делать нам меньше движений, но требует больше анализа ситуаций и гибкости. Экономика и государство уже переходят на путь виртуальной экономики: идёт быстрее адаптация под существующие реалии, общество и конкретно человек может почти сразу получить необходимый продукт и услугу. Данный процесс сейчас только на начальном этапе развития, идёт подготовка к новому этапу глобализации и интеграции различных сфер жизни. На наш взгляд, сейчас во многом от социума зависит, как будет проходить дальнейшее развитие цифровизации. Общество должно решить, готово ли оно пожертвовать некоторыми своими правами ради увеличения количества и качества благ, как должны измениться принципы воспитания и развития общества в целом, и

какая теперь будет роль у различных институтов общества в новой конфигурации.

Список литературы:

1. Аношина Ю.Ф., Гужина Г.Н. Цифровая экономика – новые возможности для бизнеса // Российское предпринимательство: от мануфактуры к цифровой экономике и кластерным конструкциям: сборник материалов II Всероссийских Морозовских Чтений. – Орехово-Зуево, 2019. – С. 6-11.
2. Брок Е.С., Гужин А.А. Проблемы становления инновационной экономики в современной России // Студенческая наука Подмосквю: Материалы Международной научной конференции молодых ученых. – Орехово-Зуево, 2018. – С. 81-83.
3. Головина Т.А., Гужина Г.Н. Технологическое предпринимательство в цифровой экономике // В сборнике: Российское предпринимательство: от мануфактуры к цифровой экономике и кластерным конструкциям. Сборник материалов II Всероссийских Морозовских Чтений. – Орехово-Зуево, 2019. – С. 11-16.
4. Гужина Г.Н., Ежкова В.Г. Трансформация современного бизнеса в условиях пандемии // Инновации и инвестиции. – 2021. – № 2. – С. 220-224.
5. Кожаев Ю.П., Гужин А.А. От технологического прорыва к инновационной экономике // Российское предпринимательство: от мануфактуры к цифровой экономике и кластерным конструкциям: сборник материалов II Всероссийских Морозовских Чтений. Орехово-Зуево: Государственный гуманитарно-технологический университет, 2019. – С. 28-34.
6. Назаров А.Н., Гужина Г.Н. Развитие бизнеса в цифровом пространстве // Актуальные вопросы современной науки: сборник статей / Под ред. Г.Н. Гужиной. М., 2020. – С. 170-176.

*М.М. Рахман Хашими (магистрант 1 курса,
факультета экономики СПбГУ,
Россия, Санкт-Петербург)*

ГИБКИЕ МЕТОДОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ ИТ-ПРОЕКТАМИ ПО ГОСУДАРСТВЕННЫМ КОНТРАКТАМ

Аннотация. В статье рассматриваются трудности использования гибких методологий при выполнении работ по созданию информационных систем (разработке программного обеспечения) в процессе исполнения государственных контрактов.

Ключевые слова: проектное управление, государственный контракт, гибкие методологии, ИТ-компания

В 2014-2016 годах в России на федеральном уровне были приняты ряд законодательных актов и документов, заложивших основы для внедрения проектного управления в государственном секторе (см. таблицу 1). Переход к проектному управлению был связан, в том числе, с новым подходом к бюджетированию, ориентированному на достижение результата в условиях ресурсных и временных ограничений [4].

Таблица 1.

Нормативно-правовая база в сфере проектного управления

Тип документа	Дата принятия/номер	Название
Постановление Правительства Российской Федерации	15 октября 2016 г. № 1050	«Об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации»
Распоряжение Правительства Российской Федерации	15 октября 2016 г. № 2165-р	План первоочередных мероприятий по организации проектной деятельности в правительстве Российской Федерации на 2016 и 2017 годы
Распоряжение Минэкономразвития России	14 апреля 2014 г. № 26Р- АУ	«Об утверждении Методических рекомендаций по внедрению проектного управления в органах исполнительной власти»
Национальный стандарт Российской Федерации ГОСТ	Р 54869-2011	«Проектный менеджмент. Требования к управлению проектом»
Национальный стандарт Российской Федерации ГОСТ	Р 54870-2011	«Проектный менеджмент. Требования к управлению портфелем проектов».

В результате за последние пять-семь лет федеральные органы исполнительной власти, регионы, муниципальные образования и государственные компании в значительной мере перешли на проектное управление. При этом проектный менеджмент сам по себе не гарантирует повышение эффективности. Кроме того, проектное управление может быть разным – в частности, можно выделить два основных подхода в проектном управлении [3]:

– традиционный подход (методология Waterfall, стандарт PMBoK), подразумевает жесткое планирование: конечный результат заранее известен, выполнение работ разбито на этапы, каждый из которых начинается последовательно после завершения предыдущего;

– гибкие подходы (методологии Agile, Scrum, Kanban), предполагающие итеративный подход: в процессе реализации проекта сохраняется значительная свобода в коррекции целей и задач, что позволяет увеличить эффективность работ в условиях динамично меняющейся бизнес-среды.

Таким образом, главное отличие гибких подходов от традиционных в разном отношении к возможности внесения изменений на промежуточных и поздних стадиях проекта. Для первых изменения крайне нежелательны и почти всегда приводят к дополнительным расходам, для вторых – являются неотъемлемой частью рабочего процесса, позволяя наиболее эффективно распорядиться ограниченным временным и трудовым ресурсом проекта [7].

Отмечается, что гибкость организаций на уровне проектов и проектных портфелей повышает адаптивность бизнеса к изменениям во внешней среде и тем самым увеличивает его прибыльность. Исследования демонстрируют, что проекты компаний, использующих гибкие методологии, куда чаще не перерасходуют заложенный бюджет (67% против 45%), укладываются в заданные сроки (65% против 40%) и в конечном итоге достигают поставленных целей (75% против 56%) [5].

IT-компании – одни из лидеров по использованию гибких методологий в реализации своих проектов. Специфика их деятельности подразумевает необходимость оперативных изменений в постановку задач в процессе разработки программного обеспечения. Сложные IT-продукты требуют внимательной проработки и постоянного учета обратной связи со стороны заказчика (или менеджера продукта) [2].

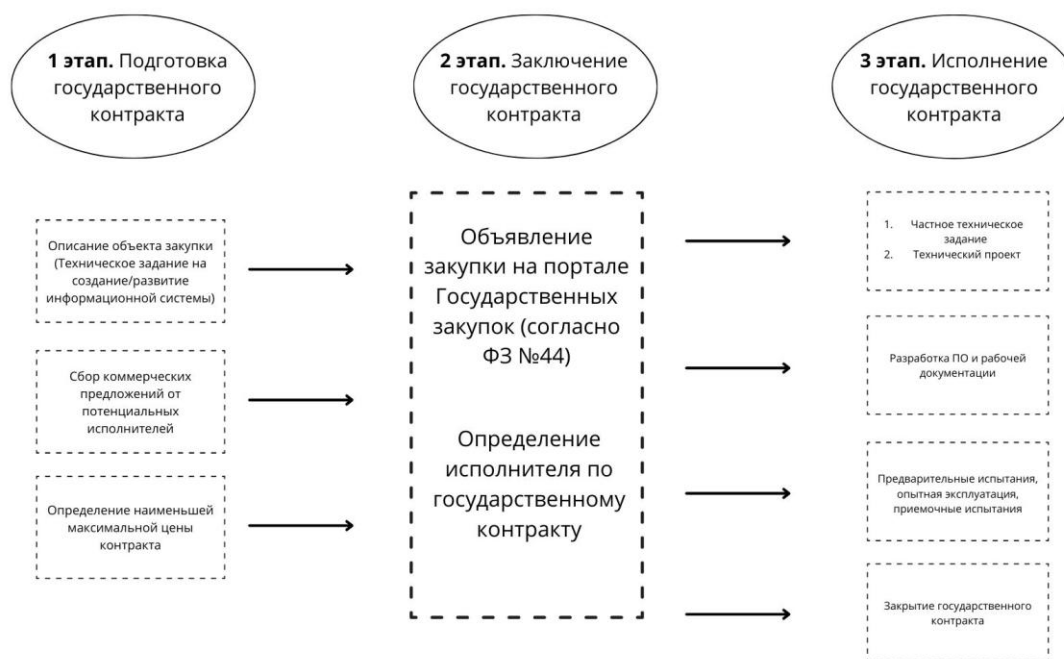


Рисунок 1 – Этапы государственного контракта на создание/развитие автоматизированной информационной системы

Однако, если в IT-проектах, реализуемых российскими частными компаниями, гибкие методологии уже активно используются, то внедрение таких подходов в исполнение государственных контрактов на разработку программного обеспечения, в частности, на создание/развитие государственных

информационных систем, пока что сталкивается со значительными трудностями. [6]

Во многом это связано со спецификой системы государственных закупок: 44 Федеральный закон, в рамках которого заключается большинство контрактов этого рода, требует четкого определения объема и сроков работ на этапе объявления закупки [1]. Таким образом, по сути, все исполнители по государственным контрактам априори вынуждены использовать каскадные методологии проектного управления – ведь выполняемые ими работы сразу же разделены на конкретные этапы, исполнение которых возможно только в определенном порядке (чаще всего переход к следующему этапу требует приемки государственным заказчиком результатов предыдущего этапа).

На Рисунке 1 можно увидеть типичный цикл объявления и исполнения государственного контракта на создание или развитие государственной информационной системы. На первом этапе заказчик должен определить функциональные требования будущей автоматизированной информационной системы (или подсистемы уже существующей АИС). Затем на основе опроса участников рынка по этим функциональным требованиям определяется цена контракта (наименьшая из предложенных). В итоге, в публикуемом на сайте государственных закупок «Описании объекта закупки» уже определены все функциональные требования будущей системы, указаны конкретные сроки реализации каждого этапа и, наконец, зафиксирована максимальная цена контракта. Все это определяется государственным заказчиком, у которого редко есть возможность привлекать на работу в штате достаточно компетентных специалистов.

В некоторых случаях заказчик предусматривает этап разработки «Частного технического задания», который позволяет уточнить функциональные требования к АИС уже при взаимодействии непосредственно с исполнителем по государственному контракту. Однако, даже в этом случае использование гибких методологий не становится более простой задачей. Как мы уже упоминали, переход к следующему этапу (а именно, непосредственно разработке программного обеспечения) невозможен без завершения предыдущего этапа – в нашем случае, разработки «Частного технического задания». Т.е. мы снова оказываемся в ситуации, когда функциональные требования жестко задаются еще до того, как начинается разработка.

Когда же исполнитель переходит к разработке программного обеспечения, а затем к совместной с заказчиком опытной эксплуатации – возможности внесения изменений в функциональные требования с учетом реальных потребностей автоматизации бизнес-процессов уже нет. Ошибки и неточности, заложенные в техническом задании, становятся неисправимыми в рамках текущего государственного контакта – и заказчик будет вынужден либо мириться с несовершенным продуктом или же почти сразу объявлять конкурс на сопровождение или развитие информационной системы, чтоб уже в новом ТЗ предусмотреть исправление допущенных неточностей.

Как видим, нынешняя нормативно-правовая база и сложившаяся практика создания автоматизированных информационных систем по государственным

контрактам не позволяет использовать гибкие методологии при их разработке. Причем можно говорить о том, что это ощутимо вредит эффективности расходования государственных средств – т.к. не позволяет заказчику корректировать требования в процессе выполнения контракта. Главной причиной этого является боязнь снижения уровня конкуренции – ведь возможность коррекции функциональных требований может открыть большие возможности для злоупотреблений, связанных с коррупцией. Решением этой проблемы может стать больший контроль результата исполнения контракта, а не процесса определения исполнителя. Впрочем, это потребует совершенно нового подхода к организации государственных закупок.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (в ред. от 02.07.2021) // опубликован 05.04.2013 на fssp.gov.ru
2. Левадный Н.А. Особенности внедрения гибких методологий управления IT-проектами в государственном секторе // Проблемы экономики и менеджмента. – 2017. – №4 (68). – С. 62-69.
3. Маркин В.Ю. Эволюция методологии управления IT-проектами в современных экономических условиях // Вестник науки и образования. – 2020. – №5-1. – С. 28-35.
4. Моисеев И.А. Внедрение проектного управления в государственном секторе // БФТ. – 2017. URL: <https://bftcom.com/expert-bft/3588/> (Дата обращения: 03.03.2022).
5. Морозова О.А., Овсянникова П.А. Проблемы применения гибких методологий управления портфелем IT-проектов в крупной организации // Проблемы Науки. – 2017. – №17 (99).
6. Халин В.Г., Чернова Г.В. Управление рисками конкретного вызова цифровизации // Управление риском. – 2021. – № 4. – С. 58-63.
7. Fernandes G., Ward S., Araújo M. Improving and embedding project management practice in organisations - A qualitative study // International Journal of Project Management. 2015. Т. 33. № 5. С. 1052–1067.

*Е.М. Морозова (бакалавр 3 курса,
Факультета безопасности информационных технологий Университет ИТМО,
Россия, Санкт-Петербург)*

*К.П. Гончаров (бакалавр 3 курса,
Института экономики и управления РГПУ им. А.И. Герцена,
Россия, Санкт-Петербург)
Научный руководитель: Пертая М.В., к.э.н., доцент кафедры
экономической теории и экономического образования
института экономики и управления РГПУ им. А.И. Герцена*

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИИ БЛОКЧЕЙН В РАЗЛИЧНЫХ СФЕРАХ ЖИЗНИ

Аннотация: Цель исследования – выделить возможности применения технологии “блокчейн” в различных сферах жизни, отразить ключевые преимущества и недостатки

использования технологии в данных областях, а также рассмотреть тренд развития. В статье рассматриваются вопросы, связанные с особенностями реализации технологии “блокчейн”. На основании результатов исследования были выделены эффективные методы реализации и применения технологии, были рассмотрены законодательные особенности регулирования данной сферы.

Ключевые слова: блокчейн, криптовалюта, цифровая экономика.

Стоит начать с предыстории и причины возникновения криптовалют. Первоначально вопрос, предвещающий появление криптовалют, выглядел следующим образом: “Как перемещать деньги или ценности по интернету без посредников”. Отталкиваясь от этого вопроса, Сатоши Накамото создал первую рабочую версию криптовалюты и программное обеспечение, в котором реализовывается протокол этой валюты, и фактически положил начало существования технологии блокчейн.

Блокчейн – это некая база данных с отметками во времени, которая защищена криптографией. Блокчейн может вести учет обмена любыми типами данных. Каждый такой обмен (*транзакция*) записывается в блок, а блок добавляется в цепочку. После того, как блок был добавлен, его нельзя удалить или изменить. Чтобы блок был добавлен в сеть, необходимо подтверждение от большинства участников сети (*верификация*). Верификация выступает своего рода альтернативой регуляции со стороны третьих лиц. Данное подтверждение создает определенные издержки, но при этом ликвидируются расходы, связанные с регуляторной деятельностью третьих лиц. Также важно, что при этом все участники системы равны между собой, поэтому в подтверждении может участвовать любой член сети [1].

На данный момент развитие технологии блокчейн столкнулось с определенными трудностями, среди которых можно выделить следующие ключевые проблемы [2]:

1) Низкая производительность. К примеру, на данный момент пропускная способность биткоина составляет 7 транзакций в секунду, в то время как для обеспечения стабильной работы платежной системы необходимо совершать около 100 тыс. транзакций в секунду (Visa пропускает 20-70 тыс. транзакций в секунду).

2) Совместимость. Большинство криптовалют не совместимо с более старыми технологиями или другими криптовалютами.

3) Сложности управления. Без централизатора сложно дать кому-либо достаточные полномочия, чтобы обновлять блокчейн до новейшей версии.

Среди плюсов данной технологии можно выделить:

- Устойчивость к изменениям или повреждениям. После добавления блока изменить или удалить его уже нельзя.

- Децентрализация. В системе отсутствует главный орган, который следит за всем. Минимизируются транзакционные издержки.

- Повышенная безопасность. Любую систему в интернете возможно взломать. Однако по сравнению с обычной системой банка, система блокчейн кажется чрезвычайно защищенной. В блоке вся важная информация скрывается. Если представить блок черным ящиком, то ему на вход подается

информация о предыдущих транзакциях, пользователях и данных, а на выходе (в результате определенных математических операций) получается “хеш” – длинная строка, состоящая из различных символов. По сути, это можно считать уникальным идентификационным номером конкретного блока. Участникам сети необходимо использовать большие вычислительные мощности, чтобы вычислить этот хеш. Именно поэтому злоумышленник не может завладеть большинством голосов в системе. Ему попросту не хватит вычислительной мощности.

Рассмотрим первую валюту, реализованную с помощью технологии блокчейн, а именно биткоин. Термин биткоин (англ. bitcoin) произошел от совмещения двух английских слов bit – единица информации и coin – монета. Биткоин – это открытая технология, работающая в P2P(peer-to-peer) сети, без центральной власти.

Как только пользователь устанавливает связь с остальными компьютерами сети, ему присваивается биткоин-адрес, который можно сравнить с номером банковского счета. Без этого адреса система не сможет идентифицировать пользователя в сети.

В блокчейне, чтобы создать новый блок, необходимо задействовать консенсус (*верификация*). В системе биткоин это называется *майнинг*. Суть заключается в том, что участники сети (*майнеры*) хотят подтвердить транзакцию и не позволяют использовать один и тот же биткоин дважды. Для этого майнерам требуется, решить сложные математические задачи - вычислить нужный хеш. Майнер, который первый нашел решение, получает вознаграждение - новые монеты сети. Таким образом, майнеры за счет своей вычислительной мощности верифицируют, сохраняют и обеспечивают безопасность транзакций в блокчейне.

Чем выше вычислительная мощность компьютера или комплекса компьютеров (*фермы*), тем больше шанс получить биткоины за подтверждение работы. На данный момент требования к мощностям значительно выросли, вследствие чего для получения биткоина требуется куда больше вычислений. В 2009 году за создание блока выпускалось 50 биткоинов, однако с течением времени количество выпускаемых биткоинов снижалось. На данный момент майнеры получают 6,25 биткоинов за блок, а в 2031 году они будут получать меньше единицы. Есть тенденции, что к тому времени поднимется цена комиссии за осуществление перевода, и, соответственно, увеличатся транзакционные издержки.

На данный момент существует около 7000 различных криптовалют. Из них около 3000 специализируются на особом сервисе или функции. Топ-10 криптовалют выглядит следующим образом (см. рисунок 1):

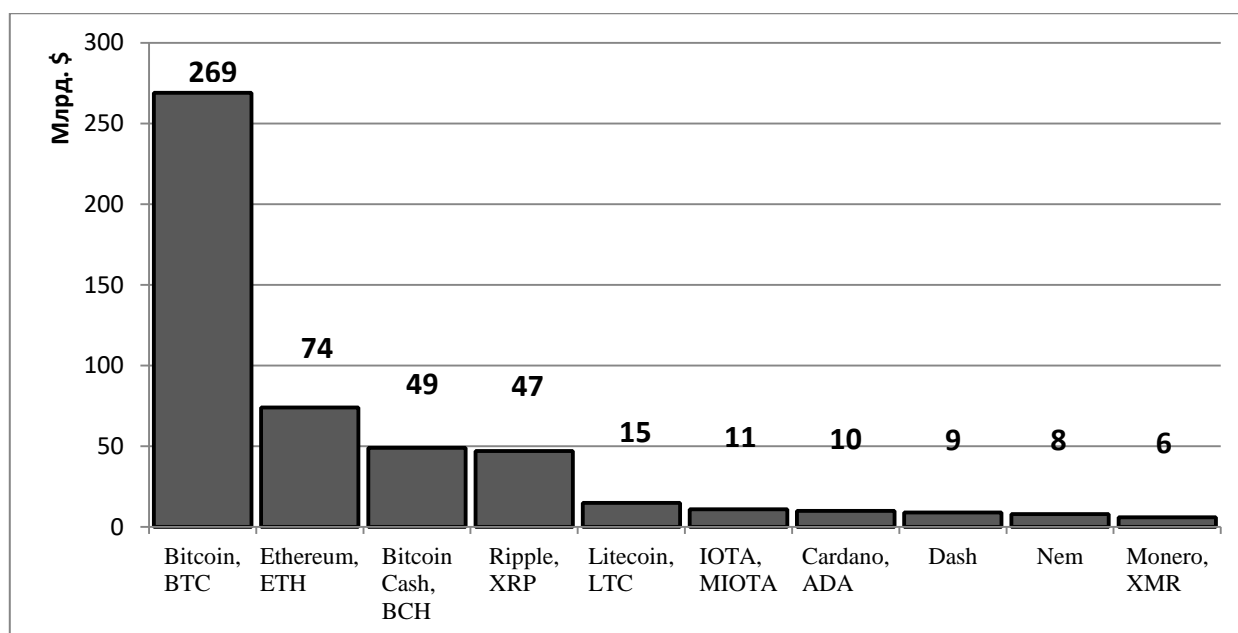


Рисунок 1 – Рыночная капитализация наиболее значимых криптовалют
Составлено авторами по [3]

Из множества криптовалют, есть смысл отдельно выделить Ethereum (Эфириум). Ethereum – это публичный блокчейн, особенностью которого является возможность создания пользователями “умных контрактов”. Создаваемые контракты основаны на протоколе, относящемся к информационным технологиям и позволяющем осуществлять проверку или обеспечивать выполнение двустороннего договора. Эти контракты доступны для публичного просмотра и обсуждения внутри блокчейна.

Умный контракт – это компьютерная программа, которая полностью выполняет четко обговоренные условия договора. К примеру, это могут быть выпуск акций, голосование, брачные контракты, выплаты по кредиту и т.д. Цель такого контракта заключается в выполнении всех условий договора, таких как перевод средств, соблюдение взаимных обязательств и конфиденциальность. Такая система позволяет двум партнерам составить договор без предварительного доверия друг к другу, а также без участия третьих лиц. После того, как все участники удостоверятся в соблюдении всех обязательств, заключается сделка. Тем самым в системе появляется неопровержимое доказательство того, что сделка была совершена, без возможности ее удаления или изменения.

Все условия, которые можно проверить автоматически (предыдущие переводы средств и договоры), система проверяет сама. Если же надо проверить какие-то внешние условия, можно обратиться к третьей стороне, называемой Oracle. Это может быть доверительное лицо с обеих сторон, либо консенсус присутствующих узлов в системе.

Для наглядности рассмотрим общее количество транзакций, которые проходили на рынке блокчейна (см. рисунок 2):

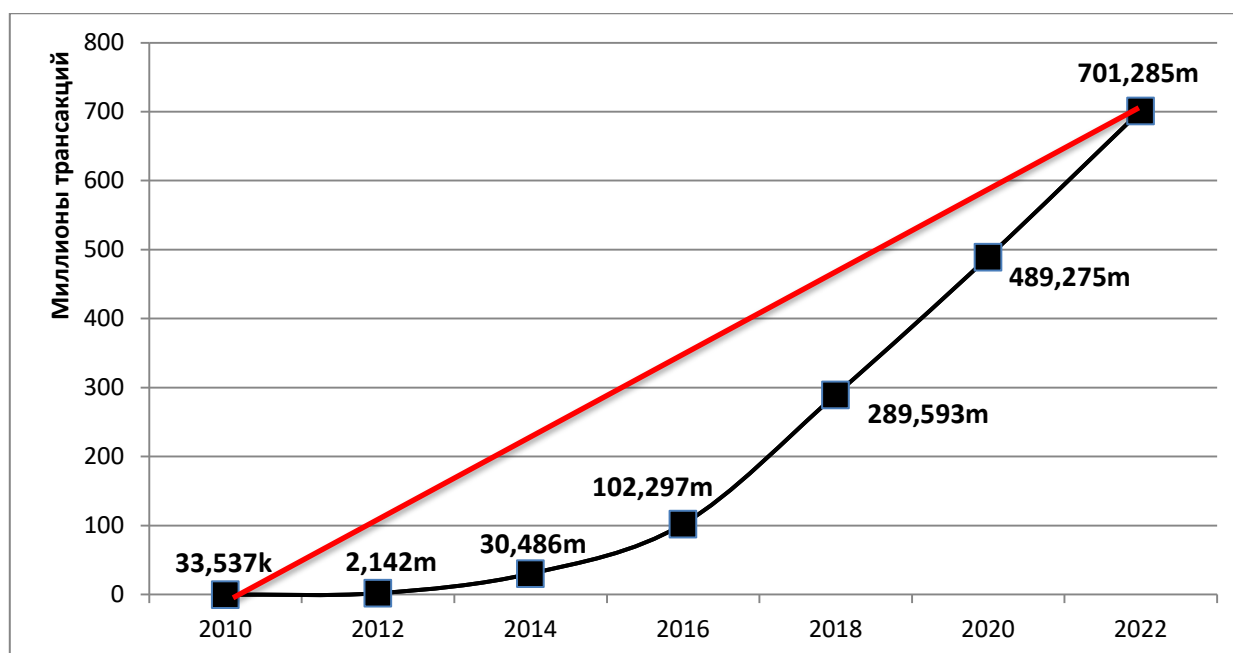


Рисунок 2 – общее количество транзакций на рынке криптовалют
Составлено авторами по [4]

Отношение кривой общего количества транзакций и тренда указывает нам на то, что количественный рост каждого последующего года превышал предыдущий. Это позволяет нам судить о том, что средний общий рост за все года был достаточно высоким, чтобы показатели росли. Также стоит учесть, что за последние годы темп роста сильно сократился, вследствие высокой базы. Также данные говорят нам о колоссальном всплеске спроса на биткоины в период с 2010 по 2014 годы. В дальнейшем рост уже не имел таких резких скачков.

За последние 3 года законодательством РФ был внесен ряд поправок, касающихся технологии блокчейн. Среди них закон, который ввел понятие цифровые права и описавший природу сделок с помощью «Умных контрактов» – Федеральный закон от 18.03.2019 № 34-ФЗ «О внесении изменений в части первую, вторую и статью 1124 части третьей ГК РФ» («Закон о цифровых правах»). Также был опубликован закон, привнесший определения в праве цифрового финансового актива, цифровой валюты. Криптовалюта не была признана объектом гражданских прав, но может считаться имуществом в исключительных случаях (банкротство, коррупция и случаи исполнительного производства) - Проект ФЗ № 419059-7 «О цифровых финансовых активах».

Для более глубокого понимания технологии блокчейн, обратимся к реальным случаям применения данной технологии:

1. Единая государственная информационная система в сфере здравоохранения (ЕГИСЗ).

Данная информационная система собрана из ряда подсистем для упрощения работы медицинской сферы. Подсистемы можно разделить на 2 группы: федеральные и региональные центры обработки данных (дата-центр, который нужен для обеспечения бесперебойной работы автоматизированных процессов; далее ЦОД). Обе эти группы построены на основе технологии

блокчейн. В региональных ЦОД хранятся данные (медкарты, различные документы) о пациентах, а также на основе этих данных формируются запросы на ввоз и покупку иностранных лекарств. Когда данные о новом пациенте добавляются в систему, создается новый блок. Также присутствует система обезличивания, т.е. о том, чьи именно эти диагнозы знают только сам пациент, врач и система. В эти блоки добавляется информация о необходимых лекарствах, на основе которых формируются запросы (умные контракты) и направляются в федеральные ЦОД. Основной целью федеральных дата-центров является составление и исполнение умных контрактов на покупку и поставку лекарств (это могут быть не только лекарства, но и любое другое действие, на которое требуются денежные средства). В данной системе Минздрав анализирует все эти запросы, заключает их, либо отклоняет. Минздрав также всегда может проверить подлинность запроса, посмотрев в базу данных.

2. Блокчейн-платформа для выдачи беспроцентных кредитов малому и среднему бизнесу.

Платформа была запущена в начале пандемии коронавируса для быстрой обработки запросов предпринимателей на выплату зарплаты. Для получения средств, предприниматели должны были добавить свой бизнес в систему (добавляется блок, который могут просматривать все в системе) и подать заявку. Создавался умный контракт, который сам проверял условия (90% сотрудников осталось на работе; предприятие находится в отрасли, пострадавшей от пандемии; малый, средний бизнес или ИП), а затем государственным органам оставалось только перечислить необходимые средства (обязательно через систему, чтобы контракт мог считаться завершенным).

3. Система Polys [5].

Это система онлайн голосования от лаборатории Касперского. Построена следующим образом: человек регистрируется на сайте под своим именем с подтверждением документов (чтобы один человек мог отдать исключительно один голос), после этого он может проголосовать. После того, как он проголосовал, в систему добавляется блок с данными о человеке и его выбором, однако сам блок зашифрован, чтобы больше никто не знал, кто и за кого проголосовал. Система ведет учет количества проголосовавших и количество отданных голосов за того или иного кандидата. В конце голосования выводится итоговая информация для всех - голосование пройдено успешно.

В декабре 2018 года было проведено крупнейшее в мире голосование, использующее технологию блокчейн – выборы депутатов в Молодежный парламент Саратовской области.

4. Блокчейн-проект Норникеля.

Норникель запустил онлайн-платформу, на которой можно торговать специальными токенами. Эта платформа основана на технологии блокчейн и криптовалюте. За основу каждого токена взята стоимость конкретного биржевого товара (золото, палладий, нефть, газ и др.), а торговать ими может обширный круг инвесторов. После совершения сделки токен можно будет

обменивать на товар на бирже. Сам Норникель заявляет, что такая технология значительно упрощает и ускоряет процесс покупки-продажи товаров.

5. Система Smart Fuel от компании Газпром [6].

Данная система позволяет быстро производить заправку самолета. По отчету Газпрома процедура сократилась с 4-5 дней до 15 секунд. Опять же с помощью умного контракта создается запрос на определенное количество топлива для конкретного самолета (его создает авиакомпания) и передается топливозаправщику (если у него недостаточно топлива, то контракт отклоняется). После того, как запрос будет подтвержден, авиакомпания производит оплату, а топливозаправщик наполняет бак самолета топливом. После подтверждения обеих сторон получения их части сделки умный контракт считается завершенным.

6. Заключение договоров покупки-продажи жилья в новостройках.

При использовании блокчейна в данном процессе в блоках данных будет появляться вся информация обо всех этапах и процессах заключения сделки. Соответственно там находится информация обо всех дальнейших действиях со средствами каждого дольщика.

Внедрение технологии блокчейн в процесс регистрации договоров долевого участия обеспечивает фиксацию всех этапов процесса, что позволяет контролировать соблюдение регламента процедур и сроков исполнения, а также исключает риск несанкционированной корректировки данных.

Взглянув на данные примеры можно прийти к следующим выводам:

1. Технология блокчейн хорошо применима в случаях, связанных с анонимностью субъектов отношений. Хранение медицинских данных, электронное голосование, данные пользователей в соц. сетях и т.д. Также данная технология решает проблемы, связанные с утечками личных данных, которые время от времени происходят у различных компаний.

2. Ускорение процесса заключения сделки и сокращение издержек на утверждение сделки.

3. Целесообразность массового применения технологии стоит под вопросом, поскольку не все случаи реализации технологии обоснованы.

Стоит отметить, что блокчейн – это молодая технология, которая находится все еще на этапе своего развития и зачастую еще не может конкурировать с действующими технологиями на рынке [7]. Из-за чего целесообразность применения технологии стоит под вопросом.

Существует огромное количество предположений, где данную технологию можно применить. Например:

1. Любая сфера, где требуется прозрачность перемещения данных. Случаи, когда необходимо проследить доставку продукта из пункта А в пункт Б, когда есть необходимость установить контроль за поступлением денежных средств на определенные счета и т. д.

2. Заключение договоров, сделок. Любой контракт можно записать в системе блокчейн, и он не будет подвержен уничтожению или изменению, если только это не инициатива участников сделки.

3. Исключение третьих лиц из процесса заключения сделок крайне полезна в ситуациях, когда третьи лица могут выступать заинтересованными лицами. К примеру, голосования, референдумы и пр.

Если делать обобщенные предположения развития технологии, то можно прийти к достаточно фантастичным гипотезам. К примеру, в случае полного перехода всеми государствами на виртуальный учет средств участников экономических отношений, технология блокчейн позволит минимизировать вмешательство государства и банков в осуществление финансовых операций. Но пока что не стоит воспринимать всерьез данные гипотезы из-за их абстрактности и отдаленности от реальности. Аналогичный вывод можно сделать и о криптовалютах. На данный момент нет серьезных оснований утверждать то, что технология блокчейн через какое-то время перевернет рынок платежных операций, как и то, что этого произойти не может.

Список литературы:

1. Баландина Д.М., Алиаскарова Ж.А., Игнатова А.М. Цифровая экономика: особенности развития и поведения потребителей // Известия Международной академии аграрного образования. – 2020. – № 52. – С. 59-63.
2. Introduction for 15.S12 Blockchain and Money, Fall 2018. [Электронный ресурс]. URL:https://www.youtube.com/watch?v=EH6vE97qIP4&list=PLUI4u3cNGP63UUkFL0onkxF6MYgVa04Fn&ab_channel=MITOpenCourseWare
3. Рейтинг Криптовалют На 2022 Год: Онлайн-Курс Топ-10 В Реальном Времени. список Лучших Криптомонет По Капитализации И Популярности. [Электронный ресурс]. URL:<https://profinvestment.com/crypto-currency-rating/>
4. Графики блокчейна, общее количество транзакций. [Электронный ресурс]. URL:<https://www.blockchain.com/charts/n-transactions-total>
5. Алешкин Р., Polys — система онлайн-голосований на блокчейне // vc.ru, 2019. [Электронный ресурс]. URL:vc.ru/tribuna/62510-polys-sistema-onlayn-golosovaniy-na-blokcheyne
6. Блокчейн-платформы Газпромнефть-Аэро Smart Fuel // tadviser.ru, 2021. – [Электронный ресурс]. URL:https://www.tadviser.ru/index.php/Проект:Блокчейн-платформа_Газпромнефть-Аэро_Smart_Fuel
7. Кудинов И.А., Спесивцева А.А., Благих И.А. Оценка конкурентоспособности продукции с использованием блокчейн технологий (на примере оценки конкурентоспособности шин для легковых автомобилей) // Проблемы современной экономики. – 2021. – № 2. – С. 114-118.

*Г.Э. Азарян (бакалавр 2 курса, факультета политологии
СПбГУ, Россия, Санкт-Петербург)*

ИНТЕРНЕТ-ПЛАТФОРМЫ И ПРЕКАРНО ЗАНЯТЫЕ: ОБЗОР КОНФЛИКТА, ЕГО ФОРМЫ И БУДУЩЕЕ

Аннотация: в работе описаны основные черты коммерческих интернет-платформ и их прямых экономических антагонистов – прекарно занятых работников, становление их текущих отношений, формы противостояния и перспективах развития как интернет-платформ, как бизнес-модели, так и прекариата, как социально-экономического класса.

Ключевые слова: платформа, аутсорсинг, инфраструктура, прекариат, класс, сервис.

Борьба наёмных работников и работодателей (хотя мы прекрасно понимаем, что этот термин не лучшим образом отражает суть этих отношений) насчитывает 3 000 лет: ещё в Древнем Египте подряженные ремесленники прекращали работу и захватывали храмы, требуя выплаты жалования и подвоза продовольствия (к слову, им, ровно как и сегодня, давали обещания всё исправить вперемешку с угрозами от репрессивных органов).

С тех пор конфликт нанимателя и работника продолжается до сих пор, меняясь в масштабах, формах и интенсивности. Одним из центральных конфликтов общества он стал после индустриальной революции и появления массового рабочего класса, и остаётся им по сей день. Сегодня мы находимся на весьма интересном этапе развития капитализма, связанного с большими объёмами информации и интернет-платформами, которому присущи определённые формы занятости и борьбы.

Сперва обратимся к истории становления существующего порядка. Столкнувшись с кризисом 1970-х г., компании в развитых капиталистических странах нашли выход в разрушении сложившегося рынка труда, массированном наступлении на профсоюзы, масштабным вывозом производства в страны третьего мира и, наконец, переводом большинства услуг на аутсорсинг [1]. Причём перевод работ на аутсорсинг происходил как внутри страны, так и за ее пределы – благодаря развитию информационных технологий появилась такая возможность. Наконец, когда в 1990-е годы интернет приобретает массовую популярность, происходит бум компаний-«доткомов» – первой попытки коммерческого освоения интернета. Схлопывание т.н. «пузыря доткомов» на какое-то время остановило развитие бизнеса в интернете, однако восстановление после кризиса 2008 года и мягкая кредитная и налоговая государственная политика способствовали накоплению средств в корпорациях, которые получают таким образом возможность для инвестирования в новые сферы.

С развитием информационных технологий данные играют всё большую роль. Информация о клиентах, их вкусах, поведении, привычках, расположении тех или иных торговых точек, маршрутах и их загруженности – все это и многое другое используется в производстве и сбытов товаров и услуг [2]. Однако данные становятся по-настоящему полезными после их аккумуляции, обработки и правильного применения – в таком случае они становятся ключевой частью инфраструктуры экономики. Контроль над этой инфраструктурой открывает новые возможности получения прибыли, а компании, владеющие этой инфраструктурой, получили наименование платформ.

Канадский экономист Ник Срничек [3] приводит пять типов платформ: рекламные (главным образом, социальные сети), облачные, сдающие свои сервисы и логистические сети в аренду (на этом рынке работают, к примеру, Google и Amazon) производственные, подключающие предприятия к отлаженным производственным цепочкам (здесь работает такой гигант, как

Siemens), продуктовые, продающие товары и оказывающие услуги «по требованию», и, наконец, так называемые «бережливые платформы», отдающие максимум работы на аутсорсинг и оставляющие в собственности лишь саму инфраструктуру.

Последние максимально используют новые технологические возможности: все затраты на расширение сети Uber или Яндекс.Такси сводятся, фактически к аренде новых серверов, ибо рост информационной сети носит лавинообразный характер (чем больше людей пользуются сервисом такси, тем больше информации он получает и обрабатывает, что приводит к привлечению новых людей и так далее). Эти компании используют модель «сначала рост, потом прибыль»: низкие цены на услуги позволяют им стремительно оккупировать новые и новые части рынка, становясь монополистами. Однако низкие цены таких сервисов компенсируются за счёт сверхэксплуатации «партнеров» – таксистов, курьеров, водителей и пр.

Здесь мы обратимся ко второй стороне конфликта – наемным работникам, а точнее прекарно занятым. Напомним, что термин «прекариат» означает работников с нестабильной занятостью.

Платформы развиваются главным образом в деиндустриализированных странах с развитой системой образования, инерционно выпускающей специалистов с высшим образованием, которые не могут найти работу. В то же самое время в эти страны осуществляется поток мигрантов, чей правовой статус сам по себе является «прекарным», а социальный статус в целом ниже, чем у местного населения. Ряды прекариата пополняют «фрилансеры» и самозанятые, впадающие во всё большую зависимость от инфраструктуры, позволяющей им работать. Текущая эпидемия и рецессия резко увеличили количество безработных, которые вынуждены перебиваться случайными заработками [4].

Формы прекарной занятости бывают разными - неполный рабочий день, кратковременный контракт, почасовая оплата и - собственно, прерогатива платформ – распределение заказов клиентов, посредничество между потребителями и производителями. При «сером» трудоустройстве и подобном распределении заказов, которое принимает форму гражданских, а не трудовых отношений, работник не имеет социальных гарантий, не получает выплат, отпусков, порой даже выходных, не существует ни максимального (и даже хоть как-то нормированного) рабочего дня, ни МРОТ. Всё тот же Ник Срничек пишет:

«Фактически традиционный рынок труда, наиболее близкий модели бережливой платформы, — старый и низкотехнологичный, когда поденщики – портовые грузчики, сельскохозяйственные работники – с утра просто приходят туда, где сегодня им может подвернуться работа. В русле этой же логики: главная причина, почему мобильные телефоны получили такое распространение в развивающихся странах, – в том, что без них невозможно искать работу на неформальных рынках труда. Гигномика просто перемещает в онлайн-плоскость точки потенциального поиска работы и добавляет к ним

слой всепроникающего контроля и надзора. А Силиконовая долина преподносит средство выживания как средство освобождения» [3, с. 58].

Впрочем, вопрос о средствах освобождения не исчерпываются формулировками неолиберальных идеологов. Прекариат вполне соответствует классическим марксистским критериям класса «...большие группы людей, различающиеся по их месту в... ..системе общественного производства, по их отношению... ..к средствам производства, по их роли в общественной организации труда, а, следовательно, по способам получения и размерам той доли общественного богатства, которой они располагают» [5, с. 15]. Более того, это класс, формирующийся на наших глазах. По данным Федеральной службы статистики, численность неформально занятых в России имеет следующую динамику: 2009 г. – 13,4 млн. чел., в 2016 г. – 15,4 млн. чел., в 2017 г. – 14,3 млн. чел., или 19,8 % от общей численности занятых [6]. Развивая эту тенденцию и принимая во внимание эффект, оказанный пандемией (ухудшения статуса многих работников, стремительный рост сервисов доставки еды и т.д.), можно представить рост и масштабы этого класса.

Справедливости ради, необходимо сказать, что прекариат не является монолитным. Благодаря тому, что процесс прекаризации, как дестабилизации положения работника на рынке, затрагивает практически всех наёмных работников в той или иной степени, то к прекариату относятся и весьма состоятельные люди, работающие в люкс-сегменте, однако их численность относительно общей массы ничтожна, а в конфликте они гораздо ближе по положению к элите.

Ожидаемо, что прекариат начинает осознавать себя и активно бороться за свои права. Исторически выделяются три формы борьбы наёмных работников – экономическая (профсоюзы, забастовки ест.), политическая и самостоятельное вписывание в рынок. Кратко рассмотрим их.

Забастовки курьеров и таксистов, начавшиеся в Европе, теперь волнами проходятся по России и иным постсоветским странам, формируются (с немалыми трудностями, в т.ч. вызванными средствами контроля работодателя) профсоюзы.

В результате судебного процесса в 2020 году британский Uber был вынужден оформить своих таксистов, как наёмных работников [7], а всего несколько недель назад аналогичное решение принял сервис Just Eat в отношении своих курьеров после перерговоров с профсоюзом [8].

В куда меньших масштабах существуют т.н. «Кооперативные платформы», которые находятся в собственности работников. Их исследования представляют интерес скорее как открытие альтернативных форм, чем как анализ серьёзных экономических агентов. Из наиболее известных можно назвать Eva (аналог Uber), Fairmondo (торговая площадка), Loconomics (агрегатор услуг) и другие [9]. В отличие от многих частных платформ, кооперативы имеют достаточно узкую специализацию.

Параллельно этому новый класс участвует в политике. Так, его «следы» видят в протестах Жёлтых Жилетов, Black Lives Matter, Белоруссии 2020 года (напомним, что там широко распространены годовичные контракты, значительно

прекаризирующие наёмных работников) и, наконец, событиях последних месяцев в России [10]. Однако эти выступления носили массово-популистских характер и не претендовали на выражение интересов прекарно занятых, да и в целом наёмных работников. Более того, по большей части они были деидеологизированы. Едва ли данный класс собственного политического субъекта, однако, можно предположить, что он, как и сам прекариат, находится в процессе формирования.

Кое-что мы можем сказать о будущем уже сегодня. Необходимо обратить внимание на тенденцию, связанную с конкуренцией между платформами. Вместо специализации в каких-то нишах (такси, доставки, интернет-магазины) платформы стремятся охватить как можно больше сфер, чтобы потребитель постоянно пользовался сервисами данной платформы. В их число входят браузеры, мессенджеры, социальные сети, онлайн-карты и так далее. Обращаясь к российским примерам, Яндекс имеет 41 сервис в пяти основных сферах, а Mail.ru – 38 [11].

В то же самое время существуют тенденции, негативно влияющие на альтернативные пути развития платформ. Наблюдается стабильное снижение прибыли от рекламы, в том числе благодаря программам-блокировщикам рекламы, и платформы, ранее на неё ориентированные, начинают вводить платные услуги. Можно предположить, что рано или поздно, прибыль от них вытеснит рекламу. «Бережливые» же платформы, продолжая сокращать расходы и снижать цены, активно борются за влияние на рынке и вынуждены терять прибыли в стремлении захватить больше. Это требует дальнейшего усиления эксплуатации работников, которая становится ключевым элементом бизнес-модели. Нарастающее же сопротивление работников ставит под вопрос её жизнеспособность.

Таким образом, мы имеем достаточно интересные перспективы. Прекарность в том виде, как она эксплуатируется Uber, скорее всего уйдет в прошлое, и в какой-то степени работник станет связан с работодателем куда больше, чем в традиционных отношениях найма, поскольку можно предположить, что курьер Яндекса для устройства в нём будет вынужден перейти на сервисы, принадлежащие Яндексу, и, следовательно, корпорации будут стремиться к максимальному охвату всех сфер жизни каждого связанного с ними человека. В случае же монополизации такими корпорациями рынка в отдельно взятых странах (а на сегодняшний момент государственное регулирование их деятельности только входит в практику [12]) они могут начать оказывать колоссальное влияние на внутреннюю и внешнюю политику, приближая наше общество к фантазиям творцов киберпанка.

Список литературы:

1. Маркеева Г.А., Михнева С.Г. Этапы и закономерности развития аутсорсинговых отношений: опыт Запада и уроки для России // Российское предпринимательство. – 2014. – №3. – С. 42-52.
2. Preferences of Central European Consumers in Circular Economy / J.Olah, A.Tiron Tudor, V.Pashkus, G.Alpatov // Ekonomicko-Manažérske Spektrum. – 2021. – Vol. 15, Iss. 2. – P. 99-110.
3. Срничек Н. Капитализм платформ. – М.: Издательский дом ВШЭ, 2019. – 128 с.

4. Беляев В. И., Кузнецова О. В. Прекариат: динамика социальной структуры общества в контексте социально-трудовых отношений // Экономика Профессия Бизнес. – 2020. – № 2. – С. 5-13.
5. Ленин, В. И. Полное собрание сочинений. – 5-е изд. – Т. 39. Июнь – декабрь 1919.– М.: Политиздат, 1974.– С. 1-29.
6. Рабочая сила, занятость и безработица в России / Федеральная служба государственной статистики. URL: https://gks.ru/bgd/regl/b18_61/Main.htm. (дата обращения: 03.10.2020).
7. <https://www.bloomberg.com/technology> (дата обращения 11.05.21)
8. <https://www.theguardian.com/business/2021/apr/21/just-eat-to-offer-1500-liverpool-couriers-minimum-hourly-rate-and-sick-pay> (дата обращения 11.05.21)
9. Scholz, T. Platform Cooperativism: Challenging the Sharing Economy. New York: Rosa Luxemburg Stiftung, 2016. – 32 p.
10. Баунов. А. Человек для суббот. Особенности нового этапа протестов в России. // Carnegie.ru - 2021 - 24 января.
11. Замбалаева Т.Б. Трансформация бизнес-моделей платформенных компаний //Вестник Омского университета. Серия «Экономика», 2021. №1. С. 70-77.
12. Koshkin A., Andreeva D. Conceptualization of Industrial Policy: Formation of Priority Areas of Development or Creation of Conditions for Growth? // Маркетинг МВА. Маркетинговое управление предприятием. – 2021. – Т. 12, Вып. 4. – С. 58-68.

*Ек.А. Гужина (студент 2 курса,
Института финансов и устойчивого развития (РАНХиГС),
Россия, Москва)
Научный руководитель: И.Л. Хохленкова, преподаватель,
Института финансов и устойчивого развития (РАНХиГС)*

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ, ИХ ПРЕИМУЩЕСТВА, НЕДОСТАТКИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

Анотация: в статье рассматриваются конкурентные преимущества банков на финансовых рынках. Отмечается, что в банковском секторе в ближайшем будущем будут преобладать тенденции к повышению качества и надежности предлагаемых продуктов и услуг, увеличению скорости проведения расчетных операций, организации электронного доступа клиентов к банковским продуктам. На основании результатов исследования, автор показывает, что информационные технологии позволяют разрабатывать сложные продукты, улучшать рыночную инфраструктуру, внедрять надежные методы контроля рисков и помогают финансовым посредникам выходить на географически удаленные и диверсифицированные рынки. Показаны преимущества и недостатки IT технологий в банковской сфере, а также глобальные перспективы развития.

Ключевые слова: банковская система, конкурентные преимущества, информационные технологии, банковские операции, банковская информация.

Повсеместное использование информационных технологий стало объективной необходимостью. Одна из сфер, где их значение традиционно велико, – финансовая сфера. Можно с уверенностью утверждать, что процесс информатизации банковской деятельности продолжится и в дальнейшем. Это

обусловлено, прежде всего, стремлением банков к достижению конкурентных преимуществ на финансовых рынках.

Информационная банковская технология – процесс преобразования банковской информации на основе методов сбора, регистрации, передачи, хранения и обработки данных в целях обеспечения подготовки, принятия и реализации управленческого решения с использованием средств персональной и вычислительной техники.

Появление новых банков привело к изменению парадигмы банковского дела. Растущая конкуренция, растущие ожидания привели к повышению осведомленности банков о роли и важности технологий в банковском деле. Появление иностранных и частных банков с их превосходными современными технологическими услугами подтолкнуло другие банки также последовать их примеру, перейдя на новейшие технологии, чтобы противостоять угрозе конкуренции и сохранить свою клиентскую базу [2, с.17].

Сегодня банковская индустрия находится в самом разгаре ИТ-революции. Сочетание нормативных и конкурентных причин привело к тому, что в индийской банковской индустрии все большее значение приобретает полная автоматизация банковской деятельности.

Информационные технологии в банковской сфере используются в основном в двух различных направлениях. Первое – это связь и коммуникация, а второе - реинжиниринг бизнес-процессов.

В связи с этим технология изменила контуры трех основных функций, выполняемых банками, а именно: доступ к ликвидности, трансформация активов и мониторинг рисков. Кроме того, информационные технологии и системы коммуникационных сетей оказывают решающее влияние на эффективность рынков денег, капитала и иностранной валюты.

Интернет стал важным средством доставки банковских продуктов и услуг. Закон об информационных технологиях 2000 года дал юридическое признание созданию, передаче и хранению электронных (или магнитных) данных, которые должны рассматриваться как действительное доказательство в суде, за исключением тех областей, которые продолжают регулироваться положениями Закона об оборотных инструментах 1881 года.

Как указано в Ежегодной денежно-кредитной политике RBI: «Чтобы воспользоваться всеми преимуществами таких электронных переводов сообщений, необходимо, чтобы банки уделяли достаточное внимание компьютеризации и созданию сетей филиалов, расположенных в коммерчески важных центрах, в установленные сроки. Внутригородские и внутрибанковские сети будут способствовать решению проблемы "последней мили", что в свою очередь приведет к быстрым и эффективным переводам средств по всей стране».

Продукты технологий в банковском секторе: сетевой банкинг, кредитные карты онлайн, мгновенные оповещения, мобильный банкинг, электронный перевод средств, онлайн оплата акцизов и налогов на услуги, телефонный банкинг, оплата счетов, покупки, бронирование билетов, бронирование железнодорожных билетов через SMS, предоплаченное пополнение мобильного

телефона, перевод средств с карты на карту, перевод средств (электронные чеки), банкинг в любом месте, интернет-банкинг, мобильный банкинг [4, с. 192].

Использование технологий в банках:

Получать зарплату непосредственно на расчетный счет в банке или кредитном союзе.

Снимать деньги со своего расчетного счета в банкомате с помощью персонального идентификационного номера (PIN) в любое удобное для вас время дня и ночи.

Поручить банку или кредитному союзу автоматически оплачивать определенные ежемесячные счета с вашего счета, например, автокредит или ипотечный платеж.

Пусть банк или кредитный союз ежемесячно переводит средства с вашего расчетного счета на счет паевого инвестиционного фонда.

Получайте чек на государственное социальное обеспечение или возврат налогов непосредственно на свой расчетный счет.

Покупайте продукты, бензин и другие товары в точках продаж, используя чековую карту, а не наличные, кредит или личный чек.

Используйте смарт-карту с заложенной в нее предоплаченной суммой денег для использования вместо наличных в таксофонах, при оплате скоростных дорог, в студенческих городках, в библиотеке, на ксероксе или в книжных магазинах.

Используйте компьютер и программное обеспечение для управления личными финансами для координации всего процесса управления личными финансами, объединяя данные и действия, связанные с доходами, расходами, сбережениями, инвестициями, ведением учета, оплатой счетов и налогов, а также с базовым финансовым анализом и принятием решений.

Технология используется через:

Интернет-банкинг:

Интернет-банкинг позволяет вам осуществлять многие банковские операции с помощью вашего персонального компьютера. Например, вы можете использовать свой компьютер для просмотра баланса счета, запроса переводов между счетами и оплаты счетов в электронном виде.

Система и метод интернет-банкинга, при которых персональный компьютер подключается поставщиком сетевых услуг непосредственно к компьютерной системе банка, что позволяет обрабатывать запросы клиентов автоматически, без вмешательства представителей службы поддержки. Система способна различать те запросы на обслуживание клиентов, которые могут быть выполнены автоматически, и те запросы, которые требуют обработки представителем службы поддержки. Система интегрирована с основной компьютерной системой банка таким образом, что удаленный банковский клиент может получить доступ к другим автоматизированным услугам банка. Способ изобретения включает этапы ввода запроса на банковское обслуживание клиента из меню банковских запросов на удаленном компьютере персонала; передачи банковских запросов на главный компьютер по сети;

приема запроса на главном компьютере; идентификации типа полученного запроса на банковское обслуживание клиента; автоматическое протоколирование запроса на обслуживание, сравнение полученного запроса с хранящейся таблицей типов запросов, каждый из которых имеет атрибут, указывающий, может ли данный тип запроса быть выполнен представителем службы поддержки клиентов или автоматизированной системой; и, в зависимости от атрибута, направление запроса либо в очередь для обработки представителем службы поддержки клиентов, либо в очередь для обработки автоматизированной системой [3, 94].

Банкоматы:

Электронный аппарат, находящийся в общественном месте, подключенный к системе передачи данных и соответствующему оборудованию и активируемый клиентом банка для получения наличных денег и других банковских услуг.

Банкомат – это электронное компьютеризированное телекоммуникационное устройство, которое позволяет клиентам финансового учреждения напрямую использовать защищенный метод связи для доступа к своим банковским счетам, заказа или снятия наличных (или выдачи наличных с помощью кредитной карты) и проверки остатков на счетах без участия банковского служащего. Многие банкоматы также позволяют вносить наличные или чеки, переводить деньги между своими банковскими счетами, пополнять счета мобильных телефонов по предоплате или даже покупать почтовые марки.

В большинстве современных банкоматах клиент идентифицирует себя, вставляя пластиковую карту с магнитной полосой или пластиковую смарт-карту с чипом, на которой указан номер его счета. Затем клиент подтверждает свою личность, вводя пароль, часто называемый PIN-кодом (персональный идентификационный номер) из четырех или более цифр. После успешного ввода PIN-кода клиент может совершить операцию.

Если номер вводится неправильно несколько раз подряд (обычно три попытки за один ввод карты), некоторые банкоматы пытаются удержать карту в качестве меры предосторожности, чтобы неавторизованный пользователь не смог узнать PIN-код путем догадок. Захваченные карты часто уничтожаются, если владелец банкомата не является банком-эмитентом карты, поскольку личность не клиента не может быть надежно подтверждена.

Телебанк:

Осуществление множества банковских услуг, включая финансовые операции из удобного для клиента места в любой точке земного шара и в любое время дня и ночи, стало возможным благодаря внедрению услуг онлайн телебанкинга. Набрав указанный номер по стационарному или мобильному телефону из любого места, клиент может получить доступ к своему счету и, следуя удобному меню, осуществить все банковские операции через интерактивную систему голосового ответа. Система работает на двух языках и предлагает следующие возможности: Автоматическое озвучивание баланса счета по умолчанию, Запрос баланса и транзакций по всем счетам, Справка по

всем срочным депозитным счетам, Выписка по счету по факсу, электронной или обычной почте, Запрос чековой книжки, Остановка платежа в режиме реального времени и мгновенно, Перевод средств, который осуществляется автоматически и мгновенно, Оплата счетов за коммунальные услуги, Продление срочного вклада.

Смарт-карта:

Смарт-карта обычно содержит встроенный 8-разрядный микропроцессор (своего рода компьютерный чип). Микропроцессор находится под контактной панелью на одной стороне карты.

Микропроцессор на смарт-карте предназначен для обеспечения безопасности. Главный компьютер и устройство чтения карт фактически «разговаривают» с микропроцессором. Микропроцессор обеспечивает доступ к данным на карте.

Чипы в этих картах способны совершать множество видов транзакций. Например, человек может совершать покупки со своего кредитного счета, дебетового счета или с сохраненного значения учетной записи, которое можно перезагрузить. Увеличенная емкость памяти и обработки смарт-карты во много раз превышает возможности традиционных карт с магнитной полосой и может вместить несколько различных приложений на одной карте. Он также может содержать идентификационную информацию, что означает, что больше не нужно перетасовывать карты в кошельке, чтобы найти нужную — смарт-карта будет единственной необходимой.

Смарт-карты гораздо более популярны в Европе, чем в США. В Европе медицинская страховка и банковская промышленность широко используют смарт-карты. У каждого гражданина Германии есть смарт-карта для медицинского страхования. Несмотря на то, что смарт-карты существуют в их современном виде уже, по меньшей мере, десять лет, они только начинают набирать популярность в США [6, 1082].

Дебетовая карта:

Дебетовые карты также известны как чековые карты. Дебетовые карты выглядят как кредитные карты или карты банкомата, но работают как наличные или личный чек. Дебетовые карты отличаются от кредитных карт. В то время как кредитная карта-это способ «заплатить позже», дебетовая карта-это способ «заплатить сейчас». Когда вы используете дебетовую карту, ваши деньги быстро списываются с вашего расчетного или сберегательного счета.

Дебетовые карты принимаются во многих местах, включая продуктовые магазины, розничные магазины, бензоколонки и рестораны. Вы можете использовать свою карту в любом месте, чтобы отобразить фирменное наименование или логотип вашей карты. Они предлагают альтернативу ношению чековой книжки или наличных денег.

Электронный чек:

Электронный чек – это электронная версия или представление бумажного чека. Информационно-правовая база электронного чека такая же, как и у бумажного чека. Теперь его можно использовать вместо бумажных чеков для осуществления любых дистанционных операций.

Электронный чек работает так же, как и чек: чекодатель «выписывает» электронный чек, используя один из многих видов электронных устройств, и «передает» электронный чек получателю платежа в электронном виде. Получатель «депонирует» электронный чек, получает кредит, и банк получателя «очищает» электронный чек для банка плательщика. Банк плательщика проверяет электронный чек и затем "списывает" деньги со счета чекодателя за чек.

Преимущества технологий

Как с точки зрения клиента, так и с точки зрения банковского дела, интернет является удобным инструментом, доступным в любое время и в любом месте, где это необходимо клиентам. Также установлено, что интернет улучшил такие факторы качества услуг, как отзывчивость, коммуникация и доступ. Делается вывод, что интернет оказывает важное и положительное влияние на восприятие клиентами банковских услуг, а качество услуг улучшилось с тех пор, как интернет стал использоваться в банковском секторе.

Как правило, он безопасен. Но нужно убедиться, что сайт, который вы используете, имеет действующий сертификат безопасности. Это позволит вам знать, что сайт защищен от кибер-воров, которые хотят украсть вашу личную и финансовую информацию.

Круглосуточный доступ. Когда соседний банк закрывается, вы все равно можете получить доступ к своему счету и совершать операции через интернет. Это очень удобная альтернатива для тех, кто не может попасть в банк в обычные часы из-за рабочего графика, состояния здоровья или по любой другой причине.

Это позволяет вам получить доступ к своему счету практически из любого места. Если мы находимся в командировке или в отпуске вне дома, мы все равно можем следить за своими деньгами и финансовыми операциями - независимо от нашего местонахождения.

Вести дела в Интернете, как правило, быстрее, чем идти в банк. Длинные очереди в кассу могут отнимать много времени, особенно в день зарплаты. Но в интернете нет никаких очередей. Вы можете получить доступ к своему счету мгновенно и в любое удобное для вас время [1, 8].

Многие функции и услуги, как правило, доступны в Интернете. Например, всего несколькими щелчками мыши вы можете подать заявку на получение кредита, проверить ход ваших инвестиций, ознакомиться с процентными ставками и собрать другую важную информацию, которая может быть разбросана по нескольким различным брошюрам в местном банке.

Технологии открыли для банковской отрасли новые рынки, новые продукты, новые услуги и эффективные каналы доставки. Онлайн электронный банкинг, мобильный банкинг и интернет-банкинг – вот лишь несколько примеров.

Информационные технологии также обеспечили банковскую отрасль возможностями для решения проблем, которые ставит перед ней новая экономика. Информационные технологии стали краеугольным камнем недавних реформ финансового сектора, направленных на повышение скорости

и надежности финансовых операций, а также инициатив по укреплению банковского сектора.

ИТ-революция создала условия для беспрецедентного роста финансовой активности по всему миру. Технологический прогресс и развитие всемирных сетей значительно сократили стоимость и время глобального перевода средств.

Именно информационные технологии позволяют банкам оправдывать такие высокие ожидания клиентов, которые более требовательны, а также более технически подкованы, по сравнению со своими коллегами прошлых лет. Они требуют мгновенных, в любое время и в любом месте банковских услуг.

Это также облегчает внедрение новых каналов доставки – в виде банкоматов, Сетевого банкинга, Мобильного банкинга и тому подобного. Использование онлайн-торговли позволяет человеку покупать и продавать акции в любое время. Компании, торгующие акциями, могут предоставить улучшенное и более быстрое обслуживание с помощью технологий.

Помимо обычных операций, в Интернете доступно множество полезных функций и услуг. Например, вы можете подавать заявки на кредитные карты, управлять инвестициями и оплачивать счета через портал вашего онлайн-счета. Вы также можете выполнять более обыденные задачи, такие как заказ новых чеков, запрос дополнительных депозитных листов или заявление об утере или краже дебетовой карты.

Безусловно, вышеперечисленные преимущества технологии улучшили качество обслуживания в банковском и финансовом секторе [5, 172].

Для банков:

- Цена – в долгосрочной перспективе банк может сэкономить деньги, не платя кассирам или за управление филиалами. Кроме того, дешевле совершать транзакции через Интернет с помощью технологий.
- Клиентская база – технология позволяет банкам выйти на совершенно новый рынок – и к тому же состоятельный, потому что с помощью Интернета нет географических границ. Интернет также предоставляет равные условия для небольших банков, которые хотят расширить свою клиентскую базу.
- Эффективность – банки могут стать более эффективными, чем они уже являются, предоставляя своим клиентам доступ в Интернет. С использованием технологий банки почти перестают быть бумажными системами.
- Обслуживание клиентов и интернет – банкинг в Интернете не только позволяют клиенту получить полный спектр доступных услуг, но также предоставляют некоторые услуги, не предлагаемые ни в одном из филиалов. Человеку не нужно идти в филиал, где может быть или не может быть предложена эта услуга. Человек может печатать информацию, формы и приложения через Интернет и иметь возможность эффективно искать информацию вместо того, чтобы стоять в очереди и спрашивать у кассира. Имея больше лучших и более быстрых вариантов, банк сможет улучшить отношения с клиентами и повысить их удовлетворенность.

- Имя – банк кажется клиенту более современным, если он предлагает доступ в Интернет, электронный банкинг, телебанк. Человек может не захотеть ими пользоваться, но наличие доступной услуги дает ему ощущение, что его банк находится на снимке.

Для клиентов:

- Оплата счетов: это услуга, предлагаемая через интернет-банкинг, электронный банкинг, который позволяет клиенту настроить оплату счетов практически любому человеку. Клиент может выбрать лицо или компанию, которым он хочет произвести платеж, и платеж по счету снимет деньги со своего счета и отправит получателю платежа бумажный чек или электронный платеж.

- Другие важные возможности: электронный банкинг предоставляет клиенту контроль почти над каждым аспектом управления его банковскими счетами. Кроме того, клиенты могут покупать и продавать ценные бумаги, проверять информацию о фондовом рынке, проверять курсы валют, проверять сальдо, видеть, какие чеки очищены, переводить деньги, просматривать историю транзакций и избегать посещения фактического банка. Лучшим преимуществом является то, что интернет – банкинг является бесплатным. Во многих банках клиенту не нужно поддерживать необходимый минимальный баланс. Второе большое преимущество – лучшие процентные ставки для клиента.

Преимущества технологической платформы

Банки, внедряющие технологии, видят ряд других преимуществ, в том числе:

Технология повышения удовлетворенности сотрудников позволяет сотрудникам банка лучше обслуживать клиентов. Благодаря быстрому и полному доступу к данным о клиентах они тратят меньше времени на поиск информации и больше времени на перекрестные продажи и удержание клиентов.

Более низкая общая стоимость владения банковскими решениями, построенными на технологической платформе, может быть развернута быстрее, чем решения, основанные на конкурирующих инфраструктурах, и со временем управление их решениями может стоить дешевле. Обучение и другие затраты могут быть сведены к минимуму, если сотрудники уже знают, как использовать необходимые технологии.

Большая отдача от инвестиций использования технологий, помогает банкам получать большую отдачу от устаревших систем.

Снижение операционного риска.

Проблемы с электронным банковским обслуживанием

Как и в случае с любой новой технологией, возникают новые проблемы.

Поддержка клиентов: банкам придется создать совершенно новый отдел по работе с клиентами, чтобы помогать клиентам. Банки должны позаботиться о том, чтобы клиенты быстро получали помощь, если им нужна помощь. Любые серьезные проблемы или катастрофические последствия могут быстро и

легко разрушить репутацию банков. Показывая клиенту, что Интернет надежен, вы можете заставить его все больше и больше доверять онлайн-банкингу.

Законы: в то время как интернет-банкинг не имеет национальных или государственных границ, закон имеет. Компании должны будут убедиться, что у них есть программное обеспечение на рынке программного обеспечения, создавая монополию.

Безопасность: клиент всегда беспокоится о своей защите и безопасности или точности. Всегда возникает вопрос, имело ли место что-то или нет.

Другие проблемы: недостаток знаний со стороны клиентов, изменения в системе со стороны банков и т.д.

Информационные технологии: глобальная перспектива

Появление Интернета положило начало электронной революции в мировом банковском секторе. Динамичный и гибкий характер этого канала связи, а также его повсеместный охват помогли использовать различные виды банковской деятельности. Новые банковские посредники, предлагающие совершенно новые виды банковских услуг, появились в результате инновационных моделей электронного бизнеса. Интернет стал одним из основных каналов распространения банковских продуктов и услуг для банков в США и европейских странах.

Первоначально банки продвигали свои основные возможности, т.е. продукты, услуги и консультации, через Интернет. Затем они вышли на рынок электронной коммерции в качестве поставщиков/дистрибьюторов своих собственных продуктов и услуг. Совсем недавно, в связи с достижениями в области интернет-безопасности и появлением соответствующих протоколов, банки обнаружили, что они могут играть свою основную роль в качестве финансовых посредников и посредников в совершении коммерческих транзакций через электронные сети, особенно через Интернет. Некоторые банки выбрали путь создания прямого веб-присутствия, в то время как другие выбрали либо быть владельцем электронного рынка, ориентированного на финансовые услуги, либо быть участниками электронного рынка, ориентированного на нефинансовые услуги.

Тенденция к электронной доставке банковских продуктов и услуг происходит отчасти в результате потребительского спроса, а отчасти из-за усиления конкурентной среды в мировой банковской отрасли. Интернет изменил поведение клиентов, которые требуют больше индивидуальных продуктов/услуг по более низкой цене. Более того, новая конкуренция со стороны чистых онлайн-банков поставила под давление прибыльность даже устоявшихся банков. Однако очень немногие банки добились успеха в разработке эффективных стратегий для полного использования возможностей, предоставляемых Интернетом. Для того чтобы традиционные банки могли определить, какие нишевые рынки обслуживать, и решить, какие продукты/услуги предлагать, необходима четкая и лаконичная стратегия интернет-торговли.

Банковские операции уже начали осуществляться через Интернет еще в 1995 году. Внедрение технологии обещало идеальную платформу для

коммерческого обмена, помогая банкам достичь новых уровней эффективности финансовых операций за счет укрепления отношений с клиентами, содействия выявлению цен и агрегированию расходов, а также расширения охвата. Электронные финансы предоставляли банкам значительные возможности для расширения клиентской базы и рационализации своего бизнеса, в то время как клиенты получали выгоду в виде экономии времени и денег.

Бесспорно, формирование банковской сферы продолжается и по сей день. Однако очевидно, что будущее банковской деятельности остается за информационными технологиями. В соответствии с естественными законами бытия выживает сильнейший. В современных экономических условиях выжить и остаться при этом на плаву суждено тем банкам и финансовым институтам, которые уже сейчас широко развивают и инвестируют в свою информационно-технологическую деятельность.

Список литературы:

1. Аношина Ю.Ф., Гужина Г.Н. Цифровая экономика – новые возможности для бизнеса // Российское предпринимательство: от мануфактуры к цифровой экономике и кластерным конструкциям: сборник материалов II Всероссийских Морозовских Чтений. Орехово-Зуево, 2019. С. 6-11.
2. Борщевская Е.П. Применение современных информационных технологий в банковской сфере // В сборнике: Апрельские научные чтения имени профессора Л. Т. Гиляровской. Материалы X Международной научно-практической конференции: в 2 частях. Воронеж, 2021. С. 15-19.
3. Гужина Г.Н., Баранова Е.Ю., Гужин А.А., Назаршоев Н.М. Банковские инновации для частных клиентов: проблемы и перспективы развития (монография) // Москва, 2017. – 118 с.
4. Гужина Г.Н., Назаршоев Н.М. Особенности банковских инновации и инновационной деятельности кредитных организаций / Инновации и инвестиции. 2017. № 2. С. 190-195.
5. Назаров А.Н., Гужина Г.Н. Развитие бизнеса в цифровом пространстве // Актуальные вопросы современной науки: сборник статей. / Под ред. Г.Н. Гужиной. М., 2020. С. 170-176.
6. Павлова А.С. Инновационные информационные технологии в банковской сфере // Экономика и предпринимательство. 2019. № 8 (109). С. 1081-1085.

Часть 3 ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

*А.И. Иванов (бакалавр 2 курса,
Института международного транспортного менеджмента
ГУМРФ им. адмирала С.О. Макарова
Россия, Санкт-Петербург)
Научный руководитель: М.Б. Сергеев,
доцент каф. коммерческой эксплуатации водного транспорта
ГУМРФ им. адмирала С.О. Макарова*

К ВОПРОСУ О ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ СЕВЕРНОГО МОРСКОГО ПУТИ

Аннотация: в статье рассматриваются перспективы и проблемы в использовании Северного морского пути. Особое внимание уделяется СМП как стратегическому региону РФ. На основании результатов исследования было выявлено, что при дальнейшем развитии и модернизации СМП есть возможность значительного увеличения грузоперевозок, в том числе и международных, уменьшения зависимости от сложных климатических условий и окупаемости понесённых затрат.

Ключевые слова: Северный морской путь, навигация, ледокол, магистраль, перспективы.

В настоящее время в развитии Российской Федерации есть множество развивающихся отраслей, например: промышленная (добыча газа, нефти, каменного угля и др.), медицинская (импортозамещение медицинского оборудования, поиски новых методов лечения сложных заболеваний и т.д.), развитие городских инфраструктур (улучшение работы транспортных служб, увеличение зелёных зон и др.), а также немало средств уже направлено на развитие удобного морского пути между Мурманском и Владивостоком.

Актуальность нашего исследования объясняется повышением интереса к Северному морскому пути (СМП) как к стратегическому региону, богатому полезными ископаемыми, источнику дополнительного дохода для государства и возможности создания рабочих мест с целью улучшения жизни граждан РФ, что непременно будет развивать наземную составляющую Северного морского пути. Не стоит забывать и о повышенном интересе иностранных держав к российской Арктике, особенно их ресурсодобывающих компаний и военных структур.

Северный морской путь – это исторически сложившаяся основная единственная транспортная коммуникация РФ в Арктических зонах. Коммуникативная инфраструктура представлена СМП, который образует транспортную магистраль. Огромные экономические регионы Российской Федерации общей площадью 9 млн. км² и населением около 50 млн. человек

зависят от СМП. Можно с уверенностью сказать, что улучшение условий жизни данного региона является важной частью стратегического развития всей страны.

В настоящее время СМП – активно развивающаяся отрасль. Для этого выделены огромные средства. За последние годы увеличилось количество перевозок сырья для хозяйственных нужд. Происходит улучшение качества тактико-технических характеристик ледоколов, а также появляются новые модели для более удобной перевозки. Адмирал Всеволод Леонидович Хрымов утверждал, что уже созданы глубоководные системы, способные выдержать агрессивную среду океана.

Морской транспорт является на данный момент самым эффективным способом завоза необходимых товаров для работы хозяйственных комплексов, находящихся в прибрежных зонах Севера России. Однако многие исследователи, например, Евдокимов Ю.А., Бацких Ю.М., Истомина А.В., С.М. Леус и другие отмечают, что в настоящее время данная инфраструктура не функционирует надлежащим образом. Нужно улучшение международного транспортного коридора «Северный морской путь», которое включает в себя несколько блоков:

1) Создание новых и улучшение действующих объектов инфраструктуры;

2) Строительство ледокольного флота (например, с мощностями, подобными ледоколу «Лидер»).

3) Создание новых навигационно-гидрографических мест и аварийно-спасательных центров для обеспечения защиты мореплавания по линии СМП;

4) Внесение поправок в законодательную базу СМП [5, с. 44].

Перспективы в создании Северного морского пути в России, вероятно, будут обусловлены еще и тем фактором, что в стране создается масштабный ледокольный флот. В утвержденной Морской доктрине Российской Федерации рассматривается государственное финансирование затрат на обеспечение, создание и эксплуатацию ледоколов. К действующим атомоходам планируется добавить еще минимум 20 новых моделей [1].

Возможно создание транснациональной корпорации по обеспечению Северного морского пути с участием интересующихся стран, таких как Китай, национальных и международных промышленных объединений. В России с 2012 г. ведется строительство объектов береговой инфраструктуры на полуострове Ямал. «Строительство объектов морского порта в районе пос. Сабетта на полуострове Ямал, включая создание судоходного подходного канала в Обской губе, ведется в соответствии с Федеральной целевой программой "Развитие транспортной системы России (2010 - 2020 годы)", подпрограмма "Морской транспорт"» [9]. Глава госкорпорации "Росатом" Алексей Лихачев в ходе Восточного экономического форума-2021 заявил, что планируется создание Большого северного морского пути (БСМП), объединяющего территориальные воды от Норвегии до КНДР [10].

Однако существуют и проблемы функционирования СМП. А.В. Истомина и С.М. Леус отмечают: «Проблемы функционирования

Северного морского пути тесно связаны с общими проблемами Российской Арктики. Эффективное использование Северного морского пути в качестве международного транспортного коридора, решающего задачи транспортировки грузов для обеспечения экономических потребностей России и международных требований, возможно только при условии решения ряда неотложных проблем, связанных с необходимостью создания нормативно-правовой базы его функционирования; обеспечении круглогодичного навигационного цикла всех трасс Северного морского пути, независимо от сезонов и степени ледовитости; увеличении и обновлении парка ледоколов; обеспечении навигационной безопасности по всей трассе; создании по всей трассе условий для сервисного обслуживания международного транспортного коридора (грузовых терминалов, центров связи, логистических центров и т.д.). Необходимы разработки концепции, а затем и федеральной программы по развитию Северного морского пути как международной транспортной магистрали. Особое внимание должно быть уделено созданию благоприятных условий для транспортировки грузов, таможенному обслуживанию, танкерам, портовым сборам, обеспечению сохранности грузов, безопасности движения судов и др.» [4, с. 28]. При всём этом необходимо развивать и военную составляющую по охране северных рубежей страны.

С целью достижения налаженной работы СМП необходимо также учитывать географические и погодные условия. Основной проблемой в климате Арктики являются нелёгкие ледовые условия – мощные ледовые поля, которые постоянно двигаются, полярная ночь, т.к. регион находится за полярным кругом, огромное количество сильных воздушных масс и слишком большое расстояние от обитаемых регионов. Северные территории России – это зона прямого федерального присутствия в связи с тем, что здесь сосредоточены важнейшие национальные интересы и обеспечение экономической, социальной и оборонной деятельности, они находятся в прямой зависимости от функционирования Северного морского пути. Проблема в том, что лёд достигает максимальной толщины с февраля по май. В это время в Арктике работают все имеющиеся ледокольные силы. Однако летом, когда толщина льда меньше, пропускная способность СМП быстро растёт. Это является одной из особенностей арктической навигации. Давно назрела потребность обеспечить устойчивый навигационный цикл и поддерживать его постоянно, независимо от времен года, иначе нет смысла перевозок в данной местности.

Если говорить о финансировании СМП, то в 90-е годы оно было сильно запущено, т.к. поставки грузов с востока сократились в 40 раз, от количества поставок в 1987 году. Однако к 2011 году финансовое обеспечение СМП резко увеличилось, а значит, количество поставленного груза тоже возросло. "Мы можем увеличить перевозки по Северному морскому пути в горизонте до 2030 г., а после 2035 г. выйти на суммы грузопотоков по Большому СМП до 250 млн. тонн", – сказал Алексей Лихачев [10].

В то же время М.Ю. Андреева указывает на неравномерность некоторых принимаемых решений по СМП. Например, с одной стороны, можно заметить заморозку финансирования новых ледоколов, с другой стороны,

прогнозируется увеличение перевозок по линиям СМП. Марина Юрьевна также отмечает, что нужно наделить Администрацию Северного морского пути властными полномочиями, возложить на неё функции прогнозирования, планирования с элементами риск-менеджмента [2, с. 170].

С другой стороны, нужно создать законодательную базу, которая будет защищать интересы российской промышленности и флота, а также внешнюю политику для российских судоходных компаний и предприятий, которые занимаются своей хозяйственной деятельностью на севере нашей страны.

Таким образом, должно быть сбалансированное финансирование СМП, иначе будет увеличен риск потери пути. В тоже время, нужно вкладываться в развитие морской трассы для более облегчённого и безопасного способа перевозок, а также увеличения объёмов поставляемого груза в труднодоступные регионы нашей страны. По степени важности развития СМП, думается, это направление даже важнее, чем стройка XX-го века Байкало-Амурская магистраль.

Известно, что на данный момент из-за нестабильности в мире логистика нашей страны будет кардинально меняться. Если раньше наш экспорт был в основном нацелен на европейские страны, то сейчас, с учетом того, что многие европейские государства запретили входить в свои порты судам, которые имеют российский флаг, принадлежат российским компаниям и перевозят российский груз, нашей стране придется направить свой грузопоток на Южно-Азиатский рынок. Таким образом, основными путями, которыми РФ последует, будет Суэцкий канал или Северный морской путь. Однако, если Египет введет против России санкции, то Суэцкий канал перестанет быть выгоден нам в экономическом плане. Тогда у нас остается единственный путь – через северные широты СМП.

При условии, что Россия сделает КНР своим основным партнером по грузоперевозкам, огромное количество металлов и углеводородов будет перенаправлено в направлении, противоположном европейскому.

Таким образом, исследование показало, что в настоящее время происходит активное развитие СМП. При должном развитии СМП, его финансовой обеспеченности, будет увеличено количество грузоперевозок и наладится стабильная работа трассы. Если и дальше продолжать модернизировать этот путь, Россия сможет добиться перевозок не только внутренних, но также выйти на мировой уровень, например, развивать сотрудничество с Китаем и другими странами, заинтересованными в этой транспортной артерии. Учитывая названные в исследовании проблемы, можно предположить, что при постройке большого количества новых модернизированных ледоколов, мы сможем частично перестать зависеть от плохой погоды или сильной толщины льда. Однако только строительства множества ледоколов будет недостаточно, т.к. при отсутствии круглогодичного навигационного цикла пользы от большого количества кораблей будет мало. Необходимо создать навигацию, независимую от погодных условий. Чем больше мы будем заниматься СМП, тем быстрее получим результат, которого так стремимся достичь, а также окупаемости понесенных затрат на освоение

СМП. Думается, модернизация СМП должна стать всероссийским национальным проектом, т.к. значение СМП как транспортной магистрали для северных районов, для России в целом и для развития международных отношений трудно переоценить.

Список литературы:

1. Основы государственной политики Российской Федерации в Арктике на период до 2020 года и дальнейшую перспективу», утвержденные Президентом Российской Федерации 18 сентября 2008 года, № Пр-1969. [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_119442/
2. Андреева М.Ю. Северный морской путь в политике экономического прорыва России: некоторые оценки и предпосылки // Вестник государственного университета морского и речного флота им. адмирала С.О. Макарова. 2015. № 2 (30). С. 164-171.
3. Евдокимов Ю.А., Бацких Ю.М., Истомина А.В. Северный морской путь: проблемы, возможности, перспективы возрождения // Экономическая наука современной России. 2000. № 2. С. 101-112.
4. Истомина А.В., Леус С.М. Северный морской путь: организационно-экономические проблемы возрождения и развития // Север и рынок: формирование экономического порядка. 2009. № 2 (23). С. 27-32.
5. Лебедев Г.В. Северный морской путь: реальность и перспективы // Морской сборник. 2012. Т. 1987. № 10. С. 43-46.
6. Лентарёв А.А., Левченко Н.Г. Перспективы использования интеллектуальных систем в управлении Северным морским путём // Морские интеллектуальные технологии. 2016. Т. 1. № 3 (33). С. 339-343.
7. Медведева Л.М., Лаврентьев А.В. Северный морской путь: опыт освоения и перспективы развития // Ойкумена. Регионоведческие исследования. 2014. № 2 (29). С. 23-29.
8. Панцерев К.А. Северный морской путь: новое измерение российско-китайского сотрудничества // Евразийская интеграция: экономика, право, политика. 2014. № 16. С. 110-117.
9. Наиболее значимые инфраструктурные проекты [Электронный ресурс]. URL: <http://www.morflot.ru/deyatelnost/projects/1442.html>
10. «Росатом» создаст Большой СМП, объединяющий территориальные воды от Норвегии до КНДР [Электронный ресурс]. URL: <https://www.interfax.ru/business/788310>

*Д.М. Юрак (бакалавр 1 курса
факультета политологии СПбГУ, Санкт-Петербург, Россия)
Научный руководитель: Паикус В.Ю., д.э.н., доцент, профессор кафедры
экономической теории и экономической политики СПбГУ*

ЗЕРНОВОЙ ЭКСПОРТ РОССИИ С СЕРЕДИНЫ XIX ДО НАЧАЛА XXI ВЕКА

Аннотация: В данной статье рассматриваются вопросы, связанные с появлением зернового экспорта России и дальнейшей зависимости России от продажи зерновых культур. Экспорт зерна из России сегодня отошел на второй план по отношению к экспорту нефти и газа, однако до сих пор остается важной статьей её дохода.

Ключевые слова: экономический рост, торговая политика, экспорт, национальная экономика.

Зерновой экспорт России является одной из важнейших статей экспорта на протяжении уже нескольких столетий. Устойчивый рост зернового экспорта страны стал наблюдаться с конца 40-х годов XIX века. [2] Это было связано с существенным увеличением потребности развитых европейских стран в продовольствии вследствие увеличения населения. Пик зернового экспорта Российской Империи пришелся на конец XIX-начало XX века (см. таблицу 1). В 1909-1913 гг. экспорт продукции сельского хозяйства составлял 89,5% всего экспорта России, из которых 46,7% – продукты зернового хозяйства.

Таблица 1.

Объем зернового экспорта Российской Империи за 1890-1913 года [6, 7]

Год	1890-1894	1895-1899	1900-1904	1905-1909	1910-1913
Объем годового зернового экспорта	6514,2 тыс. тонн	7262,1 тыс. тонн	8293,9 тыс. тонн	9006,3 тыс. тонн	11081,9 тыс. тонн

Однако стоит отметить, несколько факторов:

- зерно, вывозимое Россией, имело низкое качество, в нем присутствовало значительное количество примесей, в стране отсутствовали единые стандарты сортов зерна;
- в зерновом экспорте России доля готовой продукции была очень низкой (2–3%);
- значительная роль иностранного капитала в экспортной зерновой отрасли России и зависимость, бесправие русских экспортеров на мировом продовольственном рынке [9, с.121].

Вследствие этих факторов российское зерно было неконкурентоспособным по сравнению с тем же американским зерном. Русский экономист П.И. Лященко писал: «Несмотря на высокие природные качества, русский хлеб не брали наиболее хорошие и дорогие покупатели. Американскому чистому и высокосортному зерну однообразно высоких стандартов, американской строгой организованности торговли, выдержке в снабжении и ценах русские экспортеры противопоставляли зерно засоренное (часто с прямым злоупотреблением), разноразное, не соответствующее торговым образцам.

Отставала Российская Империя и по урожайности зерновых. Средняя урожайность основных хлебов в стране была более чем в 1,5 раза ниже, чем в США, и более чем в 2,3 раза ниже, чем в Канаде. При этом Российская Империя занимала первое место по валовым сборам, а также по посевным площадям, из чего следует, что развитие сельского хозяйства велось экстенсивным, а не интенсивным путём.

При значительной мировой доле экспорта зерна, в Российской Империи страдало внутреннее потребление. Важнейшим фактором, обуславливавшим низкий уровень зернового потребления в стране, был экспорт хлебов.

Таким образом, ещё в период Российской Империи сложилась зависимость России от зернового экспорта.

После революции и Гражданской войны советская власть наследовала от Российской Империи зависимость от экспорта зерна. В свои первые годы, Советская Россия, а впоследствии Советский Союз, боролась за выход на международный рынок зерна. Первые значительные успехи начались после так называемой «полосы признаний» в 1924-1925 годы. В начале 1930-ых годов, экспорт зерновых стал важнейшей статьёй дохода страны, однако даже в этот период сельское хозяйство столкнулось с трудностями. Вследствие охватившей Америку и Европу Великой депрессии цены на хлеб начали резко падать (с 1929 до 1931 года цены упали в 2 раза), из-за чего, руководством СССР было принято решение значительно увеличить экспорт в 1930-31 годах (см. таблицу 2). Однако в 1932-1933 годах в некоторых регионах Советского Союза (в особенности Поволжье, Украина, Казахстан, Северный Кавказ) начался сильный голод. Из-за голода руководство СССР снизило количество экспортируемых продуктов, оставив их на внутреннее потребление. [4, с.109-110].

Таблица 2.

Объем экспорта хлебных культур СССР за 1926-33 годы

Год	Объем годового экспорта хлебных культур, тыс. тонн
1926/1927	2177,7
1927/1928	344,3
1929	262,2
1930	4846,0
1931	5182,8
1932	1819,1
1933	1771,3

После окончания Второй Мировой войны и преодоления голода конца 1940-ых СССР вернул себе роль одного из крупнейших экспортеров зерновых культур (см. таблицу 3 и рисунок 1), хоть и значительно уступил по объему экспорта Канаде и США. Однако доля экспорта зерновых в советской экономике постепенно начала снижаться, а в некоторые кризисные годы зерно приходилось даже закупать и импортировать из западных стран (в основном из Канады и США). Так, в одном только 1963 году СССР закупил у «западных партнеров» около 12 миллионов тонн зерновых, а с 1963 по 1971 годы СССР импортировал из одной только Канады около 24 млн. тонн. В 1972 г. значительно растут мировые цены на нефть, и экспорт энергоносителей позволяет Советскому Союзу получать средства для широких закупок импортного продовольствия. К 1976 году ввоз зарубежного зерна достиг уровня 21,5 млн. т. После некоторой стабилизации в 1977–1978 гг., рост продолжается – объемы зернового импорта достигают к 1985 г. 46,3 млн. т., а Советский Союз становится крупнейшим импортером зерна. Начиная с 1985 г. импорт зерна в СССР начал постепенно снижаться и к 1990 г. общий объем импорта сократился на 4,58 млн. т. [3, с. 290].

Таблица 3.

Объем экспорта зерновых культур СССР тыс. тонн 1955-1960 годы

Виды зерна	1955	1956	1957	1958	1959	1960
Пшеница	2 035.8	1 452.4	5 450.8	3 878.7	6 052.0	5 638.9
Рожь	698.9	519.4	440.6	461.0	548.9	689.5
Ячмень	565.0	785.4	1 214.0	278.3	121.6	325.0
Овёс	75.6	164.3	223.5	261.1	131.4	41.5
Кукуруза	307.4	293.7	84.6	220.5	154.9	123.1

ANNEX TABLE 4B. - EASTERN EUROPE AND U.S.S.R.: EXPORTS AND IMPORTS OF MAJOR COMMODITIES

	U.S.S.R.						Eastern Europe ¹					
	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1955	1956	1957	1958	1959	1960
..... Thousand metric tons												
GROSS EXPORTS												
Wheat	2 035.8	1 452.4	5 450.8	3 878.7	6 052.0	5 638.9	460.6	209.6	68.2	125.1	159.8	126.6
Rye	698.9	519.4	440.6	461.0	548.9	689.5	74.4	151.8	8.6	5.3	3.1	24.0
Barley	565.0	785.4	1 214.0	278.3	121.6	325.0	57.3	110.1	111.7	99.7	64.8	88.2
Oats	75.6	164.3	223.5	261.1	131.4	41.5	—	0.1	—	0.1	1.5	—
Maize	307.4	293.7	84.6	220.5	154.9	123.1	706.5	541.4	174.4	508.7	112.8	465.3
Fresh meat	10.8	30.9	74.4	33.4	173.6	68.0	...	70.2	65.4	94.0	86.5	110.6
Butter	5.1	26.3	49.1	24.7	80.3	37.2	7.8	5.3	5.1	32.5	31.4	37.9
Cheese	0.1	0.8	7.9	0.4	1.0	2.6	3.4	5.1	6.8	8.6	17.4	19.2
Eggs ²	—	—	—	—	—	—	796	869	789	1 022	1 284	1 748
Cattle ³	—	—	—	—	—	—	34.2	91.1	86.5	94.5	104.7	186.3
Pigs ³	—	—	25.0	58.0	54.7	54.5	203.7	408.3	195.8	641.5	660.0	562.1
Tobacco	4.4	7.5	6.0	6.2	7.1	1.6	36.1	53.6	61.2	51.2	73.6	89.8
Cotton (lint)	336.9	309.5	318.7	310.9	344.5	390.9	4.3	8.3	4.3	5.3	1.6	1.7
Wool (clean basis)	14.6	12.7	13.8	17.0	16.9	17.8	0.8	1.0	0.2	0.9	2.3	3.1
Flax	9.5	37.5	44.7	43.3	77.5	65.2	2.4	3.1	6.3	7.8	11.1	8.7
Oilseeds	66.5	59.9	49.8	47.1	83.3	110.4	58.1	60.4	49.5	5.1	7.9	20.1
Vegetable oils	24.0	55.6	47.8	52.2	82.5	91.8	28.2	35.0	34.6	27.4	23.8	77.3
Sugar (raw equivalent) ..	227.9	189.6	207.1	217.8	214.4	264.0	901.8	336.8	409.1	878.2	1 138.9	986.2

Рисунок 1 – Экспорт из СССР и Восточной Европы в 1955-1960 годы по данным ООН [10]

После развала Советского государства аграрная экономика «Новой России», а также предприятия сельскохозяйственной отрасли начали претерпевать огромные сложности. Раньше данный сектор финансировало государство, но в 90-ые, при переходе к капиталистической модели экономики, все предприятия ушли в «свободное плавание» и начали осваивать рынок.

После спада зернового экспорта в поздний период СССР в 1994 году происходит его подъем на фоне спада спроса на зерно внутри страны. Так, по сравнению с 1990 годом зерновой экспорт вырос на 8,15% и составил 62 млн.т., притом, что в 90-ые годы в России началось уменьшение посевных площадей.

Качественный подъем экспорта произошел в 2001-2002 сельхозгоду, когда Россия вошла в первые двадцать стран-экспортеров пшеницы и в пятерку производителей ячменя. Прогресс в значительной степени был обеспечен

ростом товарного производства. В 2003-2004 годах экспорт составил около 6 млн. тонн.

По итогам 2009–2010 годов на мировые рынки было поставлено 21,4 млн. тонн зерна (см. рисунок 2), а в 2011 году России удалось не только укрепить позиции на традиционных рынках, но и расширить круг потребителей до 84 стран.

Значительно возросли темпы роста экспорта зерна в период 2011-15 годов, которые достигли своего апогея в 2015 году (см. таблицу 4).

Экспорт отдельных товаров (–, Российская Федерация)

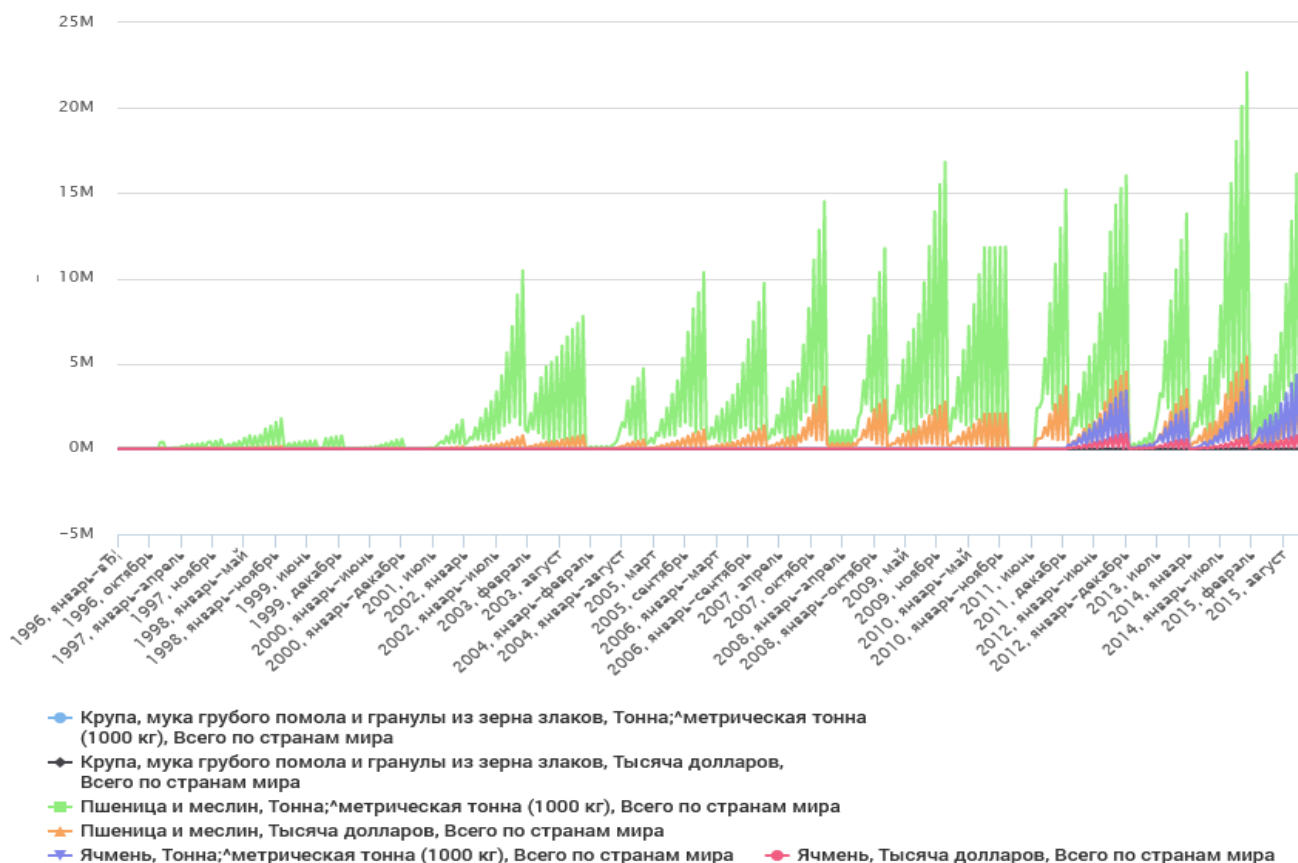


Рисунок 2 – График экспорта хлебных культур из РФ 1996-2015 годы по данным ЕМИСС

Таблица 4.

Объем зернового экспорта РФ 2011-2015 годы

Год	Объем зернового экспорта, тыс. тонн
2011	18,3
2012	22,5
2013	19,0
2014	30,1
2015	30,7

Отметим, что за последние годы Россия превратилась в крупнейшего экспортера сельскохозяйственной продукции [1]. Уже в 2015 году она

обогнала США и стала второй среди крупнейших стран-экспортеров пшеницы с 12,5% на мировом рынке (см. таблицу 5).

Таблица 5.

Доля крупнейших экспортеров в мировом экспорте пшеницы 2015 год [3]

Страна	Доля в мировом экспорте, %
Канада	13,9
Россия	12,5
США	12,4
Австралия	12,1
Франция	11,7
Прочие страны	37,4

Стоит отметить, что благодаря достаточно успешно проходящей в сфере агропромышленности политики импортозамещения, современная Россия не поставляет на мировой рынок зерно в ущерб населению (см. таблицу 6), и в отличие от экспортной политики Российской Империи, экспортирует лишь излишки.

Таблица 6.

Уровень самообеспечения населения зерновой продукцией в РФ [5]

Год	Уровень самообеспечения населения в России, в %
2016	99,2
2017	99,3

Таким образом, полученный урожай в значительной мере обеспечивает импортозамещение и продовольственную независимость страны, и в соответствии с Доктриной продовольственной безопасности позволяет России не только полностью закрывать по ряду направлений большую часть потребностей внутреннего рынка, но и активно экспортировать свою продукцию на внешние рынки [8, с.51].

Список литературы:

1. Алиаскарова Ж.А. Потенциал экспортной ориентации промышленной политики в период пандемии COVID-19 // Известия Международной академии аграрного образования. – 2022. – № 58. – С. 61-65.
2. Алпатов Г. Е. Специфика предпринимательства в аграрном секторе России и экономическая безопасность в обеспечении населения продовольствием. // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». – 2014. – №3.– С. 13-26.
3. Груздев Г. В., Генералов И. Г. Исторические особенности российской внешней торговли на мировом зерновом рынке // Вестник НГИЭИ. – 2017. – No 8. – С. 118–126.
4. Назаренко Н. Н., Башкин А. В. Экспорт зерновых начала 30х гг. XX в. в контексте голода 1932–1933 гг. // Новейшая история России. – 2016. – No 3. – С. 105–120.
5. Основные результаты работы Министерства сельского хозяйства Российской Федерации за 2017 год. – [Электронный документ] – http://government.ru/dep_news/32261/ (дата обращения: 25.04.2022)

6. Сборник статистико-экономических сведений по сельскому хозяйству России и некоторых иностранных государств. Год второй. – СПб: Отдел сельской экономики и сельскохозяйственной статистики, 1908. – 243 с.
7. Сельское хозяйство России в XX веке: Сборник статистико-экономических сведений за 1901-1922 гг. – М.: Новая деревня, 1923. – С.302–309.
8. Тэйслина О. Г. Направления реализации политики импортозамещения в аграрном секторе экономики // Сборник материалов V Международной научно-практической конференции. В 2-х т. – Саратов: Саратовский социально-экономический институт, 2019. – С. 51-53.
9. Чистяков Ю.Ф. Продовольственный экспорт Российской империи в XIX- начале XX вв. и социально-экономическое развитие страны: уроки для современной России // Российское предпринимательство. – 2015. – No 2. – С. 287-300.
10. The State of Food and Agriculture / B.R.Sen et al. – Rome: Food and Agriculture Organisation of United Nations, 1962. – 172 с.

*К.Д. Сухих (бакалавр 2 курса, факультета политологии,
СПбГУ, Россия, Санкт-Петербург)*

УКРЕПЛЕНИЕ РОССИЙСКОГО АГРОСЕКТОРА В ПРИМОРСКОМ КРАЕ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ

Аннотация. В статье раскрыты основные факторы влияния пандемии COVID-19 на агросектор Приморского края и краткосрочные последствия по состоянию на 2021 год. Рассмотрены возможные варианты развития сельского хозяйства Приморского края в условиях пандемии

Ключевые слова: COVID-19; сельское хозяйство; Приморский край; КНР; экономика; агросектор.

Одно из самых распространённых мнений о влиянии китайских рабочих на сельское хозяйство Приморского края звучит: «работают только китайцы, если не будет китайцев, ничего расти не будет». Начало летнего сезона 2020 года напугало местных фермеров, так как все ожидали большую нехватку рабочих рук из-за закрытых границ с КНР. Ежегодно в Приморье на сельскохозяйственные работы приезжает от 6 до 10 тыс. китайских рабочих, которые, пользуясь коррупционными схемами и «панибратством», не дают местным работникам пробиться что называется «в поля». Пришла пандемия, закрыли границы, китайцы остались дома. На российские поля вышли российские граждане и успешно справились со всеми задачами, сумев обойти трудолюбивых китайцев в показателях и качестве работы [8].

Единственной существенной проблемой стала необходимость проведения курсов повышения квалификации для русских работников узких специальностей, так как раньше им удавалось лишь наблюдать за китайцами, выполняющими их работу на их земле. В итоге пандемия показала, что фермерам проще иметь дело с китайцами, так как им нужно меньше и реже платить, выдавая зарплату лишь в сезон (март-октябрь), не требуется вкладываться в социальную инфраструктуру (китайцам хватает вагончиков или

бараков, и работать они готовы допоздна и без выходных). Однако если выбирать между полным закрытием бизнеса и наймом чуть менее дорогих, но чуть более требовательных местных, многие фермеры предпочитали второе.

Стоит также отметить условия, в которых находятся фермеры Приморского края, поскольку он наиболее перспективен на Дальнем Востоке в развитии сельского хозяйства и обладает территориями, на которых ведение этой деятельности возможно с хорошими результатами. Большая часть Приморского края является либо скалистым побережьем, либо гористой местностью, связанной с горной системой Сихотэ-Алинь. Пригодной для земледелия остаётся достаточно малая часть края, преимущественно на границе с Китаем в районе озера Ханка, где большое количество солнечных дней и пригодная почва для земледелия, соответственно земельные ресурсы ограничены. Однако из-за климата и особенностей региона оптимальным вариантом для выращивания является соя, так как она, по сравнению с другими европейскими агрокультурами, наиболее подходит для условий Приморского края [7]. В то же время это даёт большие преимущества, так как складывается короткое логистическое плечо между основным потребителем сои КНР и местными производителями.

Исходя из всего вышеизложенного, возникает ряд вопросов, главный из которых – зачем завозить каждый год иностранных рабочих, если у в регионах Дальнего Востока вполне хватает рабочей силы для нужд сельского хозяйства? Но даже если избавиться от иностранцев на российских полях, возникает другая проблема. Мелкие фермеры с каждым годом сдают позиции и уступают под натиском агрокомплексов. С одной стороны, хорошо, что есть агрокомплексы, выращивающие сою, и госпрограммы по их поддержке, но малый и средний бизнес в сфере сельского хозяйства «умирает». Фермеры, не связанные с крупными агропромышленными комплексами, уже не первый год сталкиваются с проблемой невозможности сбыта урожая из-за того, что более крупные игроки на данном рынке занимаются демпингом, вынуждая фермеров сокращать объёмы производства и отбирая у них в буквальном смысле средства к существованию. А ведь все фермеры – это семейные люди, которые решили заниматься сельским хозяйством в крайне тяжёлых условиях Дальнего Востока (речь в основном идёт про Приморский и Хабаровский край). Отсюда возникает следующая проблема: необходимость поддержки малого и среднего бизнеса в сфере сельского хозяйства на территории Приморского края, а также постепенное замещение иностранных рабочих в данной сфере [3].

Как уже было сказано, основной культурой сельского хозяйства Приморского края является соя. В 2016 году средняя цена на неё было около 16 000 рублей за тонну, в 2019 отдельные участники рынка производили закупки уже по цене от 25 000 до 28 000 рублей, а на урожай в год пандемии закупочная цена составляла уже от 38 000 до 43 000 рублей за тонну. Данный рост был спрогнозирован ещё 4 года назад, далее, сильный спад тоже не предусматривается. Таким образом, складывается благоприятная ситуация на данном рынке, в первую очередь для приморских производителей и

работников, которые могут участвовать в выращивании сои, при условии продления режима закрытия границ [5].

Стоит отметить, что закрытие границ для китайских рабочих остро необходимо для Приморских сельских жителей, так как работы с каждым годом становится всё меньше и меньше, а возможность заработать в летний сезон отбирают китайцы, что очень сильно бьёт по социально-экономическому положению приморских сёл и деревень. Избавившись от китайских рабочих, мы, пусть и не полностью, но избавимся от алкоголизма, наркомании и безработицы на приграничных территориях, где наблюдается наибольший поток китайских работников в сельскохозяйственную сферу. Сам же спрос и цена на сою обусловлены близостью с КНР, которая ежегодно потребляет около 100 млн тонн сои, а производит не более 20 млн тонн. Естественно, на данный момент наша страна не способна полностью удовлетворить аппетиты соседа, однако есть абсолютно все предпосылки для развития данной сферы в экономике края. У отечественных производителей имеются большие возможности роста.

Но «свято место пусто не бывает», поэтому на данный рынок уже начали покушаться, как мною было указано, крупные агропромышленные комплексы. За счёт своих производственных мощностей они способны в считанные годы вытеснить мелких фермеров с рынков. Это приведёт к тому, что ещё меньшее количество российских граждан смогут работать в сфере сельского хозяйства, а также многие мелкие и средние бизнесмены обанкротятся. Необходимо развивать данный сектор экономики края, не отдавая его целиком на откуп агрокомплексам, что может привести к разорению местных жителей.

После начала торговой войны между КНР и США, которые являются главным поставщиками сои для КНР, отправляя в Поднебесную до 79 млн тонн ежегодно, Китай начал смещать фокус своего внимания на Россию. Пусть наши объёмы поставок в КНР смешны по сравнению с США (800-900 тыс. тонн ежегодно), у России есть все предпосылки пусть и не занять место США, но серьёзно их потеснить. Данное противостояние Китая и Америки создаёт, помимо хороших рынков сбыта, и большие опасности. Теперь местным фермерам, кроме агрокомплексов, будут ещё более серьёзно угрожать китайские коммерсанты. Они и так с каждым годом засевают на нашей земле всё больше и больше гектаров, лишая прибыли и работы местное население. Губернатору Приморского края и непосредственно полпреду Юрию Трутневу стоит задуматься о том, какую землю мы оставим нашим детям. Поскольку территории Приморского края являются «лакомым кусочком» для КНР, но всё-таки не принадлежат ей, они крайне пренебрежительно относятся к сохранению состояния данной земли. Неоднократно фиксировались грубые нарушения китайских рабочих на наших землях: они загрязняют и портят почвы, помимо сельского хозяйства, занимаются нелегальной охотой и рыбалкой, а также нередко вступают в конфликты с местным населением.

Однако же, есть и проблемы с дальнейшим увеличением масштабов производства сои. Во-первых, возникает ситуация так называемого «бутылочного горлышка», когда логистика не позволяет вывозить все товары

из региона. Эта проблема, к сожалению, типична для многих территорий России и ее вынуждены быстро решать из-за необходимости реализации политики импортозамещения [6]. Данная проблема может усугубиться в случае увеличения объёмов импорта сои, так как на данный момент между Россией и Китаем уже идёт активная торговля, осуществляемая через ограниченное количество пограничных переходов, отчасти уже морально устаревших. Так, погранпереходы на юге в 2020 оказались перегружены из-за введённых для борьбы с пандемией ограничений. Решением данной проблемы могли бы выступать железнодорожные перевозки, но и здесь не всё так просто. Провоз сои в мешкотаре в крытых вагонах не сможет в ближайшее время избавить регион от логистических трудностей, так как железнодорожное сообщение с Поднебесной развито слабо, а на исправление данной проблемы уйдут годы. Вторая проблема одновременно является и причиной первой, и следствием из неё. Это получается из-за того, что основные пункты Госрезерва КНР и заводы-производители соевой продукции расположены гораздо южнее, начиная с провинции Шаньдун, поэтому возникает дополнительная логистическая нагрузка уже в самом Китае. Помимо российских товаров и продуктов, на юг отправляются результаты труда из северных регионов Китая, преимущественно из сельской Манчжурии, граничащей с Приморским краем. Решить данные проблемы можно с помощью поставок морем, благо, в Приморье есть два больших порта (Находка и Владивосток), а также условия для создания дополнительных грузовых портов [2]. Это позволит в полном соответствии с принципами экономической безопасности разгрузить многие логистические сети в крае, создать новые рабочие места и решить вопрос с отмиранием целой отрасли в Приморском крае [1].

Если говорить в целом о развитии сельского хозяйства в Приморском крае, то пандемия показала ещё несколько особенностей региона. Второй соей для края оказалась кукуруза, импорт которой в Китай за минувший год побил все рекорды последних 10-15 лет. С августа 2020 года организован вывоз крупных партий, вплоть до 5 тыс. тонн одновременно, морем из Владивостока. Как уже было упомянуто, поставки морем могут помочь Приморскому краю решить множество проблем, а также позволят усилить свои позиции в Азиатско-тихоокеанском регионе.

Но у данной ситуации есть и другая сторона медали. Пока у местного производителя под боком будет огромный рынок сбыта, практически весь урожай будет уходить на экспорт, не создавая условий для развития местного бизнеса в сфере переработки сельскохозяйственной продукции. Есть единичные примеры, обратные данному, так, например, в Амурской области создаётся агрокомплекс «Амурагроцентр», но, по правде говоря, его мощностей не хватит для переработки даже малой части произведённой сои.

Однако развитие сферы переработки остро необходимо экономике Приморского края, так как это инвестиции в будущее развитие региона. На данный момент затраты на производство тонны сои составляют от 13 до 22 тысяч рублей, в зависимости от использованной техники, технологий, семенного фонда и удобрений, которые использует фермер. Да, эта сумма

больше, чем у производителей из Бразилии или США, всю используемую ГМО и не всегда безопасные удобрения. Китайские скупщики ориентируются на цену, устанавливаемую Госрезервом КНР, находящимся в уже упомянутом Север-восточном Китае. В конце октября 2020 года он принимал тонну сои по примерно 4500 юаней за тонну, что эквивалентно примерно 45 тысячам рублей. Очевидно, что для российского производителя подобные расценки являются вполне приемлемыми и позволяют работать не в ущерб себе. Но здесь встаёт вопрос о защите малого и среднего бизнеса. На данный рынок, при поддержке со стороны государства, готовы выйти многие, в том числе и уже упомянутые агропромышленные комплексы, способные задавить конкуренцию на корню и не позволить местным жителям заниматься выращиванием и продажей сои и, возможно, кукурузы. Также увеличение производства сельскохозяйственной продукции позволят выйти на рынки и других государств, а не только Китая. Таким образом, можно выходить на экспорт переработанной продукции в Японию и Корею, являющимися нашими близкими соседями. Это дополнительно требует развития морских перевозок. В следующие годы не предвидится больших колебаний на данных рынках и серьёзных падений, в том числе, что создаёт отличные условия для развития сельского хозяйства на территории Приморского края.

Подводя итоги, стоит отметить ключевые возможности и пути развития сельского хозяйства Приморского края в период пандемии и в пост-пандемийные времена [4]:

1) Налоговая и субсидиарная поддержка желающих и занимающихся сельским хозяйством на территории края.

2) Защита малого и среднего бизнеса в данной сфере, не позволяя крупным агропромышленным комплексам вытеснять с рынка мелких участников.

3) Создание в крае условий для развития перерабатывающей промышленности в сфере сельского хозяйства.

4) Поддержка и стимулирование фермеров и бизнесов, направленные на привлечение к сельхоз работам местного населения, а не иностранных специалистов и сезонных мигрантов.

5) Создание новых логистических цепей между территориями, пригодными для сельского хозяйства, в районе поселений Спасск-Дальний, Камень-Рыболов, Уссурийск и других населенных пунктов в районе оз. Ханка, так как данные территории являются житницей Приморского края с подходящим для сельхоз работ климатом, и приморскими населёнными пунктами, имеющими выходы в море и возможности принимать грузовые суда (Славянка, Посъет, Владивосток, Находка, Большой-Камень).

6) Развитие портов, указанных выше, с целью создания новых логистических маршрутов и увеличением возможностей общего тоннажа грузоперевозок на территории края.

7) Борьбы с коррупцией в данном направлении, способной разрушить все вводимые инициативы.

Таким образом, мы можем увидеть, что развитие сельского хозяйства тянет за собой не только улучшение своей отрасли, но и более масштабные проекты. Пандемия подтвердила факт того, что у Приморского края есть большие возможности для реализации различных программ по развитию края. Регион может избавиться от целого ряда проблем: создать новые рабочие места и снизить безработицу, развить районы на юге и юго-западе, укрепить свои позиции в азиатско-тихоокеанском регионе, возродить перерабатывающую промышленность и укрепить одну из составляющих успешного экономического роста края.

Список литературы:

1. Асадулаев А.Б. Социально-экономическая безопасность России. Учебное пособие. – СПб.: КультИнформПресс, 2020. – 132 с.
2. Астахова Е. В., Мартынюк М.Д., Ильиных Ю. Е. Коронакризисные изменения в сфере транспортно-логистической системы Приморья // Территория новых возможностей. – 2020. – №2. – С.38-47.
3. Бикбулатова М.Н. Анализ ключевых показателей развития агропромышленного комплекса в Приморском крае // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2014. – №28. – С. 116-120.
4. Ворона А.А. Перспективы развития дальнего Востока в современных условиях // БИТ. – 2020. – №4 (16). – С. 41-47.
5. Зубарева К.Ю. Соя в России // Вестник сельского развития и социальной политики. – 2020. – №4 (28). – С. 23-25.
6. Реализация региональной промышленной политики России в контексте импортозамещения / В.Ю. Пашкус, Т.А.Кулакова, Н.А.Пашкус, Л.А.Зюзина // Проблемы современной экономики. – 2019. – № 4. – С. 119-122.
7. Слабко Ю.И. Достижения аграрной науки и проблемы их использования в современных условиях ведения сельского хозяйства в приморском крае // Вестник ДВО РАН. – 2018. – №3 (199). – С. 23-26.
8. Коронавирус не повлиял на посевную кампанию в Приморье // Министерство сельского хозяйства Приморского края – [Электронный документ] – <http://www.agrodv.ru/content/koronavirus-ne-povliyal-na-posevnuyu-kampaniyu-v-primore> (дата обращения: 25.04.2022)

Часть 4 ГОРОДСКОЕ И РЕГИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ

*А.В. Кошкин (магистрант 1 курса,
факультет экономики СПбГУ,
Россия, г. Санкт-Петербург)*

БЮДЖЕТНЫЙ ФЕДЕРАЛИЗМ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕТЕРМИНАНТА ПОЛИТИЧЕСКОЙ НЕСАМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ВЛАСТИ

Аннотация: Данная работа ставит своей целью изучить сложившиеся особенности взаимодействия современной федеральной и региональной властей в РФ в области межбюджетного взаимодействия и распределения дохода от налогов между бюджетами. Основной тезис заключается в том, что существующая система федеральной централизации и реверсного перераспределения бюджетных средств может использоваться и используется действующей властью как инструмент политической борьбы, что неминуемо ведет к последствиям в области экономического благосостояния некоторых регионов.

Ключевые слова: Межбюджетные трансферты, федерализм, субсидия, дотация

Известно, что одну из важнейших функций в рамках реализации российской модели федерализма осуществляет налоговый кодекс РФ. А именно – централизующую. Экономическая несамостоятельность региональных и муниципальных бюджетов, вызванная распределением налоговых отчислений в пользу федерального центра, создаёт искусственную зависимость местных представителей власти от решений федеральных органов касательно дотаций, субсидий и субвенций. И исследователи отмечают растущую роль дотаций в региональных бюджетах [1].

Это обуславливает существование некоторых неофициальных экономически детерминированных рычагов политического давления, которыми пользуются представители федеральной власти по отношению к региональной. Основными субъектами этого давления зачастую рассматриваются представители Администрации президента и постоянные представители президента в федеральных округах, как наименее прописанные в российском законодательстве политические институты, а значит наименее им ограниченные. Более того, по итогам исследований К.И. Грасмика о факторах распределения межбюджетных трансфертов подтвердилась гипотеза о том, что о федеральные чиновники, по сути, опираются на узкий набор стандартных макроэкономических показателей о социально-экономическом развитии региона при распределении трансфертов. Однако, с одной стороны, большую долю инвестиционных трансфертов в абсолютном выражении получают крупные, развитые в промышленном, сельскохозяйственном, исследовательском плане регионы, как Краснодарский край, Ростовская,

Челябинская, Свердловская, Новосибирская, Омская, Томская области. С другой стороны, доля десяти ведущих регионов-лидеров остается на протяжении лет наблюдения довольно стабильной, однако их состав изменчив. Иначе говоря, объем выделяемых им средств очень волатилен [2, С. 144].

Основной тезис данной работы заключается в том, что помимо экономических факторов, детерминирующих волатильность этого объема, существуют и факторы политические. Здесь может быть приведен яркий пример Республики Хакасия и соотношения межбюджетных трансфертов до и после скандального избрания оппозиционного губернатора Валентина Коновалова. Стоит заметить, что проводить подобные сравнения корректно лишь до 2020 года. Как можно заметить из предыдущего исследования на эту тему, с началом пандемии межбюджетные трансферты федерального и регионального бюджетов только за ноябрь 2019 года выросли по сравнению с запланированными в 2018 году на полтора триллиона рублей [3].

Впрочем, в руках федеральной власти есть ещё один экономический рычаг политического давления на местные бюджеты. Место регистрации крупных государственных корпораций (а соответственно и их налоговая ответственность перед тем или иным региональным бюджетом) определяется именно представителями федеральной власти. Отличным примером может служить изменение места регистрации одного из крупнейших российских предприятий «Газпром» с Омской области на г. Санкт-Петербург по несомненно политическим мотивам, сразу после очередных выборов.

Теперь касательно пандемии. Несмотря на кризис, сопровождаемый введением большого количества мер, ограничивающих экономическую активность хозяйствующих субъектов, отменой или отсрочкой части налоговых платежей и итоговым снижением реального ВВП на 3,6%, доходы консолидированных бюджетов регионов за 2020 г. выросли на 9,8%, что близко к средним темпам роста за период 2016–2020 гг. (9,9%) и существенно превышает уровень инфляции. Однако, общий объем доходов консолидированных бюджетов субъектов РФ был обеспечен за счет трансфертов из федерального бюджета, прирост которых составил 54% (3,8 трлн руб.). Высокие темпы роста демонстрировали все виды межбюджетных трансфертов: дотации (41,3%), субсидии (81,6%), субвенции (52,9%) и иные межбюджетные трансферты (48,5%). Особо можно выделить пакет нецелевой финансовой помощи в размере 300 млрд. руб., который превысил сокращение налоговых и неналоговых доходов консолидированных бюджетов регионов (194,4 млрд. руб.).

Используя бюджетную диспропорцию, федеральная власть концентрировала в своих руках политический капитал за социальные выплаты, оставляя региональным властям менее популярные с электоральной точки зрения меры поддержки бизнеса. Региональные власти не сопротивляются такой системе, так как более важное им взаимодействие с региональными экономическими элитами отдано им «на откуп» федеральной властью. Вместе с этим ощутимых социальных выплат региональные бюджеты осуществить просто не в состоянии. Подавляющее большинство субъектов Российской

федерации являются дотационными. Без целевых межбюджетных трансфертов из федерального центра большинство региональных властей бессильна в этом отношении.

Для того чтобы оставаться в рамках анализа, стремящегося к объективности, необходимо заметить некоторые существующие политические аспекты, которые в определенной ситуации могут говорить об оправданности подобных мер по искусственному и намеренному созданию политической и экономической несамостоятельности региональных и муниципальных властей. Помимо очевидного сдерживания центробежных сил федерации – это концентрация ресурсов для реализации крупных проектов федерального масштаба. Вместе с этим можно утверждать, что в ряде случаев выравнивание доходов региональных бюджетов посредством федерального перераспределения необходимо.

В этих условиях федеральный центр становится гарантом обеспечения всех граждан федерации минимальным социальным пакетом здравоохранения, образования, правопорядка и так далее. Принимая на себя функцию перераспределителя, федеральный центр, так или иначе принимает на себя ответственность за возможность всех региональных бюджетов обеспечивать минимальные социальные потребности жителей всех регионов федерации [4, 5].

Тем не менее, пандемия отлично продемонстрировала сложности, сопряженные с таким подходом. В условиях резкого падения доходов региональных бюджетов и усиленной нагрузкой на сектор социального страхования, вызванными пандемией COVID-19, роль межбюджетных трансфертов, как с экономической, так и с политической точки зрения, несравнимо возросла. Сама общая сумма МБТ в 2020 году составила на 65% больше запланированной на этот год в 2018 году (3555,1 млрд. по отношению к 2153,9 млрд. рублей). Учитывая, что их роль и до 2020 года была крайне высока, назвать эту тенденцию положительной никак нельзя.

В случае конфликта представителей региональных политических элит и федерального центра растет политическая турбулентность. Иногда решения находятся в правовой плоскости (как в ситуации с губернатором Хакасии и бюджетной блокадой), а иногда принимают совершенно непредсказуемый оборот, как в недавнем случае с губернатором Хабаровского края. Во всех случаях о демократичности процедур говорить сложно. Единственное, что, справедливости ради, необходимо заметить, подобные конфликты несут в первую очередь карьерные риски для самой региональной политической элиты и редко обращаются в плоскость непосредственных экономических проблем для населения регионов, как в случае с Хакасией.

Следовательно, несамостоятельность региональных бюджетов и растущая вынужденная зависимость от федерального центра являет собой угрозу принципам федерализма РФ, создает дополнительную угрозу распространения коррупции и является тормозом для экономического роста [7].

Непубличность подобных интеграционных механизмов региональных политических элит в общую для федерации вертикаль власти приводит к

неизбежности подпольных соглашений между агентами влияния федеральной власти (как и отмечалось, часто представленной сотрудниками Администрации президента) и представителями региональной политической элиты. Это очевиднейшим образом плохо соответствует декларируемым принципам демократии и способствует скорее распространению коррупции, чем централизации федерации.

Список литературы:

1. Ондар Д.С., Сагайдачная Н.К. Межбюджетные трансферты регионам: состояние и перспективы // *Universum: экономика и юриспруденция*. – 2016. – №11 (32). – [Электронный ресурс] – <https://cyberleninka.ru/article/n/mezhbyudzhetye-transferty-regionam-sostoyanie-i-perspektivy> (дата обращения: 13.12.2021).
2. Грасмик К. И. Факторы распределения межбюджетных трансфертов // *Вестник ОмГУ*. – 2014. – №2 (72). – [Электронный ресурс] – <https://cyberleninka.ru/article/n/factory-raspredeleniya-mezhbyudzhetyh-transfertov> (дата обращения: 13.12.2021).
3. Кошкин А.В. Экономический аспект российского федерализма: межбюджетные трансферты во время начала пандемии COVID-19 // *Маркетинг МВА. Маркетинговое управление предприятием*. – 2021. – Т 12, №1. – С. 69-81.
4. Таблица межбюджетных трансфертов на 2020 год. Государственный сайт единого портала бюджета Российской Федерации – [Электронный ресурс] – http://budget.gov.ru/epbs/faces/p/%D0%91%D1%8E%D0%B4%D0%B6%D0%B5%D1%82/%D0%A0%D0%B0%D1%81%D1%85%D0%BE%D0%B4%D1%8B/%D0%9C%D0%B5%D0%B6%D0%B1%D1%8E%D0%B4%D0%B6%D0%B5%D1%82%D0%BD%D1%8B%D0%B5%20%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BD%D1%81%D1%84%D0%B5%D1%80%D1%82%D1%8B?_adf.ctrl-state=b2uk9xuxu_4®ionId=40
5. Фаризова С.А., Плаксин С.М., Жулин А.Б. и др. Об экономических и социальных последствиях коронавируса в России и в мире // *Аналитический бюллетень НИУ ВШЭ*. – 2020. – №2. – С. 1-142.
6. Aliaskarova Zh., Pashkus V., Blagikh I. Proactive industrial policy as the main strategy for improving Russia's competitiveness in the context of global economic processes // *SHS Web of Conferences*. – 2020. – Vol. 74. – P. 06002.
7. Реализация региональной промышленной политики России в контексте импортозамещения / В.Ю. Пашкус, Т.А.Кулакова, Н.А. Пашкус, Л.А. Зюзина // *Проблемы современной экономики*. – 2019. – № 4. – С. 119-122.

*А.Ю. Шеметева (магистрант 2 курса,
СПбГУ, Россия, Санкт-Петербург)
Научный руководитель: В.П. Кайсарова, к.э.н., доцент,
доцент кафедры управления и планирования социально-экономических
процессов экономического факультета СПбГУ*

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА: К ВОПРОСУ О ДЕФИНИЦИЯХ

Аннотация: В настоящее время все чаще поднимается вопрос о необходимости повышения инвестиционной привлекательности субъектов Российской Федерации. Тем не менее, в научной среде недостаточно разработаны теоретические основы для проведения

оценки регионального инвестиционного потенциала, в частности отсутствует устоявшееся определение категории «инвестиционный потенциал региона». В статье рассматриваются составные элементы данного понятия, производится разграничение терминов «инвестиционный климат», «инвестиционная привлекательность» и «инвестиционный потенциал», а также предлагается авторское определение регионального инвестиционного потенциала.

Ключевые слова: инвестиционный потенциал, инвестиционная привлекательность, инвестиционный климат, регион.

Изучение вопросов привлечения инвестиций для развития экономики территории всегда находилось в центре внимания экономической науки. Инвестиции затрагивают глубинные основы хозяйственной деятельности и являются драйвером социально-экономического развития как всей страны, так и отдельных регионов. В настоящее время все чаще поднимается вопрос о необходимости повышения инвестиционной привлекательности субъектов Российской Федерации. Привлечению средств в экономику региона способствует комплексная оценка его инвестиционного потенциала. Кроме того, без предварительной оценки инвестиционного потенциала территории невозможно обеспечить проведение инвестиционной политики, так как оценка является одним из основных этапов процесса управления инвестиционной привлекательностью региона. Тем не менее, в настоящее время в научной среде недостаточно разработаны теоретические основы для проведения такой оценки, в частности отсутствует устоявшееся определение категории «инвестиционный потенциал региона».

Чтобы оценить инвестиционный потенциал того или иного региона, в первую очередь необходимо разобраться, что собой представляют категории «регион» и «инвестиционный потенциал».

В современной экономической литературе нет консенсуса относительно интерпретации понятия «регион», в зависимости от контекста исследования различные авторы трактуют данный термин по-разному. Часть учёных считает, что регион – это сложный территориально-экономический комплекс, имеющий ограниченные внутренние ресурсы, свою структуру производства, определенные потребности и связи с внешней средой. Другая часть исследователей фокусируется на конституционной закреплённости региона как самостоятельного хозяйствующего субъекта. Такой подход к определению региона закреплён и в официальных документах. Так, в Указе Президента Российской Федерации от 16 января 2017 года № 13 регион определяется как «часть территории Российской Федерации в границах территории субъекта Российской Федерации» [4]. В настоящей статье под регионом будет пониматься субъект Российской Федерации.

Теперь перейдём к определению категории «инвестиционный потенциал». Для начала рассмотрим составляющие данного понятия, а именно отдельно взятые термины «инвестиции» и «потенциал».

В научной литературе нет единого мнения о содержании понятия «инвестиции». Часть исследователей приравнивают инвестиции к реальному капиталу и считают, что инвестиции представляют собой увеличение капитала

в экономической системе. Другая часть учёных рассматривают инвестиции как средство для осуществления хозяйственной деятельности, т.е. инвестиции представляют собой различные затраты на факторы производства: приобретение оборудования, рабочей силы, строительство зданий. Тем не менее, авторы сходятся во мнении, что инвестиции – это некое вложение средств с целью получения положительного экономического эффекта в будущем.

Если обратиться к законодательству Российской Федерации об инвестиционной деятельности, то инвестиции понимаются как «денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта» [5].

Таким образом, мы видим, что существует множество различных определений понятия «инвестиции». Обобщая можно сказать, что инвестиции – это вложения капитала в различные проекты разнообразных сфер деятельности и видов собственности с целью получения прибыли или иного положительного экономического эффекта в долгосрочной перспективе.

Перейдём ко второй составляющей понятия «инвестиционного потенциала». Научное употребление термина «потенциал» берёт своё начало в философии Аристотеля, который считал, что бытие делится на «потенциальное» и «актуальное». Онтологическое развитие представляет собой трансформацию первого во второе. Таким образом, в понимании Аристотеля потенциал – это способность объекта быть не тем, что он есть в настоящий момент, но в то же время действительность всегда лежит в основе реализации возможности [2, 14].

В Большой советской энциклопедии «потенциал» определяется как средства, запасы, источники, имеющиеся в наличии и могущие быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для достижения определённой цели, осуществления плана, решения к.-л. задачи. В экономическом словаре «потенциал» обозначает имеющиеся ресурсы экономического субъекта, а также их рациональное использование для решения поставленных задач.

Впервые термин «потенциал» в прошлом веке был использован для комплексной оценки производственных мощностей. Понятие «потенциальная производственная мощность» использовалось как способность производства страны удовлетворять потребностям населения. Таким образом, «потенциал» обозначает способность объекта приобрести определенное состояние в будущем, которая определяется имеющимися в настоящее время для достижения этого состояния ресурсами.

Следовательно, термин «инвестиционный потенциал региона» содержит в себе способность субъекта Российской Федерации привлечь инвестиционные средства с целью получения положительного экономического эффекта.

Тем не менее, в научной литературе данное понятие до сих пор не получило однозначной трактовки и нередко отождествляется с

«инвестиционной привлекательностью региона», «инвестиционным климатом региона», «инвестиционной активностью региона» и «экономическим потенциалом региона» в целом. Терминологические расхождения в различных работах искажают смысловую нагрузку категории «инвестиционный потенциал» и ограничивают возможности ее применения при анализе экономических систем.

Так, В.А. Савелькин и В.Е. Кузнецова считают, что инвестиционный потенциал территории включает в себя экономический и природно-ресурсный потенциал, инвестиционную привлекательность, инфраструктуру рынка, внешние и внутренние инвестиционные риски [3, 66]. В то же время О.Б. Шевелева и М.К. Начева приравнивают понятия «инвестиционного климата» и «инвестиционной привлекательности» и считают инвестиционный потенциал их составным компонентом [6, 45]. В других работах подчёркивается важность разграничения категорий «инвестиционного климата» и «инвестиционной привлекательности», так как они применимы для разных уровней хозяйственной системы. В подтверждение данной точки зрения свидетельствует тот факт, что инвестиционная привлекательность определенного объекта может быть низкой при общем благоприятном инвестиционном климате. В.В. Литвинова также считает, что нельзя отождествлять данные понятия, потому что они содержат в себе принципиальную разницу (см. рисунок 1) [1].



Рисунок 1 – Соотношение инвестиционных категорий региона

Мы склонны согласиться с точкой зрения Литвиновой В.В., так как в теоретико-методологическом плане разграничение инвестиционных категорий региона является необходимым для выявления специфических черт и инструментов воздействия на них. В данном случае инвестиционный климат региона – это общее объективное состояние среды инвестирования, в то время как инвестиционная привлекательность территории представляет собой субъективное отношение потенциального инвестора к возможности вложить свои средства в региональную экономику, основанное, в том числе на оценке инвестиционного потенциала. Иными словами, категория «инвестиционный потенциал» призвана отразить инвестиционный процесс со стороны его возможностей, инвестиционная привлекательность – со стороны стимулов инвестирования в конкретные объекты, а назначение категории «инвестиционный климат» состоит в широкой трактовке условий, факторов и темпов самого инвестиционного процесса. Таким образом, оценка инвестиционного потенциала региона является исходной категорией для принятия дальнейших управленческих решений, как органами государственной власти, так и потенциальными инвесторами.

Часть научного сообщества отождествляет инвестиционный потенциал с совокупностью имеющихся в экономической системе ресурсов, под которыми понимаются денежные средства экономических субъектов. Иными словами, инвестиционный потенциал региона выражается в объёме финансовых ресурсов, которые могут быть привлечены в инвестиционный процесс хозяйственной системы. В данном случае оценка регионального инвестиционного потенциала как правило проводится для идентификации инвестиционных резервов развития территории. Другие исследователи трактуют инвестиционный потенциал как способность региона привлекать инвестиционные ресурсы, обусловленная совокупностью различных факторов. Авторы исследуют влияние трудовых, инфраструктурных, инновационных, природно-географических и других факторов на региональный инвестиционный потенциал. В рамках данного подхода производится комплексная оценка инвестиционного потенциала региона для выявления путей его повышения и эффективной реализации.

Основываясь на проведённом исследовании, мы считаем, что инвестиционный потенциал региона – это способность субъекта Российской Федерации привлекать инвестиционные ресурсы и обеспечивать инвестиционную деятельность на своей территории посредством использования инвестиционных факторов экономического роста.

Список литературы:

1. Литвинова В.В. Инвестиционная привлекательность и инвестиционный климат региона: к вопросу о дефинициях и оценке // Финансы: теория и практика, №1, 2014. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/investitsionnaya-privlekatelnost-i-investitsionnyu-klimat-regiona-k-voprosu-o-definitiyah-i-otsenke>.
2. Реанович Е. А. Смысловое значение понятия «потенциал» // Международный научно-исследовательский журнал, №. 7, 2012. [Электронный ресурс]. URL: <https://research-journal.org/wp-content/uploads/2011/10/7-2-7.pdf#page=14>.

3. Сивелькин В.А. Статистическая оценка инвестиционного климата на региональном уровне / В.А. Сивелькин, В.Е. Кузнецова // Вопросы статистики. – 2003. – № 11. – С. 64–68.
4. Указ Президента РФ от 16.01.2017 г. № 13 «Об утверждении Основ государственной политики регионального развития Российской Федерации на период до 2025 года»// СПС «КонсультантПлюс».
5. Федеральный закон от 25.02.1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений»// СПС «КонсультантПлюс».
6. Шевелева О. Б., Начева М. К. Сравнительный анализ методик оценки инвестиционного потенциала региона // Инновации, №2, 2012. –. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sravnitelnyy-analiz-metodik-otsenki-investitsionnogo-potentsiala-regiona>.

*А.В. Кошкин (магистрант 1 курса
факультета экономики СПбГУ
Россия, Санкт-Петербург)*

К ВОПРОСУ О КЛАССИФИКАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ АНТИКРИЗИСНОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ

Аннотация: В современном мире антикризисная промышленная составляющая с завидной постоянностью фигурирует в рамках региональной политики. В данном докладе рассматриваются существующие практики антикризисной промышленной политики на уровне региональных правительств и legislatures. Особое внимание уделено различным способам классификации подобной составляющей экономической политики региона.

Ключевые слова: Промышленная политика, антикризисная политика, коронакризис, региональная экономика

Радоваться актуальности поднятой в заглавии темы не приходится. Тем не менее, антикризисная промышленная политика приобретает всё большую значимость на региональных уровнях. И перед тем как углубиться непосредственно в содержание данной работы, стоит отметить, что анализ проведен в первой половине февраля и не учитывают известные события после 24 февраля, назвать которые своим именем запрещено государственной цензурой. Как можно догадаться, в статье речь пойдет об антикризисных мерах, принятых региональными правительствами и legislatures в контексте именно ограничений, связанных с недопущением распространения коронавирусной инфекции.

Стоит отметить, что материала для исследования в избытке. В условиях перераспределения политической ответственности между федеральным центром и региональной властью, вторым досталась большая самостоятельность в определении мер поддержки региональных экономик. Это привело к относительному разнообразию таких мер поддержки. Исследовательской задачей данной работы является осмысление возможности классификации множества мер антикризисной промышленной политики, примененных на региональном уровне с 2020 года.

И первоочередной задачей в таком случае является определение парадигмы восприятия «промышленной политики» как понятия. Уже традиционно для своих исследований я выбрал трактовку отца-основателя Петербургской школы изучения промышленной политики Ф.Ф. Рыбакова [1]. Выражаясь кратко промышленная политика в такой трактовке – это деятельность по созданию рамочных условий для хозяйствующих субъектов в промышленности. Специфика такой политики связана со спецификой самой промышленности как вида хозяйственной деятельности и комплексной отрасли. Инструменты промышленной политики (тарифы, госзакупки, отраслевые пропорции, нормы и нормативы и др.) не следует отождествлять с ее содержанием. Содержание промышленной политики – это своего рода технология применения ее инструментов, т.е. сложившихся на практике рычагов воздействия [2]. Успешные примеры применения подобной методологической базы по изучению отдельных вопросов промышленной политики можно видеть по исследованиям профессоров В.Ю. Пашкуса [3] и А.Н. Лякина [4].

В рамках такого ресурсно-отраслевого подхода мы можем назвать субсидирование сельского хозяйства частью промышленной политики государства, а совершенствование налогового кодекса или изменения в порядке регистрации юридических лиц отделить от данного явления и не называть их проявлениями промышленной политики. При этом подобная четкость границ определяемого явления не должна смущать, ведь противники вмешательства государства в экономику всё еще могут выражать своё мнение в рамках ресурсно-отраслевого подхода. И окончательным аргументом в пользу выбора именно ресурсно-отраслевого прочтения понятия «промышленная политика» является его близость к трактовкам промышленной политики, содержащейся в нормативных актах государственной власти РФ. Статус государства, как основного субъекта промышленной политики, диктует научному сообществу необходимость говорить «на одном языке» с представителями государственной власти, неизбежно ориентирующихся на упомянутые нормативные акты. За более подробными аргументами в пользу ресурсно-отраслевого подхода и трактовки Ф.Ф. Рыбакова можно отослать к моей предыдущей работе в этом цикле статей, посвященном промышленной политике [5].

По опыту предыдущих работ отлично себя зарекомендовал показатель проактивности/реактивности принятых мер. Насколько в той или иной ситуации региональные власти выступают в качестве предвосхищающего актора или его действия продиктованы совершенно неотлагаемой потребностью их принятия? Представители региональной власти могут ограничиваться исключительно реакцией на текущие проблемы промышленного сектора или могут пытаться предугадать развитие ситуации и принять решение проблемы еще до того, как проявятся первые симптомы самой проблемы. Также позитивным может признан опыт классификации мер антикризисной промышленной политики по целеполаганию. Они могут быть направлены либо на поддержание занятости (поддержание жизнеспособности предприятий), либо на поддержание спроса. Показатель предварительной

подготовки тех или иных мер, наоборот, по опыту предыдущей работы может быть объединен в показатель системности мер как его имплицитная составляющая. Осуществляются ли упомянутые меры на основании заранее запланированных и подготовленных механизмов (скажем, прописанная в законе финансовая поддержка предприятиям в случае чрезвычайной ситуации) или их осуществление происходит по плану, созданному уже во время кризисной ситуации под конкретные условия этой конкретной кризисной ситуации?

Отдельного внимания требует оценка масштаба принимаемых мер. В предыдущем исследовании они делились на комплексные, среднего масштаба и совершенно точечные. Очевидно, что показатели оценки масштаба мер на уровне национальных государств и на уровне региональных властей субъектов РФ будут отличаться. Для более валидной оценки мер по данному критерию, помимо анализа непосредственно объема поддержки в сравнении с располагаемыми финансовыми ресурсами региональных властей и валовым региональным продуктом, необходимо осуществить сравнение по показателю продолжительности мер. Краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные - это то, что поможет сформировать верное представление о масштабе упомянутых мер.

Также, по итогу изучения мер антикризисной промышленной политики, примененной на региональном уровне в России, были выделены следующие «типовые» меры:

- 1) налоговые льготы;
- 2) льготы по аренде региональной и муниципальной собственности;
- 3) кредитная поддержка;
- 4) прямая финансовая поддержка бизнеса;
- 5) поддержка занятости населения;
- 6) снижение контрольно-надзорной нагрузки.

Значимый перекося наблюдается в отношении проактивности/реактивности принимаемых мер в пользу реактивности. Подобные результаты исследования только актуализируют вопрос горизонта планирования региональных правительств в частности и государственного менеджмента в целом. В рамках предположений для проверки в следующей статье цикла может быть назван тезис: «проактивные меры антикризисной промышленной политики будут в целом более эффективны, чем реактивные». Несмотря на кажущуюся умозрительность подобного утверждения, оно кроет в себе ряд сложностей. Так, некоторые реактивные решения позволяют на короткой дистанции купировать последствия кризиса, что нельзя недооценивать в рамках именно антикризисной политики. Возможно, стоит рассматривать в разных плоскостях эффективность с точки зрения вложенных средств (условного КПД) и эффективность с точки зрения альтернативных издержек.

Так, расходы консолидированных бюджетов субъектов РФ за 2020 г. выросли на 14,8%, превысив не только инфляцию, но и темпы роста доходов, и составили 15,6 трлн. руб., что свидетельствует о проведении регионами

активной антикризисной бюджетной политики. Во 2-ом полугодии темпы прироста расходов существенно замедлились по сравнению с 1-ым полугодием – 12,0 против 18,9%, – что объясняется завершением реализации ряда антикризисных мероприятий [6].

Для оценки масштабов значимости межбюджетных трансфертов в данном вопросе приведем несколько фактов. Несмотря на кризис, сопровождаемый введением большого количества мер, ограничивающих экономическую активность хозяйствующих субъектов, отменой или отсрочкой части налоговых платежей и итоговым снижением реального ВВП на 3,6%, доходы консолидированных бюджетов регионов за 2020 г. выросли на 9,8%, что близко к средним темпам роста за период 2016–2020 гг. (9,9%) и существенно превышает уровень инфляции. Однако, общий объем доходов консолидированных бюджетов субъектов РФ был обеспечен за счет трансфертов из федерального бюджета, прирост которых составил 54% (3,8 трлн. руб.). Высокие темпы роста демонстрировали все виды межбюджетных трансфертов: дотации (41,3%), субсидии (81,6%), субвенции (52,9%) и иные межбюджетные трансферты (48,5%). Особо можно выделить пакет нецелевой финансовой помощи в размере 300 млрд. руб., который превысил сокращение налоговых и неналоговых доходов консолидированных бюджетов регионов (194,4 млрд. руб.)

Самой популярной мерой поддержки оказались налоговые льготы. Уменьшение налогового бремени выглядит вполне логичным шагом и в рамках кризисной ситуации не выглядит как что-то особенно опасное для региональных бюджетов во время кризисной ситуации. Особенно имеет смысл отметить то, что в ряде случаев региональные власти предоставили налоговые льготы по налогам, которые идут не в региональные бюджеты. Следующими по популярности стали послабления в отношении арендаторов региональной и муниципальной собственности. В большинстве случаев эта строка доходов является несущественной по сравнению с теми же межбюджетными трансфертами (представляющим в большинстве случаев налоговый реверс). В то же время подобные льготы по аренде ощутимым снижением постоянных издержек предприятий-арендаторов.

Приступая к обсуждению полученных результатов анализа, стоит отметить, что целеполагание подавляющего количества мер антикризисной промышленной политики региональных властей заключается именно в сохранении занятости (поддержание жизнеспособности предприятий). Те же меры, которые направлены на поддержание спроса в большинстве случаев оказались точечными и краткосрочными. Как и отмечалось во введении, это может быть следствием политического аспекта бюджетного федерализма России. Используя бюджетную диспропорцию, власть концентрирует в своих руках политический капитал за социальные выплаты, оставляя региональным властям менее популярные с электоральной точки зрения меры поддержки бизнеса. Региональные власти не сопротивляются такой системе, так как более важное им взаимодействие с региональными экономическими элитами отдано им “на откуп” федеральной властью. Вместе с этим ощутимых социальных

выплат региональные бюджеты осуществить просто не в состоянии. Подавляющее большинство субъектов Российской Федерации являются дотационными. Без целевых межбюджетных трансфертов из федерального центра большинство региональных властей бессильна в этом отношении.

В целом же, данная тема исследований представляется в достаточной степени перспективной. Она дает ответы на ряд прикладных и достаточно важных вопросов современности, а также актуализирует вопросы в рамках смежных дисциплин, давая ценный эмпирический материал для размышлений. Сама теория антикризисного управления получила своё применение в самых разных аспектах и условиях. Да, пандемия обернулась для человечества значительными потерями что с точки зрения экономики, что со стороны непосредственно человеческих жизней. Тем не менее, задача научного сообщества максимально осмыслить полученный опыт, особенно учитывая такое нехарактерное для социально-экономических наук обилие зафиксированного эмпирического материала.

Список литературы:

1. Рыбаков Ф.Ф. Промышленная политика России: дискуссионные вопросы // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. 2013. №1. С. 33-38
2. Рыбаков Ф.Ф. Промышленная политика России: история и современность. СПб.: Наука, 2011. 189 с.
3. Алиаскарова Ж.А., Асадулаев А.Б., Пашкус В.Ю. Промышленная политика: концептуализация и модернизация в условиях кризиса // Проблемы современной экономики. – 2020 - №2 – С. 73-77
4. Лякин А.Н. Структурные сдвиги в Российской экономике и промышленная политика. Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. 2013. №1. С. 39-52
5. Koshkin, A. Conceptualization of industrial policy: formation of priority areas of development or creation of conditions for growth? / A. Koshkin, D. Andreeva // Маркетинг МВА. Маркетинговое управление предприятием. – 2021. – Vol. 12. – No 4. – P. 58-68.
6. Дерюгин А.Н. Региональные бюджеты в 2020 году: поддержка Федерации и антикризисная политика. Мониторинг экономической ситуации в России. Тенденции и вызовы социально-экономического развития. 2021. №4(136). С. 17-20

З.В. Столбунова (магистрант 2 курса,
Экономического факультета СПбГУ,
Россия, Санкт-Петербург)

*Научный руководитель: А.А. Кольцова, к.э.н., доцент, доцент каф.
экономической теории и экономической политики СПбГУ*

РЕЙТИНГОВАЯ ОЦЕНКА СТЕПЕНИ ВОВЛЕЧЕННОСТИ В ПРОЦЕСС НАЛОГОВОЙ КОНКУРЕНЦИИ РЕГИОНОВ СИБИРСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Аннотация: в статье рассматривается влияние региональных налоговых льгот на экономическое развитие территории. Предлагается методика выставления рейтинговых

оценок регионам для выявления степени их участия в налоговой конкуренции. По предложенной методике проводится оценка налоговой конкуренции в субъектах Сибирского федерального округа; полученные результаты интерпретируются с помощью показателей экономического развития регионов, а также с опорой на методику даются рекомендации по использованию налоговых льгот на различных территориях.

Ключевые слова: экономический рост, налоговые льготы, налоговая конкуренция.

Одной из приоритетных задач любой территории является обеспечение стабильного роста экономики. При реализации данной цели отечественная политика в большей степени делает ставку на монетарную составляющую, часто оставляя фискальный аспект за бортом стимулирования, что подтверждает достаточно разрозненное отечественное налоговое законодательство в отношении налоговых льгот, а также отсутствие принятой методики для оценки эффективности косвенного налогового субсидирования. Такие проблемы характерны для налогово-бюджетной политики, поскольку она имеет длительный внутренний лаг, который не позволяет подробно оценить ее реальные результаты [2]. Тем не менее, использование фискального элемента жизненно необходимо в рамках общей государственной политики экономического роста.

Целью исследования является формирование рейтинговых оценок налоговых льгот для регионов Сибирского федерального округа (СФО) и их использование для определения влияния на экономическое развитие территорий. Для достижения цели предполагается проведение статистического анализа по данным Федеральной службы государственной статистики, Министерства финансов России и Федеральной налоговой службы.

Предоставление Налоговым кодексом (НК) Российской Федерации (РФ) регионам права установления собственных налоговых льгот формирует базу для возникновения региональной налоговой конкуренции. В данном контексте Дробышевский С.М., Кострыкина Н.С. и Коротин А.В. рассматривают вопрос вовлечения субъектов РФ в налоговую конкуренцию. Эксперты анализируют характеристики, отражающие масштабы предоставления регионами льгот по налогу на прибыль и налогу на имущество организаций.

В процессе анализа исследователи приходят к выводу, что налоговая конкуренция по налогу на прибыль слабо развита на территории России, в конкурентный процесс на 2020 год вовлечены лишь 3 субъекта: Республика Алтай, Ленинградская область и Пермский край, – только они смогли создать систему предоставления льгот, которая вовлекла большое число налогоплательщиков. Главной причиной проблемы авторы называют бюджетные риски. При этом конкуренция по налогу на имущество организаций хорошо развита практически во всех субъектах РФ [1, с.8-25].

Предполагается, что регионы, участвующие в налоговой конкуренции по налогу на прибыль, активно привлекают инвесторов на свою территорию, при этом названные выше субъекты РФ должны иметь, соответственно, положительную динамику изменений в аспекте инвестпривлекательности для компаний. Исследование С.М. Дробышевского и др. использует статистическую базу за 2014-2018 годы, но если мы рассмотрим рейтинг

инвестиционной привлекательности трех регионов за эти годы (см. таблицу 1), то увидим, что субъекты в своих позициях остались практически неизменны: Республика Алтай на всем анализируемом периоде занимает последние позиции рейтинга; Ленинградская область, в свою очередь, смогла укрепить свои позиции за семь лет, а Пермский край остается в стабильных лидерах, но выше по рейтингу не поднимается.

Таблица 1.

Ранг инвестиционного потенциала регионов, вовлеченных в налоговую конкуренцию, в 2014-2020 годы

Ранг инвестиционного потенциала региона	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Ленинградская область	26	27	22	23	24	23	22
Республика Алтай	81	83	83	84	84	84	84
Пермский край	13	13	14	13	13	14	13

Составлено автором по: [3].

Таким образом, предоставление налоговых льгот не всегда однозначно повышает привлекательность территории, но при этом зачастую дает положительный и стабильный результат. В целом, косвенное налоговое субсидирование работает эффективнее при изначально развитом инфраструктурном потенциале региона.

Известной российской проблемой является тяготение бизнеса и рабочих кадров к европейской части страны, ввиду чего отдаленно расположенные от центра федеральные округа испытывают проблемы с привлечением капиталов. В данном контексте эффективные налоговые льготы могут способствовать решению назревших проблем, а проведение процедуры рейтингования субъектов по налоговым льготам, соответственно, может эти проблемы обнаружить.

В рамках исследования рассматриваются налоговые льготы по налогу на прибыль и по налогу на имущество организаций, поскольку они имеют мобильную налоговую базу. Для анализа взят СФО. Рейтингование предполагает выявление признаков налоговой конкуренции. Предполагается, что субъектам РФ, испытывающим проблемы с экономическим развитием, необходимо использовать налоговые инструменты для привлечения бизнеса на свою территорию и ускорения экономического роста.

Для присвоения соответствующих весов налогу на прибыль и на имущество организаций рассмотрим корреляции налоговых расходов регионов СФО (налоговые расходы взяты только по региональным льготам, без льгот федерального уровня) с инвестициями в основной капитал (см. таблицу 2 и таблицу 3): при введении налоговых льгот предполагается, что отдача от них будет получена в более позднем периоде, поэтому корреляции рассчитываются с лагом. В качестве индикатора отдачи используются инвестиции в основной капитал: показатель напрямую связан с величиной экономического роста.

Таблица 2.

Корреляция налоговых расходов по налогу на прибыль с инвестициями в основной капитал регионов СФО

Год получения выпадающего дохода	Лаг				
	1 год	2 года	3 года	4 года	5 лет
2014	0,273	0,344	0,388	0,462	0,487
2015	0,332	0,359	0,428	0,451	
2016	0,804	0,811	0,770		
2017	0,827	0,775			
2018	0,767				

Составлено автором с использованием данных: [4-5].

Таблица 3.

Корреляция налоговых расходов по налогу на имущество организаций с инвестициями в основной капитал регионов СФО

Год получения выпадающего дохода	Лаг				
	1 год	2 года	3 года	4 года	5 лет
2014	0,932	0,944	0,924	0,902	0,859
2015	0,915	0,924	0,913	0,880	
2016	0,921	0,886	0,843		
2017	0,888	0,826			
2018	0,797				

Составлено автором с использованием данных: [4-5].

В целом, коэффициенты корреляции в случае с налогом на имущество (см. таблицу 3) показывают сильную положительную связь между переменными, что говорит об очевидном наличии экономического эффекта от налоговых льгот. Важно заметить, что наибольший эффект достигается в первые два года, а отдача от налоговых расходов сохраняется на всем анализируемом периоде. Налог на имущество организаций является региональным, ставки по которому определяются субъектами РФ (при этом они не должны превышать уровня, установленного федеральной властью), ввиду вышеперечисленных причин для анализа вовлеченности региона в налоговую конкуренцию налогу на имущество организаций присвоен вес 0,7.

Связь при анализе корреляций по налогу на прибыль также наблюдается (см. таблицу 2), при анализе выявлено, что она может быть умеренной или заметной, но при этом положительной. Разница, вероятно, связана с самим качеством налоговых льгот (их эффективностью). Однозначно выявить величину лага в рамках данного анализа трудно, показатели неоднозначны. Вес, присвоенный оценке по налогу на прибыль, – 0,3.

Таким образом, в таблице 4 отражена методика выставления рейтинговых оценок территориям для выявления степени их участия в региональной налоговой конкуренции.

В целом, в методике отражены те виды льгот и те условия, которые способствуют повышению инвестиционной привлекательности территории, а значит, и наращению темпов экономического роста. Многие льготы для обоих налогов повторяют друг друга, поскольку являются базовыми для региона, «запускающего» экономическое развитие.

Таблица 4.

Методика определения рейтинговых оценок

Вид налога	Конкретная налоговая льгота	Ставки	Рейтинговая оценка
Льготы по налогу на прибыль (вес 0,3)	Пониженная ставка для инвестиционных компаний	$\geq 13,5$	1
		$< 13,5$	2
		0	3
	Пониженная ставка для инновационных компаний	$\geq 13,5$	1,5
		$< 13,5$	2,5
		0	3,5
	Пониженная ставка для участников региональных/республиканских инвестпроектов и т.п.	$\geq 13,5$	1
		$< 13,5$	1,5
0		2	
Наличие возможности резидентства в ТОСЭР, ОЭЗ и др.	-	2	
Пониженная ставка для производств «зеленой» экономики (в т.ч. переработка)	$\geq 13,5$	1	
	$< 13,5$	1,5	
	0	2	
Пониженная ставка для ИТ	-	0,5	
Возможность применения инвестиционного налогового вычета	-	1,5	
Наличие перечня льгот по налогу при выполнении условий (по приобретению оборудования на определенную сумму и др.)	≥ 10	0,5	
	< 10	0,7	
Льготы по налогу на имущество организаций (вес 0,7)	Пониженная ставка для инвестиционных компаний	≥ 1	1
		от 0,2 до 1	2
		$\leq 0,2$	3
	Пониженная ставка для инновационных компаний	≥ 1	1,5
		от 0,2 до 1	2,5
		$\leq 0,2$	3,5
	Пониженная ставка для участников региональных/республиканских инвестпроектов и т.п.	$\geq 0,2$	1
		$< 0,2$	1,5
Наличие возможности резидентства в ТОСЭР, ОЭЗ и др.	-	1	
Пониженная ставка для производств «зеленой» экономики (в т.ч. переработка)	> 0	0,5	
	0	1	
Пониженные ставки налога для обеспечивающих производств (ЖКХ, обеспечение автодорог, аэродромов и др.)	-	0,5	
Наличие перечня льгот по налогу при выполнении условий (по приобретению оборудования на определенную сумму и др.)	≥ 1	0,5	
	< 1	0,7	

Если по одному пункту предусмотрены разные пониженные ставки, то для итоговой оценки берется средняя арифметическая двух соответствующих льготе рейтинговых оценок.

Составлено автором.

Пониженные ставки для инвестиционных и инновационных компаний стимулируют инновационно-инвестиционную активность, соответственно, такие льготы имеют в методике наивысшие баллы (инновационная активность считается предпочтительнее). Существование региональных инвестпроектов предполагает наличие четко определенных органами власти приоритетов территории, поэтому пониженные ставки в данном случае также высоко оцениваются в методике (при этом предполагается, что инновационный или инвестиционный бизнес все же имеет больше стимулов к собственному развитию, чем участники проектов, поэтому оценка чуть ниже). К налогу на прибыль добавлены отдельные баллы за льготы для сектора ИТ, поскольку данный вид деятельности является приоритетным для цифровой экономики.

Также в методику добавлены баллы за наличие в субъекте территорий опережающего развития (ТОСЭР), особых экономических зон (ОЭЗ) и иных привилегированных районов, поскольку осознание органами федеральной или

региональной власти проблем территорий и придание им в данной связи особого статуса – важный стимул экономического развития.

Пониженные ставки налога на имущество для обеспечивающих производств важны в контексте предполагаемого понижения себестоимости продукции компаний, пользующихся данными услугами.

Предусмотрены отдельные оценки за наличие льгот по обоим налогам при выполнении налогоплательщиком определенных условий и за возможность применения инвестиционного налогового вычета в регионе – данные меры также способствуют развитию.

Заметим, что в рейтинге также имеется оценка за льготы для бизнеса «зеленой» экономики – такие стимулы чрезвычайно важны в современном мире, поскольку положительный экологический облик региона привлекает к себе рабочие кадры и бизнес (также экологическая проблема для СФО является одной из актуальнейших и требует решения).

Итоговые оценки сравниваются со следующей шкалой (см. таблицу 5).

Таблица 5.

Шкала оценивания (шкала интерпретации рейтинговых оценок)

Интерпретация	Пороговые значения по налогу на прибыль	Пороговые значения по налогу на имущество	Сумма оценок
Агрессивная налоговая конкуренция	≥ 3,80	≥ 7,15	≥ 10,95
Активное вовлечение в налоговую конкуренцию	≥ 3,10	≥ 4,80	≥ 7,90
Выполнение базовых условий для привлечения бизнеса	≥ 1,65	≥ 2,80	≥ 4,45
Выполнение минимальных условий для привлечения бизнеса	≥ 0,75	≥ 1,75	≥ 2,50
Неэффективное либо отсутствующее налоговое стимулирование	менее 0,75	менее 1,75	менее 2,50

Составлено автором.

Таким образом, шкала оценивания помогает нам распознать вовлеченность региона в процесс налоговой конкуренции. Минимальные условия для привлечения бизнеса на территорию субъекта отличаются от базовых степенью интенсивности неактивного участия в конкуренции. Выполнение базовых условий предполагается более позитивным явлением, чем выполнение минимальных (при этом ниже при интерпретации учитывается также текущее социально-экономическое положение региона).

При получении наивысших оценок регион подпадает под агрессивную налоговую конкуренцию, что является более неблагоприятным, чем полное отсутствие налогового стимулирования, поскольку в таком случае бюджетный эффект становится крайне отрицательным, ввиду чего значимость экономического эффекта падает практически до нуля. При этом отсутствие стимулирования также снижает шансы на ускорение темпов экономического роста территории.

Пороговые значения шкалы оценивания формировались исходя из целесообразности и реальной возможности введения в конкретных регионах комплекса представленных льгот. Очевидно, что не каждая территория может получить особый статус (ТОСЭР, ОЭЗ и др.), не везде предоставляются послабления для участников региональных инвестпроектов или не всегда важно, чтобы обеспечивающие производства получали налоговые стимулы. Слишком низкие налоговые ставки для многих категорий организаций также не могут оказывать благоприятное воздействие на экономику субъекта в целом из-за значительного отрицательного воздействия на бюджетные доходы региона. Пороговые значения были выявлены, исходя из среднего арифметического между различными оптимальными комбинациями льгот для конкретного, представленного в таблице 5 уровня.

Теперь проведем рейтингование субъектов СФО (см. таблицу 6) на основе данных Реестра налоговых льгот, установленных законами субъектов РФ, представленном на сайте Министерства финансов России [6]. Используемые для рейтингования налоговые льготы взяты по состоянию на конец 2019 года (начало 2020 года).

Таблица 6.

Рейтинговые оценки регионов СФО

Место	Регионы	Налог на прибыль	С учетом веса (0,3)	Налог на имущество организаций	С учетом веса (0,7)	Итоговая оценка
1	Кемеровская область	7	2,1	9	6,3	8,40
2	Новосибирская область	5	1,5	2,5	1,75	2,80
3	Томская область	3,5	1,05	2,5	1,75	2,65
4	Иркутская область	4,25	1,275	2,1	1,47	2,60
5	Республика Хакасия	3	0,9	2,5	1,75	2,15
6	Красноярский край	2	0,6	2,4	1,68	2,14
7	Республика Алтай	2,5	0,75	2	1,4	1,60
8	Омская область	2,25	0,675	2,1	1,47	1,30
9	Алтайский край	2	0,6	1	0,7	0,98
10	Республика Тыва	3,25	0,975	0	0	0,35

Составлено автором.

Заметим, что при аналогичном рейтинговании на конец 2020 года оценка изменяется только для Республики Хакасия: итоговая оценка снижается до 1,60, при этом интерпретация результата на конец 2020 года такая же, как и на конец 2019 года – в Хакасии отсутствует налоговое стимулирование. В целом, для остальных регионов оценки на 2019 и 2020 годы абсолютно совпадают.

Итак, по таблице 6 мы видим, что только Кемеровская область активно вовлечена в региональную налоговую конкуренцию. Томская, Новосибирская и Иркутская области выполняют минимальные условия для привлечения на свою территорию новых компаний. Остальные субъекты округа либо имеют неэффективные и немногочисленные льготы, либо стимулы там практически отсутствуют.

Для того чтобы понять, почему регионы с отсутствующей конкуренцией не используют льготы, сравним полученные результаты с таким объективным показателем экономического развития, как валовой региональный продукт (ВРП) на душу населения (см. рисунок 1). Данные за 2019 год являются наиболее актуальными на текущий момент времени; они могут сравниваться с рейтинговыми оценками перечня льгот для регионов СФО на конец 2019 года, поскольку последние изменения стимулирующих инструментов субъектов СФО датированы 2017-2018 годами, что значит, что на момент конца 2019 года первая отдача от дополнительно введенных в 2017-2018 годы льгот уже получена.



Рисунок 1 – ВРП на душу населения субъектов СФО за 2019 год (по убыванию значений показателя)

Составлено автором по: [5].

На представленной диаграмме мы видим, что лидирующую позицию по ВРП на душу населения занимает Красноярский край, при этом субъект находится на шестой позиции составленного рейтинга, что соответствует отсутствию регионального налогового стимулирования. Данный факт можно объяснить «устоявшимся» социально-экономическим положением субъекта: Красноярский край как самый крупный регион Сибири не нуждается в масштабном применении методов налоговой конкуренции и в привлечении бизнеса, поскольку уже имеет достаточные базовые условия для развития.

В свою очередь Иркутская, Томская и Новосибирская области, отвечающие минимальным условиям для привлечения бизнеса, также находятся на высших позициях по ВРП на душу населения, это обусловлено теми же причинами, что и для Красноярского края, а также наличием минимальных признаков региональной налоговой конкуренции. Тем не менее

более масштабное использование налоговых льгот необходимо для большего стимулирования развития: при рассмотрении рисунка 2 мы видим, что Томская и Новосибирская области не в полной мере используют свой потенциал для развития, так как их показатели по инвестициям в основной капитал на душу населения недостаточно высоки, – поэтому выполнение базовых условий для привлечения бизнеса необходимо данным областям.



Рисунок 2 – Инвестиции в основной капитал на душу населения субъектов СФО за 2019 год (по убыванию значений показателя)

Составлено автором по: [5].

Налоговые льготы Иркутской области «подпитывают» устоявшуюся экономику субъекта: стабилизированное экономическое развитие не требует усиления льготирования. При этом из рисунка 2 становится очевидным, что фактическое отсутствие налоговых льгот в Красноярском крае не дает бизнесу региона дополнительных стимулов к капиталовложениям, а поэтому в скором времени экономический рост может сойти на нет, если не перейти к минимальным условиям (по рейтинговой шкале).

Особый интерес для анализа составляет Кемеровская область, которая активно вовлечена в налоговую конкуренцию. По ВРП на душу населения субъект занимает в СФО 6 место (см. рисунок 1), но значительный инвестиционный потенциал и вероятный будущий экономический рост региона считается с высокого уровня инвестиций в основной капитал на душу населения (3 место в регионе); именно значительное предоставление налоговых льгот позволяет достигать таких показателей.

Остальные субъекты СФО, признаков региональной налоговой конкуренции которых не было обнаружено в процессе анализа, не показывают стабильных результатов одновременно по инвестициям в основной капитал и

ВРП на душу населения (высокие позиции по одному индикатору противоречат низким показателями по другому), а потому их социально-экономическое положение также нельзя считать устойчивым, это происходит ввиду отсутствия значительного использования налоговых льгот: данным регионам с нестабильным экономическим развитием (т.е. кроме Красноярского края) необходимо активизироваться в процессе налоговой конкуренции и перейти хотя бы к базовым условиям для привлечения инвесторов в регион.

Таким образом, по результатам проведенного исследования мы приходим к следующим выводам.

1. Региональные налоговые льготы по налогу на имущество организаций используются для дополнительных капиталовложений, стимулирующих экономический рост, намного интенсивнее, чем по налогу на прибыль (что подтверждает больший коэффициент корреляции у налога на имущество).

2. Региональные налоговые льготы по налогу на имущество организаций дают наибольшую отдачу на вложения в основной капитал в первые два года после введения, эффект от налоговых расходов сохраняется на протяжении минимум пяти лет.

3. Предложенная в статье методика позволяет выявить степень вовлеченности субъекта РФ в процесс региональной налоговой конкуренции и может быть использована для определения вектора развития территорий: в пользу снижения или повышения масштабов предоставления региональных налоговых льгот (в зависимости от текущего социально-экономического положения субъекта и преследуемых региональными органами власти целей).

- Агрессивная налоговая конкуренция или отсутствие налогового стимулирования в регионах нецелесообразны, они отрицательно сказываются на бюджетных показателях и на потенциальном экономическом росте территории.
- Экономическое развитие в регионах, которые остро нуждаются в привлечении бизнеса на свою территорию, должно базироваться на активном вовлечении субъекта РФ в налоговую конкуренцию (соответствует одноименной оценке в предложенной шкале для интерпретации рейтинговых оценок) – для СФО это регионы: Республики Алтай, Тыва, Хакасия; Алтайский край; Кемеровская и Омская области.
- Оптимальным решением для субъектов РФ со стабильно положительными социально-экономическими показателями является выполнение базовых условий привлечения бизнеса на свою территорию – для СФО: Новосибирская и Томская области.
- Для регионов с абсолютно стабильными и позитивными экономическими показателями (точек роста) лучшим решением является выполнение минимальных условий привлечения бизнеса – для СФО: Красноярский край и Иркутская область.

Список литературы:

1. Дробышевский С.М., Кострыкина Н.С., Кобытин А.В. Налоговая конкуренция и активность региональной налоговой политики // Вопросы экономики. – 2020. – №10. – С. 5-27.
2. Koltsova A., Starobinskaya N. Sustainable Economic Development - Regional Imbalances // Proceedings of the Second Conference on Sustainable Development: Industrial Future of Territories (IFT 2021). Сер. "Advances in Economics, Business and Management Research" Ed. by Yakov Silin. – Dordrecht: Atlantis Press, 2021. – Pp. 157-162.
3. Инвестиционный потенциал регионов (1996-2020 гг.) // Сайт Рейтингового агентства «Эксперт РА». – [Электронный ресурс]. URL: https://raex.ru/pro/regions/investment_appeal/investment_potential_of_regions/2020/.
4. Налоговый паспорт субъекта РФ. Официальный сайт Федеральной налоговой службы. – [Электронный ресурс]. URL: <https://analytic.nalog.ru/portal/index.ru-RU.htm>.
5. Регионы России. Социально-экономические показатели – 2020 год: статистический сборник. // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – [Электронный ресурс]. URL: https://gks.ru/bgd/regl/b20_14p/Main.htm.
6. Реестр налоговых льгот (налоговых расходов), установленных законами субъектов Российской Федерации на 2016-2017 годы // Официальный сайт Министерства финансов РФ – [Электронный ресурс]. URL: https://minfin.gov.ru/ru/document/?id_4=124742-ryeestr_nalogovykh_lgot_nalogovykh_raskhodov_ustanovlennykh_zakonami_subektov_rossiiskoi_federatsii_na_2016-2017_gody_s_otsenkoi_na_prognoznyi_period_do_2021_goda.

*К.А. Ульянова (магистрант 1 курса
экономического факультета СПбГУ,
Россия, г. Санкт-Петербург)*

*Научный руководитель: Е.А. Кащеева, к.э.н., доцент,
доцент Кафедры теории кредита и финансового менеджмента СПбГУ*

ВЛИЯНИЕ ЛЬГОТНОГО ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ НА РЫНОК ЖИЛЬЯ В СЗФО

Аннотация. В статье рассматривается проблема несбалансированности ипотечного рынка, обусловленная различиями в социально-экономическом развитии субъектов Российской Федерации на примере Северо-Западного федерального округа (СЗФО). Приведены результаты анализа доступности жилья и проникновения ипотечного кредитования на первичном рынке жилья для населения СЗФО вследствие использования льготного ипотечного кредитования. Рассчитанный показатель проникновения ипотеки доказывает, что Ленинградская и Калининградская области, г. Санкт-Петербург превышают границу доступности жилья.

Ключевые слова. Ипотечное кредитование, ипотека, проникновение ипотеки, рынок жилья, доступность жилья.

На сегодняшний день в России реализуется четыре федеральные программы льготной ипотеки: «Семейная ипотека», «Дальневосточная ипотека», «Сельская ипотека» и «Льготная ипотека». Наличие потребности значительного числа россиян в покупке собственного жилья, повышении

качества жилищных условий послужило первопричиной для разработки и введения в действие программ льготного ипотечного кредитования, способствующих развитию системы ипотечного жилищного кредитования, что дало положительные результаты в динамике её количественных показателей, но не решило проблему сбалансированности ипотечного рынка, обусловленную различиями в социально-экономическом развитии субъектов Российской Федерации.

Согласно исследованию Института экономики города «Динамика доступности жилья в России в 2006–2020 гг.», коэффициент доступности жилья (далее – КДЖ) показывает, за сколько лет домохозяйство из трёх человек условно сможет накопить средства для покупки стандартной квартиры площадью 54 м² при условии сбережения всех своих годовых доходов. КДЖ показывает фундаментальную доступность жилья и не учитывает текущие условия ипотечного кредитования. Согласно международной методологии, применяются следующие критерии для оценки уровня доступности жилья по значению КДЖ: до 3 лет – жильё доступно, 3-4 года – жильё не очень доступно, 4-5 лет – приобретение жилья серьёзно осложнено, более 5 лет – жильё существенно недоступно [1].

В таблице 1 представлены данные исследования СЗФО. Ленинградская и Калининградская области, а также Санкт-Петербург превышают границу доступности жилья. Фундаментально, как соотношение цен и доходов, доступность жилья снизилась.

Таблица 1.

Показатели доступности жилья по СЗФО в 2020 году [1]

Регион	Коэффициент доступности жилья (КДЖ)		Доля семей, которые могут позволить себе покупку квартиры площадью 54 м ² за счет собственных и заемных средств		Индекс доступности приобретения жилья (ИДПЖ)	
	2020 г., лет	Прирост к 2019 г., лет	2020 г., процентов	Прирост к 2019 г., п.п.	2020 г., процентов	Прирост к 2019 г., п.п.
Российская Федерация	3,33	0,18	57,7	4,6	152,0	10,0
Ненецкий АО	1,1	-0,001	92,7	2,4	-	-
Псковская обл.	2,2	0,01	83,6	6,4	227,5	29,0
Вологодская обл.	2,2	0,03	82,1	4,4	223,0	21,0
Республика Коми	2,3	0,05	76,8	5,3	208,6	19,3
Республика Карелия	2,5	-0,01	79,0	6,2	199,7	23,5
Новгородская обл.	2,6	0,16	79,0	5,4	193,6	12,6
Архангельская обл.	2,8	0,03	69,7	7,1	171,0	16,9
Ленинградская обл.	3,0	0,03	69,3	7,5	170,4	19,8
Калининградская обл.	3,2	0,19	65,9	6,3	158,2	13,2
г. Санкт-Петербург	4,0	0,23	49,2	4,4	129,0	8,9

Прим.: По Мурманской области данные отсутствуют

Доля семей, которые теоретически могут позволить себе квартиру в трёх вышеуказанных регионах, составляют 69,3%, 65,9% и 49,2% соответственно.

Значение по г. Санкт-Петербургу (49,2%) ниже среднего по России.

Индекс доступности приобретения жилья показывает соотношение доходов среднестатистического домохозяйства с доходами, необходимыми для приобретения стандартной квартиры площадью 54 м² с помощью ипотечного кредита, выдаваемого на стандартных условиях. ИДПЖ в 2020 г. показал положительный прирост, что говорит о повышении доступности ипотечного жилищного кредитования (ИЖК) благодаря льготным ипотечным программам. По данному показателю значение г. Санкт-Петербурга также ниже среднероссийского уровня.

Анализ объёмов жилищного строительства в СЗФО за 2018-2020 гг. (Таблица 2) показал, что ввод в действие жилых домов за этот период сократился на 6,8%. Программа «Льготная ипотека» («Новостройки под 6,5%») была введена в 2020 году как антикризисный инструмент в целях поддержки застройщиков в период пандемии COVID-19. Но снижения темпов роста в 2020 году не удалось избежать: среди проблем застройщиков выделялись дефицит рабочих рук, рост стоимости строительных материалов и сроков поставки комплектующих из-за границы.

В приложении №2 к паспорту федерального проекта «Жильё» для каждого субъекта указан плановый показатель по увеличению объёма жилищного строительства. В 2020 году планового показателя достигли и превысили только четыре региона Северо-Западного федерального округа: Республика Карелия, Калининградская область, Новгородская область и Псковская область (Таблица 2). Однако, стоит учесть, что значения плановых показателей ещё не были пересмотрены после перехода проектов строительства на работу по счетам эскроу с 1 июля 2019 г.

Таблица 2.

Ввод в действие жилых домов в СЗФО за 2018-2020 гг., тыс. м² [3, 5]

Регион	2018 год		2019 год		2020 год		Темп роста 2020 г. к 2018 г. (факт.), процентов
	План. значение	Факт. значение	План. значение	Факт. значение	План. значение	Факт. значение	
СЗФО	9 962,0	9 514,4	11 130,0	8 886,5	10 641,0	8 866,5	93,2
Республика Карелия	247,0	271,4	275,0	275,5	264,0	290,3	107,0
Республика Коми	248,0	290,2	276,0	234,5	264,0	201,8	69,5
Архангельская обл. и Ненецкий АО	470,0	322,6	524,0	331,6	502,0	373,6	115,8
Вологодская обл.	602,0	536,1	671,0	583,3	643,0	499,8	93,2
Калининградская обл.	1 002,0	948,3	1 116,0	973,0	1 071,0	1 173,3	123,7
Ленинградская обл.	2 917,0	2 642,2	3 284,0	2 436,1	3 116,0	2 375,9	89,9
Мурманская обл.	66,0	46,3	73,0	42,6	70,0	32,4	70,0
Новгородская обл.	257,0	264,8	287,0	277,8	275,0	282,4	106,6
Псковская обл.	225,0	237,4	250,0	260,9	240,0	267,4	112,6
г. Санкт-Петербург	3 928,0	3 949,0	4 374,0	3 471,2	4 196,0	3 369,6	85,3

В 2020 году в России по льготным программам было выдано 484,8 тыс. кредитов, или 100 процентов от всех кредитов на покупку строящегося жилья, что является показателем проникновения программ субсидирования на рынок ипотечного кредитования.

Проникновение ипотечного кредитования на первичном рынке жилья определяется как отношение количества ипотечных кредитов, выданных физическим лицам под залог прав по договорам участия в долевом строительстве (ДДУ), к количеству ДДУ жилых помещений, заключённых физическими лицами. На первичном рынке жилья в 2019 году показатель был равен 54,71%, в 2020 – 79,86%. На резкий рост проникновения ипотеки на первичном рынке в 2020 году повлияло введение программы «Новостройки под 6,5%», снижение ключевой ставки, поиск населением новых источников доходных вложений, реализация отложенного спроса на жильё.

По данным Росреестра в 2020 году в СЗФО было зарегистрировано 133,2 тыс. ДДУ. Из них 105,6 тыс. приходится на ДДУ жилых помещений, заключённые с физическими лицами. Превышение количеством ипотечных кредитов, выданных физическим лицам под залог прав по ДДУ количества ДДУ жилых помещений, заключённых физическими лицами, в республике Карелия (Таблица 3) можно объяснить различием в ведении статистического учёта Росреестром и Банком России: статистика Банка России учитывает покупки через уступку прав требования по ДДУ, а статистика Росреестра – нет. Вследствие этого региональная статистика проникновения ипотеки искажается в обоих субъектах.

Показатель проникновения ипотеки (ППИ) на первичном рынке в регионе ниже среднего по России означает, что значительная часть покупок на первичном рынке совершается жителями других регионов. С точки зрения распределения спроса, это субъекты-«реципиенты». Отклонение коэффициента в большую сторону от среднего по России означает, что жители региона активно берут ипотечный кредит для покупки жилья в других субъектах. В таблице 3 подтверждаются выводы таблицы 1: жильё в Ленинградской и Калининградской областях, а также Санкт-Петербурге превышает границу доступности для населения.

Предложение жилья продолжает показывать положительную динамику: за III квартал 2021 года в СЗФО введено общей площади жилых помещений 3 088,8 тыс. м², что в 1,53 раза больше, чем за аналогичный период 2020 года (2 017,8 тыс. м²) [5]. Значительный спрос приводит к смещению предложения в сторону малогабаритного жилья (однокомнатные квартиры и студии). Так, в г. Санкт-Петербург и Ленинградской области на конец 2020 года доля малогабаритного жилья в новостройках превышала 60% [6], несмотря на то, что в 2019 году в Ленинградской области был введён лимит на долю малогабаритного жилья в новостройках: доля квартир площадью менее 30 м² должна составлять не более 40% от числа всех остальных жилых помещений многоквартирного дома.

Таблица 3.

**Показатель проникновения ипотеки на первичном рынке жилья
в СЗФО в 2020 году**

Регион	Количество ИЖК, выданных физическим лицам под залог прав требования по ДДУ, ед.	Количество зарегистрированных ДДУ, ед.	Количество ДДУ жилых помещений, заключённых физическими лицами, ед.	Показатель проникновения ипотеки (ППИ), процентов	Отклонение ППИ в регионе от среднего по РФ, процентов
Российская Федерация	483 704	763 764	605 665	79,86	0,00
СЗФО	73 862	133 216	105 640	69,92	-9,94
Республика Карелия	3 081	3 371	2 673	115,25	35,39
Республика Коми	3 455	1 451	1 151	300,27	220,40
Архангельская обл. и Ненецкий АО	5 064	8 721	6 916	73,22	-6,64
Вологодская обл.	4 637	3 864	3 064	151,33	71,47
Калининградская обл.	5 112	10 218	8 103	63,09	-16,77
Ленинградская обл.	8 816	22 153	17 567	50,18	-29,68
Мурманская обл.	3 235	0	0	–	–
Новгородская обл.	1 563	1 097	870	179,67	99,81
Псковская обл.	2 123	1 290	1 023	207,53	127,67
г. Санкт-Петербург	36 776	81 051	64 273	57,22	-22,65

Источник: составлена автором на основе данных Банка России и Росстата [4, 5]

Продление программы «Льготной ипотеки» до 1 июля 2022 года и изменение условий (повышение ставки с 6,5 до 7%, снижение максимальной суммы кредита до 3 млн. рублей вне зависимости от региона) сказалось на спросе: за III квартал 2021 года в СЗФО количество ИЖК в рублях, предоставленных физическим лицам-резидентам под залог прав требования по ДДУ, составило 12 832 ед., что почти в 2 раза меньше показателя аналогичного периода 2020 года – 23 223 ед. [4, 5]. В частности, говоря о Санкт-Петербургской агломерации, где максимальная сумма кредита сократилась с 12 до 3 млн. рублей: за III квартал 2021 года количество ИЖК в рублях, предоставленных физическим лицам-резидентам под залог прав требования по ДДУ, составило 6 654 ед., что составляет 60,9% от показателя аналогичного периода прошлого года (10 933 ед.) [4,5].

Частично заместила программу «Льготная ипотека» программа «Семейная ипотека». Её доля продолжит расти, так как она распространена не только на первичный рынок жилья, но также доступна для индивидуального жилищного строительства. Однако, по оценкам «ДОМ.РФ», банки подали заявки на право выдачи семейной ипотеки на 1 270 млрд. руб., превысив лимит на 42%. При исчерпании средств банки будут вынуждены закрыть выдачи [2].

Таким образом, благодаря введению льготных ипотечных программ заметно повышение доступности ипотечного жилищного кредитования, а также положительное влияние на деятельность девелоперов. Однако, центром

притяжения, в первую очередь, является не низкая стоимость ипотечного жилищного кредита, но инфраструктура и рабочие места. Также стоит отметить, что административное, но не «автоматическое» прекращение программ льготного ипотечного кредитования не способствует устойчивому инвестиционному циклу девелоперов, который длится несколько лет, и важным фактором его устойчивости является последовательная и стабильная политика.

Список литературы:

1. Динамика доступности жилья в России в 2006–2020 гг. / Фонд «Институт экономики города». – [Электронный ресурс]. URL: https://urbaneconomics.ru/sites/default/files/dinamika_dostupnosti_zhilya_v_rossii_v_2006-2020_gg.pdf
2. Обзор рынка ипотечного кредитования в III квартале 2021 года / Аналитический центр ДОМ.РФ. [Электронный ресурс]. URL: <https://дом.рф/upload/iblock/063/063a1e46bc8c6bd983ae41064cbd06ed.pdf>
3. «Паспорт федерального проекта «Жилье» (утв. протоколом заседания проектного комитета по национальному проекту «Жилье и городская среда» от 21.12.2018 N 3) / КонсультантПлюс. [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_319431/
4. Показатели рынка жилищного (ипотечного жилищного) кредитования // Банк России – [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru/statistics/bank_sector/mortgage/
5. Статистическая отчётность // Росреестр. – [Электронный ресурс]. URL: <https://rosreestr.gov.ru/site/open-service/statistika-i-analitika/statisticheskaya-otchetnost>
6. Трубилина М. Ты у меня одна // Rg.ru. – [Электронный ресурс]. URL: <https://rg.ru/2020/11/29/v-rossii-stroitsia-vse-bolshe-kompaktnyh-kvartir.html>

*В.С. Харитонов (магистрант 1-ого курса,
СПбГУ, Россия, Санкт-Петербург)
Научный руководитель: В.О. Титов, к.э.н.,
доцент кафедры теории кредита и финансового менеджмента СПбГУ*

СОПОСТАВЛЕНИЕ СТОИМОСТИ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ И УДАЛЕННОСТИ ОТ ЦЕНТРА ГОРОДА

Аннотация: в статье рассматривается рынок коттеджных поселков Ленинградской области с точки зрения их удаленности от центра города. В эксперименте сравнивались коттеджные поселки 2021-2022 гг. сдачи в эксплуатацию. Модель несет за собой количественную оценку, а не качественную. Данная методика может использоваться покупателями, для которых важен такой фактор, как близость недвижимости к центру города. Также модель может использоваться в целях маркетинга, в работе приведен маркетинговый анализ одного из коттеджных поселков.

Ключевые слова: недвижимость, строительство, коттеджный поселок, девелопмент.

На сегодняшний день одним из общих мировых трендов является урбанизация – рост городской части населения. В России центрами притяжения человеческих ресурсов являются крупные города – столицы областей,

республик и краев. Это такие города, как Санкт-Петербург, Новосибирск, Казань и, конечно же, Москва, куда за «хорошей» жизнью едут люди со всей России и ближнего зарубежья. Санкт-Петербург – второй по численности населения город России, поэтому строительство здесь ведется бурными темпами.

По показателям ввода жилья на рынок Россия не только вышла из кризиса строительной сферы 90-х годов, но и побила рекорды позднесоветского времени. В настоящий момент рынок жилой недвижимости имеет огромный потенциал, и по-прежнему сильно отстает Европы и США, в частности по обеспеченности человеком кв.м. жилья. Несмотря на рост обеспеченности жильем, Россия по-прежнему отстает по этому показателю от Европы (40–45 кв. м на чел.), США и Канады (более 70 кв. м). Целевым ориентиром стал уровень обеспеченности жильем 35 кв. м на человека [1].

В целом недвижимость можно разделить на жилую и коммерческую. Коммерческую недвижимость разберем в следующий раз, я предлагаю остановиться на жилой. Рынок жилой недвижимости является более традиционным и крупным. С точки зрения инвестора опрос показал, что в качестве наиболее привлекательного сегмента для девелопмента респонденты выбрали комфорт класс (49% респондентов), на втором месте стоит бизнес-класс (27% респондентов), далее следует стандартный класс (19% респондентов) [4]. Данные разделение чаще всего используются для многоквартирных домов, хотя нередко можно услышать об элитной недвижимости загородного класса. В рамках данной статьи я предлагаю сконцентрироваться на коттеджном строительстве, так как наряду со стремлением людей к переезду в крупные города, появляется новая тенденция – жизни за городом, особенно проявившейся в период пандемии. По данным агентства «Инком-недвижимость», с января по август 2020 г. на подмосковном вторичном рынке было приобретено 432 коттеджа, что на 12% больше, чем за аналогичный период 2019 г. [2].

Под загородной недвижимостью чаще всего понимается строительство коттеджных поселков, дач, продажа земельных участков за чертой города, в нашем случае в Ленинградской области либо в таких районах Санкт Петербурга, как Петродворцовый, Ломоносовский, Курортный.

В последнее время стало обретать популярность строительство собственных домов на купленных жилых участках – индивидуальное жилищное строительство (ИЖС). Ежегодно строится 250-270 тысяч индивидуальных жилых домов; в 2019 году он стал лидером роста строительной отрасли, увеличившись на поразительные 18,8% к 2018 году и достигнув более чем 40% общего ввода жилья в стране [3].

Анализировать объекты загородной недвижимости я буду с помощью коэффициента степени удаленности объекта недвижимости от центра города, освещенного в моей выпускной квалификационной работе. В одной из своих статей я уже рассматривал модель удаленности недвижимости от центра города для жилого сектора в черте города.

Данная модель имеет следующий вид:

$K_{уцг} = P * (t_{пеш} + t_m)/1000$ (1.1), где

$K_{уцг}$ – коэффициент стоимости удаленности от центра для объектов жилой недвижимости в черте города, $t_{пеш}$ – время, затрачиваемое на дорогу

пешком до метро, t_m – время проезда на метро до центральных станций города (минуты) [5].

Адаптируем данную формулу для коттеджного строительства. Она будет иметь следующий вид:

$K_{уцз} = P * t_{авт}/1000$ (1.2),

Где $K_{уцз}$ – коэффициент стоимости удаленности от центра города для объектов загородной недвижимости, $t_{авт}$ – время, затрачиваемое на дорогу до центра города на автомобиле (минуты), P – стоимость квадратного метра жилья (тыс. руб.).

Основное отличие данной модели состоит в том, что покупатель загородной недвижимости жизненно необходимо иметь автомобиль, если он работает в городе, так как на общественном транспорте добираться проблематично. За центр города, как и в прошлой модели будем брать следующие станции метро: Сенная, Петроградская, Чернышевская и Площадь Александра Невского. За t будет взят наименьший показатель времени поездки до одной из станций.

Рассмотрим конкурентную среду на рынке загородной недвижимости Ленинградской области. Прилагаю карту ниже, скриншот сделан в сервисе Яндекс Карты:

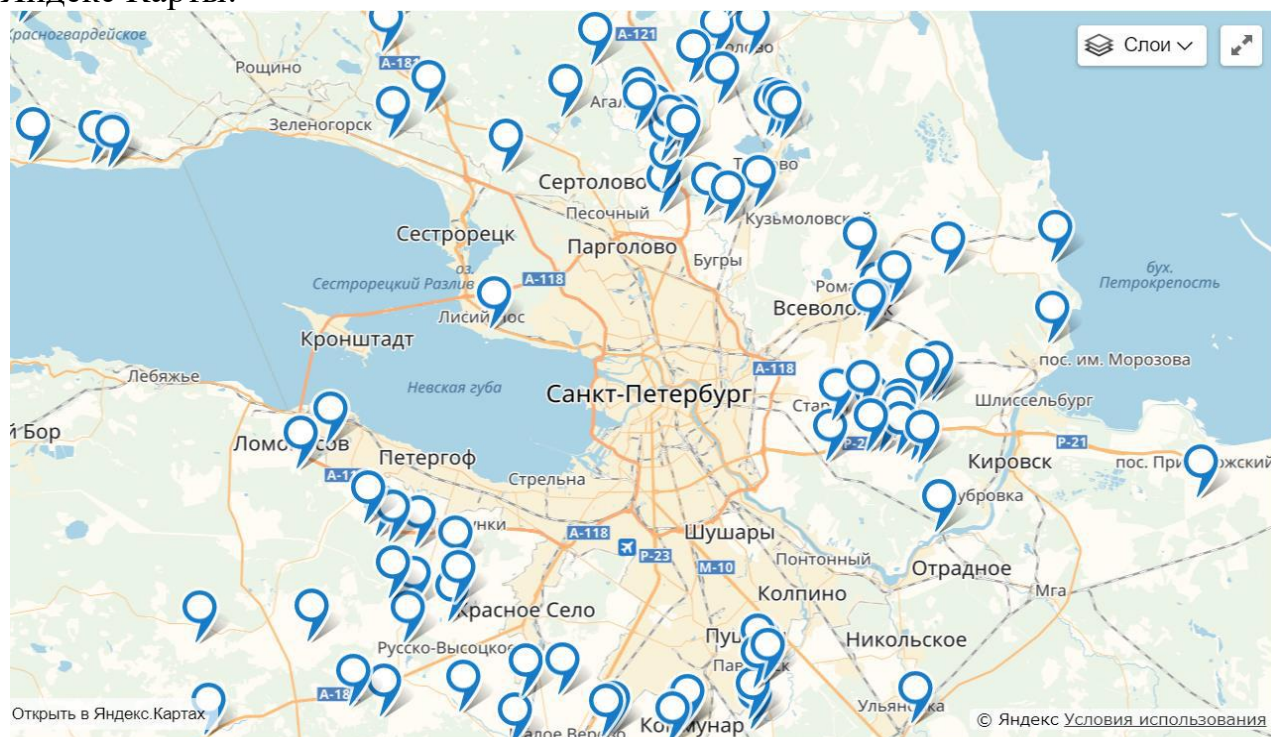


Рисунок 1 – Загородная недвижимость Ленинградской области

Как мы видим на рисунке 1 рынок загородной недвижимости богато представлен различными объектами, как в классе новостроек, так и на вторичном рынке.

В эксперименте будут использоваться следующие проекты, находящиеся в разных направлениях удаленности от центра города:

- КП «Таунград»
- КП «Невская усадьба»
- КП «Федоровское»
- КП «Близкое»
- КП «Новое Кюмлено»

Использование данной формулы, я считаю, может иметь место быть при составлении маркетинговой стратегии коттеджного поселка, в качестве примера я предлагаю взять КП «Невская усадьба».

В целях стратегического планирования правильно будет составить SWOT-анализ проекта. SWOT-анализ является одной из форм анализа проекта: выявления его сильных и слабых сторон.

Сильные стороны. Доступность к городу (30 мин. До центра города), хорошая экологическая обстановка (близость реки и крупного зеленого массива), развитая социальная инфраструктура, малоэтажная застройка, большое количество парковочных мест, разнообразные архитектурные решения фасадов.

Слабые стороны. Достаточно высокая плотность застройки, недостаточна развита транспортная инфраструктура в данный момент, наличие складских терминалов в непосредственной близости к территории квартала, возможность застройки смежной с кварталом территории.

Угрозы. Появление близлежащих коттеджных поселков, снижение темпов роста рынка и платежеспособности населения.

Возможности. Отсутствие прямых конкурентов по местоположению, емкость рынка, будущее развитие транспортной инфраструктуры, развитие ипотечного кредитования, относительно низкая цена под застройку в Ленинградской области.

Исходя из этого можно сделать следующие выводы, что почти все угрозы проекта связаны с развитием рынка, только часть из них может быть нивелирована инициатором. Таким образом, будущая стратегия продвижения проекта должна быть связана с пропагандой сильных сторон проекта (наличие всех коммуникаций, интернета, социальная инфраструктура).

Для составления бизнес-стратегии следует составить маркетинговую модель. Остановимся на 4P (Product, Place, Price, Promotional). Она является базовой и не составит труда в понимании для инвестора, не являющемся специалистом в области маркетинга.

Product. Проектом предусмотрена продажа квартир в малоэтажных домах с закрытой околodomовой территорией и проведенными коммуникациями.

Price. Цена за квадратный метр одинакова – 55 руб./кв.м., соответственно стоимость объекта для покупателя будет зависеть от объема жилой площади.

Place. Коттеджный поселок располагается в Ленинградской области

Promotional. Привлечение агентов по недвижимости, реклама в интернете и соцсетях, сайт проекта, социальные сети.

Теперь перейдем непосредственно к применению модели. Для сравнения возьмем несколько проектов-конкурентов и проанализируем их согласно методике удаленности от центра города. Для чистоты эксперимента цены за кв.м. будут взяты на сегодняшний день, а проекты на 2021-22 годы сдачи, комфорт и бизнес-класса и с примерно равным придомовым участком.

Для удобства оформим наши проекты в таблицу:

Таблица 1.

Сравнение коттеджных поселков

Название проекта	Время до центра, мин	Стоимость, тыс. руб.	Коэффициент/ руб. мин.
КП «Невская усадьба»	30	75	2,25
КП «Таунград»	51	90	4,59
КП «Федоровское»	58	65	3,77
КП «Близкое»	46	85	3,91
КП «Новое Кюмлено»	24	106	2,5

На основании полученных данных из таблицы 1 можно сделать выводы, что лидерами являются наш проект и КП «Новое Кюмлено», как обладатели наименьших коэффициентов, за ними следуют КП «Федоровское» и КП «Близкое», замыкает КП «Таунград». Полученные результаты можно обосновать тем, что проекты индивидуально могут сильно друг от друга отличаться, КП «Таунград» хоть и называется комфорт-классом, но явно с натяжкой, поэтому находится в аутсайдерах. Также погрешность, хоть и небольшую, может сыграть размер придомового участка, в вышеперечисленных таунхаусах он равен 1-2 сотке.

Стоит заметить, что не следует отбраковывать проект исходя из одного параметра, но покупателям, для которых приоритетна возможность быстро доехать до города, следует обратить особое внимание на КП «Невская усадьба» и КП «Новое Кюмлено».

Сами по себе полученные значения ничего говорить не будут, они необходимы для сравнения с другими проектами. К тому же в модели не учитывается инфляция, тем самым данные коэффициенты могут меняться для одного и того же дома с течением лет в связи с удорожанием жилья.

Список литературы:

1. Проблемы и риски кредитного финансирования жилищного строительства. Аналитическая записка / А.Ахметов, Н.Карлова, А.Морозов, Д.Чернядьев // Центральный банк Российской Федерации – [Электронный документ]. URL: https://www.cbr.ru/content/document/file/73070/analytic_note_20190711_dip.pdf (дата обращения: 11.05.2021)
2. «Город подсел на дачу» [Электронный ресурс] / URL - <https://www.vedomosti.ru/lifestyle/articles/2020/12/14/850939-gorod-podsel> (Дата обращения 04.12.2021)
3. Кривов А.С., Градостроительство и жилищное строительство в РФ: цели и перемены, / А.С. Николаев // Местное право. – 2020. – С. 113-124

4. «Новые тенденции на рынке недвижимости 2020» [Электронный ресурс] / URL - <https://www.pwc.ru/ru/publications/etre/etre-2020.pdf> (Дата обращения 09.05.2021)
5. Харитонов, В. С. Сопоставление стоимости жилой недвижимости и удаленности от центра на примере Санкт-Петербурга / В. С. Харитонов // Теория права и межгосударственных отношений. – 2021. – Т. 1. – № 2(14). – С. 307-313.

***Г.О. Переверзев** (бакалавр 1 курса, факультет политологии
СПбГУ, Россия, Санкт-Петербург)
Научный руководитель: Пашкус В.Ю., д.э.н., профессор кафедры
экономической теории и экономической политики СПбГУ)*

ПРОБЛЕМАТИКА РАЗВИТИЯ ГОРОДОВ И ГОРОДСКИХ АГЛОМЕРАЦИЙ

Аннотация: Целью исследования является определение особенности развития российских городов и городских агломераций, проанализировать и спрогнозировать их развитие. В статье рассматриваются вопросы регионального взаимодействия, фактора демографии, роли фискальной политики и налогового законодательства. Научная новизна работы заключается в межпредметном рассмотрении развития российских городов и агломераций.

Ключевые слова: налоговая политика, субъекты РФ, городские агломерации, бюджетные трансферты, инвестиции, федеральный бюджет,

Развитие стран в современном мире основывается на региональном начале: всё чаще мы можем наблюдать в мире федерации, процессы децентрализации и развития местного самоуправления. В этом смысле Россия не следует за глобальными трендами: начиная с 2000-х годов мы можем наблюдать сокращение полномочий и налоговых поступлений на региональный и местный уровни, денежные ресурсы концентрируются в федеральном бюджете и направляются, при необходимости, в регионы, при этом существует множество проблем у большинства регионов: так, около половины имеют большую задолженность, которую не могут обслуживать. Также остро стоит проблема постоянного недофинансирования учреждений и проектов, которые находятся в ведении регионов, про муниципальный уровень и говорить не приходится – финансовых ресурсов, в лучшем случае, хватает лишь на обслуживание социальных расходов. Тем временем, политики, которые заявляют о необходимости реформы налогового законодательства в пользу регионов систематически проигрывают выборы. Кажется, что избиратели не видят проблем в этой системе, но они, как уже было заявлено, присутствуют в большом количестве. Так в чём же суть проблемы, её причины и как её решить?

Можно сказать, что главным фактором определяющим политику России в долгосрочной перспективе является демография. Наша страна проходит период второго демографического перехода, это, в практическом смысле, означает естественную убыль населения и его старение. Важно отметить, что миграционный прирост не покрывает убыль населения. В такой ситуации

социальная нагрузка на бюджеты всех уровней повышается, а сами бюджеты уменьшаются из-за снижения, как общего количества граждан, так и трудоспособной части населения, на которую приходится основное бремя налогов [2]. Федеральные программы, нацеленные на увеличение населения, на Дальнем Востоке проваливаются, происходит отток населения во всех регионах Поволжья, Дальнего Востока и Сибири, за исключением Новосибирской области за счёт студенческой миграции.

Ещё одной проблемой является неравенство регионов и как видно на графике 1, оно крайне устойчиво и федеральные программы, крупные проекты госкорпораций не решают проблему, они не приводят к значительному изменению позиции на графике.

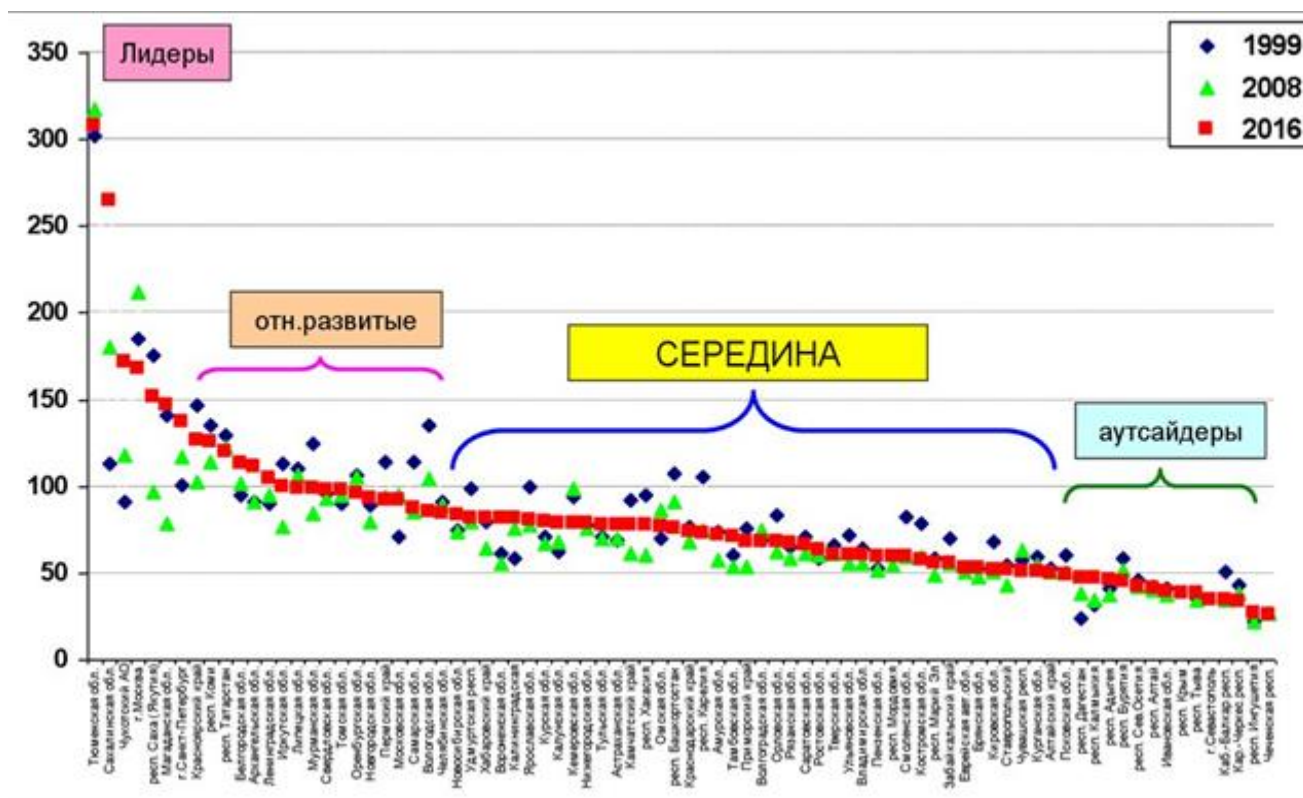


График 1 – Душевой ВРП с корректировкой на цены, в % к среднему по РФ

Хотя, нужно отметить, что это общее правило имеет исключение, а именно – Сахалин, Калужская область и Чукотка.

Когда мы говорим о децентрализации в области экономики, мы сталкиваемся с ещё одной крупной проблемой, а именно неравномерность налоговых поступлений в федеральный бюджет [1]. Так, например, Ханты-Мансийский АО в 2018 году принёс федеральному бюджету 26% от всех доходов. Ханты-Мансийский АО, Ямало-Ненецкий АО, Москва и Санкт-Петербург формируют 54% всех доходов федерального бюджета. Такое неравенство на уровне собираемых налогов обосновано исторически. Более того, такие известные спикеры, как Наталья Зубаревич говорят о том, что подобная ресурсная рента (в случае с Ямало-Ненецким и Ханты-Мансийским автономными округами) должна собираться в федеральный бюджет и

перераспределяться по регионам. В сущности, проблемой является качество этого перераспределения. Об этом также свидетельствует вывод в отчёте Счётной палаты от 2020 года: «Результаты проверки свидетельствуют о недостатках соглашений, заключаемых субъектами по социально-экономическому развитию и оздоровлению государственных финансов субъектов. Кроме того, необходима трансформация существующей системы оценки качества управления региональными финансами, а также механизма выравнивания финансовых возможностей бюджетов субъектов и местных бюджетов» [1].

Также остро стоит проблема развития крупных городов, государство должно стимулировать развитие не только Москвы и Санкт-Петербурга, хотя скорее вовсе не их, а других крупных городов страны. Уже сейчас можно наблюдать развитие Тюмени, Казани и Краснодара, но существенной роли в этом успехе у центральной власти нет.

Проблема регионального неравенства устойчива и структурна: тяжело представить жителя Перми, который зарабатывает на уровне Тюмени или Сахалина. Задача разрушения прямой связки между доходами граждан и местом их жительства одна из основных по данной теме.

Россия – страна с экономикой со сверхконцентрацией в столице. Так, доля Москвы от всей России в ВРП – 21%, во вкладах в банках – 35%, в инвестициях – 14,5% (по состоянию на 2018 год). Такая концентрация порождает проблему большего неравенства между регионами. Также видна сильная поляризация инвестиций по территориям, 34% всех инвестиций в стране приходится на три региона, в это же время 44% инвестиций приходится на 71 регион (по состоянию на 2018 год). Таким образом, можно сделать вывод, что инвестиции усиливают неравенство.

На увеличение неравенства влияет и тот факт, что с 2014 года в России наблюдается падение реально располагаемых доходов населения. Это порождает глобальное падение спроса, что в свою очередь влияет на бюджеты разных уровней.

Также отмечается отсутствие прозрачности в политике помощи регионам. Можно сделать вывод, что межбюджетные трансферты не стимулируют развитие регионов, к такому заключению пришла аудитор Счётной палаты Светлана Орлова: «Результаты деятельности институтов развития Дальнего Востока до настоящего времени не позволили ускорить развитие и достичь структурных изменений в экономике регионов» [5]. Также об этом говорит и Алексей Кудрин: «Счетная палата неоднократно отмечала, что результаты деятельности институтов развития, финансируемых в рамках госпрограммы, не позволили ускорить развитие регионов и достичь структурных изменений в экономике СКФО» [1]. Кроме всего прочего, существуют сильные институциональные барьеры, которые мешают развитию крупных городов и агломераций: скрытость и неочевидность в распределении межбюджетных трансфертов, коррупция, низкая исполняемость распоряжений.

Но повторяясь, основной проблемой является проблема демографического «сжатия» и старения населения. Эти проблемы не решаются

одной простой мерой, но заметен запрос со стороны общества на справедливость и «правильное» распределение ресурсов. В новой реальности, когда социальная нагрузка на бюджет будет увеличиваться, а налоговая база сокращаться, ещё актуальней становятся прошлые проблемы, которые не решались, а «заливались нефтяными деньгами».

Таким образом, становится ясно, что проблематика развития городов и городских агломерация в России носит комплексный, сложный характер и неразрывно связано с демографией, налоговой политикой, экономикой и государственным управлением.

Список литературы:

1. Дотационность регионов 4 // Бюллетень Счетной палаты Российской Федерации. 2020. № 4. – [Электронный документ] – <https://ach.gov.ru/upload/iblock/c96/c9612b224411615b0d8b4478cc20376b.pdf> (дата обращения: 01.05.2022).
2. Алиаскарова Ж.А., Асадулаев А.Б., Пашкус В.Ю. Промышленная политика: концептуализация и модернизация в условиях кризиса // Проблемы современной экономики. – 2020. – №. 2. – С. 73-77.
3. Кошкин А.В. Экономический аспект российского федерализма: межбюджетные трансферты во время начала пандемии COVID-19 // Маркетинг МВА. Маркетинговое управление предприятием. 2021. – Т. 12, Вып. 1. – С. 69-81.
4. Phedotov D.A. Interbudgetary Transfers in The System of Budgetary Provision of Local Government in Russia: Political and Economic Aspects // Маркетинг МВА. Маркетинговое управление предприятием. – 2021. – Т. 12, Вып. 4. – С. 82-93.
5. Орлова С.Ю. Проверка исполнения бюджета в сфере регионального развития – [Электронный документ] – <https://ach.gov.ru/news/schetnaya-palata-proverila-ispolnenie-byudzhet-v-sfere-regionalnogo-razvitiya> (дата обращения: 01.05.2022).

*Е.С. Маникаева (магистрант 2 курса, экономического факультета
СПбГУ, Россия, Санкт-Петербург)*

БРЕНД ТЕРРИТОРИИ И ЕЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

Аннотация. Бренды и брендинг уже давно вышли за рамки категории товаров и услуг, теперь бренд – это неотъемлемая часть общества и политики; а брендование регионов, в том числе и накопление культурного капитала, благоприятно отражается на конкурентоспособности регионов. В данной статье будет рассмотрена проблема брендования региона, используемый для этого инструментарий и мировой опыт брендинга территорий.

Ключевые слова: бренд, брендинг, конкурентоспособность, региональная конкурентоспособность, брендинг регионов.

В XXI веке рынками владеют бренды, которые принадлежат людям, предприятиям, регионам, территориям, странам. Если бренд – это миф, которым компании привлекают потребителей, то брендование – это инструмент, способствующей дифференциации продукта на конкурентном рынке; он позволяет привлекать целевую аудиторию, работая в сознании

потребителя с его эмоциями, целями и желаниями, и, с помощью этого, становится неотъемлемой частью его повседневной жизни.

Управленческая практика по совершенствованию социально-экономической политики государства показывает, что брендинг является наиболее часто используемым инструментом экономического и социального развития территорий и регионов: в эпоху развития цифровой экономики всё чаще можно услышать такие понятия, как «нематериальные активы», «бренд», «брендинг». В данных условиях увеличивается роль процесса формирования эффективного бренда, предоставляющая региону возможность привлекать и приумножать ресурсы с целью развития.

Брендинг регионов в глобальном мире. Брендинг примечателен тем, что его можно использовать не только в контексте продвижения физического объекта, так в его поле деятельности могут оказаться целые территории, сами по себе наделенные количественными и качественными ресурсами, включающие политические, экономические, социальные и культурные составляющие, формирующиеся в восприятии граждан, проживающих на ней и вне ее. На основе этого назревает вопрос о создании и продвижении полноценного бренда, донесении его предназначения до аудитории, а также вопрос о дальнейших перспективах его развития [14].

Брендинг регионов – это термин, связанный с периодом пост-модерна, он имеет европейские (и немного американские) корни. Теоретическую базу брендинга мест заложили такие ученые и практики, как Саймон Анхолт [1-5], Кейт Динни [7], Филипп Котлер [11-12], труды которых продолжили на практике такие исследователи, как Мигелис Каварадзис [6, 9, 10], Стебастьян Зенкер [6, 17], Доминик Мидуэй [13]. Концепт брендинга региона также представляет собой практическую возможность для изучения брендинговыми агентами и учеными междисциплинарной и мультипрофильной области исследования, которые чаще употребляют альтернативный термин «национальный брендинг», хотя это и относится к более широкой области исследования. Несмотря на недавние волны интереса и дискуссий на национальных и международных уровнях, как со стороны академической среды, практиков, ответственных деятелей из публичной сферы, так и со стороны тех, кто нацелен на реализацию этого феномена, исследование и установление значимых универсальных критериев, по крайней мере, до границ определения этой области интереса, понятий, которые ее составляют и отличают от других смежных областей, а также некоторых прикладных и функциональных методов и приемов [8].

Брендинг как фактор регионального развития. Региональное развитие – это широкий термин, но его можно рассматривать как общие усилия по сокращению региональных диспропорций путем поддержки (занятости и создания богатств) экономической деятельности в регионах. В прошлом политика регионального развития была направлена на достижение этих целей за счет крупномасштабного развития инфраструктуры и привлечения иностранных инвестиций. Но, как правило, в России эта политика не смогла значительно сократить региональные различия и помочь отдельным отстающим

регионам наверстать упущенное, несмотря на выделение значительного государственного финансирования.

Майкл Портер в своих трудах [15] неоднократно упоминал, что конкурентоспособность конкретного региона зависит от способности ее промышленности вводить новшества и модернизироваться. В результате испытываемого давления и требований рынка компании увеличивают свое преимущество в борьбе с самыми сильными присутствующими на мировом рынке конкурентами. Конкурентное преимущество создается через сильно локализованные процессы. Различия в культуре, в структуре экономики, в существующих организациях и историческом развитии – все это вносит свой вклад в достижение успешной конкурентоспособности. В итоге, конкретные страны достигают успеха в определенных отраслях в связи с тем, что их внутренние условия оказываются в соответствующих случаях наиболее благоприятными, динамичными и перспективными.

Именно такой бренд не просто отличает регион от других подобных, но усиливает его конкурентные преимущества. «Территориальный бренд можно определить как уникальный, целостный, устойчивый, дифференцирующий и положительно представляющий образ территории в сознании целевых аудиторий, способствующий формированию предпочтения этой территории другим в ситуации выбора, а также формированию иных запланированных поведенческих реакций целевых аудиторий в отношении этой территории» [18, с. 67]. Разработка модели управления брендом региона является стратегическим процессом территориального управления, целью которого также является повышение привлекательности для ключевых стейкхолдеров, выбора прогрессивных инструментов маркетинга и адаптивной стратегии развития в контексте целей всей национальной экономики.

Брендинг является одним из самых эффективных инструментов повышения конкурентоспособности региона. Работая на основе уникальности территории и подчеркивая ее конкурентные преимущества, брендинг непосредственно повышает инвестиционную привлекательность территории на отечественном и зарубежном рынках, увеличивает уровень жизни населения и уровень экономического развития. Чётко выстроенный бренд позволяет муниципальным органам и частному сектору наиболее эффективно взаимодействовать между собой, а также с различными целевыми группами, включая собственное население, инвесторов и туристов. Позиционирование региона поможет местным предприятиям расширить рынки сбыта. Важную часть в региональной стратегии по развитию территории играет именно брендинг.

Преимущество брендов в том, что в сочетании отдельных элементов продуктов, уникальных услуг и чудесных мест, находящихся на территории, могут обеспечить наличие отличительных черт, которые могут лечь в основу идентичности места. Этим условием удовлетворяют не только крупные города (Санкт-Петербург, Прага), но и относительно небольшие территории (Пиенца (Pienza), Эгисхайм (Eguisheim), Санторин). Такой подход является актуальным для элементов со знаковым статусом, который, как правило, выступает в форме символического устройства для территории, тем самым облегчая создание

образа. Элемент продукта, услуг или видов территории может являться маркером, облегчающим распознавание в конкурентной среде (например – вид из Пиенцы на долину Вал д`Орча (Val d'Orcia) в Тоскане).

Примером такого «маркера» могут служить продаваемые изображения, являющиеся визитной карточкой территории. Красная площадь в Москве, Исаакиевский собор в Санкт-Петербурге, Эйфелева башня в Париже, Биг Бэн в Лондоне – изображения этих мест вызывают у потребителя прочные ассоциации со страной, культурой и жителями.

Саймон Анхолт и Джеренми Хилдрет [3] еще в 2005 году предположили, что репутация существует в сознании потребителя с точки зрения знания бренда и может рассматриваться как сеть ассоциаций в сознании потребителей. Себастьян Зенкер и Эрик Браун [16] поднимают в своей работе основание этих ассоциаций. Ученый выдвигают гипотезу о том, что эти ассоциации основаны на визуальном, вербальном и поведенческом выражениях места, которое воплощается в целях, общении, поведении и общей культуре заинтересованных сторон.

При изучении факторов продвижения территории лишь немногие упоминали резидентов и их роль в брендировании мест. Исследование Роджера Бенетта и Шармилы Савани [5] показало, что жители не являются заинтересованными сторонами в брендировании мест. Однако именно жители выбирают своих должностных лиц местного самоуправления, обладают политической властью и участвуют в принятии политических решений. Такое участие является одновременно правом и обязанностью граждан, а это означает, что местные власти также обязаны не только гарантировать такое участие, но и предоставлять гражданам возможности активно участвовать в принятии решений. Процесс внедрения брендинга места не должен быть исключением. Несколько исправить ситуацию сможет ориентация на развитие сферы культуры.

В контексте города территория всегда была и будет символом культуры и культурной деятельности, поскольку она обеспечивает человеку цивилизованную жизнь, выходя за пределы предоставления возможности исполнения потребностей первой необходимости. У каждого города существует уже сформированная из отличительных признаков культура, которая внешне проявляется через архитектурную среду: дворцы, театры, музеи, храмы, рынки, мемориалы и так далее. Из этого следует, что городам свойственны культурные ценности, которые можно вовлечь в процесс создания и развития бренда. Однако сюда попадают не только наследие и история, но и другие культурные ценности, которые можно включить в разработку стратегии продвижения региона [17, с.127]. Как подчеркивают Эрик Браун, Мигелис Каварадзис и Себастьян Зенкер жители должны рассматриваться как «неотъемлемая часть бренда места благодаря своим характеристикам и поведению; как послы своего бренда места, которые придают доверие любому сообщаемому сообщению; и как граждане и избиратели, которые жизненно важны для политической легитимации брендинга места» [6, с. 18]. Такой подход позволит связать жителей города в новую культурную общность.

Городские власти используют три основных инструмента для привлечения внимания к городу во всем мире: маркетинг мероприятий, ассоциация личностей с городом и продвижение флагманского района [4]. В современной повестке наиболее часто в качестве инструментов брендинга используются крупномасштабные мероприятия, как, например, Олимпийские Игры.

Осознание местными властями необходимости накопления культурного капитала и развитие собственного бренда является вопросом времени. Уже сейчас при застройке «умных» городов в качестве новых культурных городских пространств предлагаются музеи, театры и библиотеки, что значительно повышает привлекательность места (и снимает конфликт между местными жителями и туристами).

Список литературы:

1. Anholt S. *Competitive Identity: The New Brand Management for Nations, Cities and Regions*. – Palgrave Macmillan, 2007. – 134 p.
2. Anholt S. Nation brands of the twenty-first century // *The Journal of Brand Management*. – 1998. – Vol.5, Iss 6. – Pp. 395–406.
3. Anholt S., Hildreth J. Let freedom and cash registers ring: America as a brand // *Journal of Place Branding and Public Diplomacy*. – 2005. – Vol. 1, No. 2. – Pp. 164-172.
4. Ashworth G.J. The Instruments of Place Branding: How Is It Done? // *European Spatial Research and Policy*. – 2009 – Vol.16. – Pp. 9-21.
5. Bennett R., Savani S. The rebranding of city places: an international comparative investigation // *International Public Management Review*. – 2003. – Vol. 4, No. 2. – Pp. 70-87.
6. Braun E., Kavaratzis M., Zenker S. My City – My Brand: The Role of Residents in Place Branding // *Journal of Place Management and Development*. – 2013. – Vol.6, Iss. 1. – Pp. 18-28.
7. Dinnie K. *City Branding: Theory and Cases*. – Palgrave Macmillan, 2011. – 256 p.
8. Englund, G. *Nation Branding: A Brand New Marketing Tool on the Global Arena-A Qualitative Case Study in a Swedish Context*. – Stockholm: Stockholm School of Economics, 2012. – 147 p.
9. Kavaratzis M. From “necessary evil” to necessity: stakeholders' involvement in place branding // *Journal of Place Management and Development*. – 2012. – Vol. 5, Iss. 1. – Pp. 7 – 19
10. Kavaratzis, M., Hatch, M.J. The dynamics of place branding: an identity-based approach to place branding Theory // *Marketing Theory*. – 2013. – Vol. 13(1). – Pp. 69-86.
11. Kotler P., Asplund C., Rein I., Haider D. H. *Marketing places Europe: how to attract investments, industries, residents and visitors to European cities, communities, regions and nations*. 2nd ed. – London: Pearson Education Ltd.; Financial Times Management, 1999. – 314 p.
12. Kotler, Ph., Jatusripitak, S., Maesincee, S. *The Marketing of Nations: A Strategic Approach to Building National Wealth*. – New York, NY: The Free Press, 1997. – 464 p.
13. Medway, D., Warnaby, G. Alternative perspectives on marketing and the place brand // *European Journal of Marketing*. – 2008. – Vol. 42(5/6). – Pp. 641-653.
14. Pashkus, N.A., Pashkus, V.Y., Pashkus, M.V. Evaluation of City Brand in the Global Economy: Techniques and Perspectives. *Globalization and its Socio-Economic Consequences*. 16th International Scientific Conference Proceedings. – Zilina, Slovakia: University of Zilina, 2016. – Pp. 1635-1641.
15. Porter M.E. *The Competitive Advantage of Nations*. – London: Macmillan, 1990. – 928 p.
16. Zenker S., Braun, E. Branding a city – a conceptual approach for place branding and place brand management // *Proceedings of the 39th European Marketing Academy Conference*. – Copenhagen, Denmark, 2010. – [Электронный документ] – www.placebrand.eu/publications

17. Социально-культурная сфера в новой экономике: от развития образования до арт-рынка. Коллективная монография / Под ред. Н.М. Старобинской. – СПб: КультИнформПресс, 2019. – 164 с.

18. Старостова Л. Э., Архангельская К. В Моделирование в территориальном брендинге как научно-практическая проблема // Известия Уральского государственного экономического университета. – 2015. – № 4. – С. 66-74.

М.В. Кольцова (учащаяся 11 «А» класса ГБОУ гимназия № 11 Василеостровского района Санкт-Петербурга, Россия, Санкт-Петербург)

Научный руководитель:

*Е.И. Вожик, преподаватель русского языка и литературы
ГБОУ гимназия № 11 Василеостровского района Санкт-Петербурга*

ЛИТЕРАТУРНЫЕ ЭКСКУРСИОННЫЕ МАРШРУТЫ КАК ВАРИАНТ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА

Аннотация: статья представляет разработанные автором литературные маршруты на туристической карте Санкт-Петербурга. Пеший туризм популярен в нашем городе и может стать хорошим вариантом стимулирования притока гостей северной столицы, расширения познавательной активности местных жителей в условиях ограничений вызванных каронокризисом.

Ключевые слова: внутренний туризм, литературные маршруты, поэзия серебряного века.

Сегодня мы наблюдаем значительные изменения в различных отраслях экономики в связи с каронокризисной ситуацией. Сокращается объем производства по ряду направлений, снижается доходность отдельных групп населения. Предприятия вынуждены пересматривать производственные программы, ориентироваться на новые варианты удовлетворения спроса. Особенно это характерно для субъектов туристической отрасли. В рамках нашего исследования мы проанализируем ситуацию в сфере туризма РФ, на основе базовых статистических данных, и предложим способы развития для туристического сегмента экономики Санкт-Петербурга с ориентацией на литературное, поэтическое позиционирование.

При всём многообразии экскурсионных программ в Петербурге лишь немногие связаны с литературной историей города. Официальный туристический портал представляет информацию о 230 туристических маршрутах, разработанных и реализованных в 2020 году. Продолжительность, как правило, от полутора до 48 часов, последний вариант предполагает межрегиональное перемещение: Санкт-Петербург, Шлиссельбург, Новая Ладога, Лодейное Поле. Доступные пешеходные экскурсии тематически далеки от литературного, поэтического мира: «История разводных мостов», «Великая Отечественная война. Одна победа на всех», «Династия Нобелей в Петербурге», «По хвостатому следу». Только три варианта из 230 близки интересующей нас теме и посвящены жизни и творчеству О. Берггольц, И. А. Бунина и В. Цоя [1]

Это происходит потому, что в культурном наследии Петербурга очень много образов, символов и характеристик, которые находят отражение при продвижении облика, бренда города [2]. Поэтическим направлениям сложно конкурировать с такими устоявшимися символами и характеристиками города, как колыбель революции, Ленинград, золото и блеск Российской Империи, северная Венеция и т.д.

Разработка значительного количества разнообразных экскурсионных программ, раскрывающих поэтический образ нашего города, позволит привлечь дополнительное количество туристов, что естественно положительно отразится на финансовых потоках, удовлетворит познавательный интерес местных жителей. Это становится особенно актуальным в условиях тех изменений, которые наблюдаются в туристической сфере при каронокризисной ситуации.

Обратимся к данным официальной статистики. Так, по России в 2020 году прослеживается сокращение всех ключевых показателей, см. таблицу 1.

Таблица 1.

Динамика ключевых показателей туристической отрасли РФ

Показатель	2020 г.	Динамика 2020г. к аналог.2019 г. (+/-) %
Численность лиц размещенных в коллективных средствах размещения, млн. чел.	47.38	-37.69
Численность граждан РФ размещенных в коллективных средствах размещения	45.22	-30.63
Доля граждан РФ от общей численности размещенных в коллективных средствах размещения, %	95,4	+9,6
Объем платных туристских услуг оказанных населению, млрд руб.	91.9	-48.89
Число реализованных населению туристических пакетов - выездных, тыс.	1233	-57,6
Число реализованных населению туристических пакетов - внутренних, тыс.	1722	-18,4
Число реализованных населению туристических пакетов - въездной туризм, тыс.	118	-62,5
Количество отправленных русских туристов в туры и туристические поездки за границу, млн. чел.	2744	-63,2
Количество отправленных русских туристов в туры и туристические поездки по России, млн. чел.	3122	-28,6

Составлено автором по: данным Федерального агентства Ростуризм [3] и материалам обзора «Российский туризм после пандемии: перспективы восстановления турбизнеса» [4].

Мы наблюдаем значительное сокращение платных туристических услуг, оказанных населению (почти на 49% за год), что свидетельствует о финансовых потерях отрасли. Зафиксировано существенное сокращение (более 50%) показателей по выездному и въездному туризму. При этом стоит отметить, данные по внутреннему туризму демонстрируют меньшие темпы снижения, а по показателю, характеризующему долю граждан РФ от общей численности

размещенных в коллективных средствах размещения наметился рост. В целом, можно сказать, что в 2020 году наблюдается переориентация сферы на развитие внутреннего туризма.

Согласно материалам сайта администрации Санкт-Петербурга в 2020 году, при общем снижении туристического потока, данные по внутреннему туризму свидетельствуют о замещении иностранных туристов гражданами РФ – см. рисунок 1.

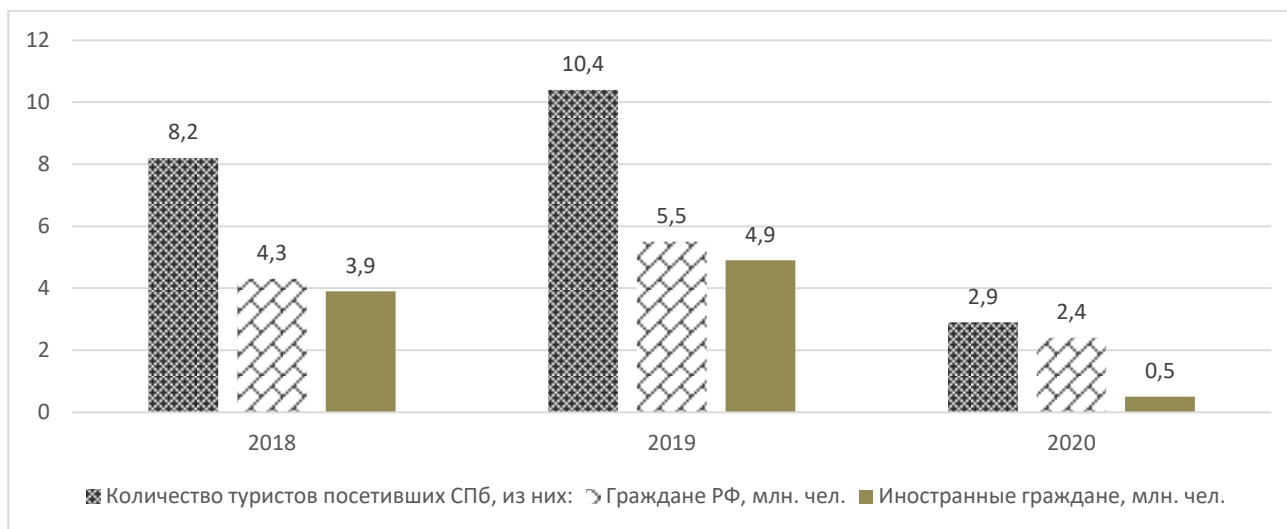


Рисунок 1 – Структура туристического потока СПб

Составлено автором по: материалам сайта администрации Санкт-Петербурга [5]

Если в 2018, 2019 годах доля граждан РФ составляла 52,4% и 52,9% соответственно, то в 2020 году достигла уровня 82,8 % от общего количества туристов, посетивших Санкт-Петербург.

Необходимо отметить специфику внутреннего туризма. Как отмечают в своей работе Крюкова Е.М., Горбачевская А.В. и др., отечественный турпродукт характеризуется сезонностью и небольшим ассортиментом предложения [6, с.176]. С другой стороны, это определяет и потенциал развития. В ситуации ограничений по въезду/выезду из страны, неопределенных условий внешней среды, компании, диверсифицируя свою деятельность в ориентации на внутренний туристический поток, получают конкурентные преимущества. Важно осваивать новые направления, новые виды туристической деятельности (например, событийный туризм), продумывать варианты сглаживания сезонного колебания спроса.

При разработке вариантов развития внутреннего туризма в Санкт-Петербурге можно сделать ставку на литературное, поэтическое позиционирование. Многие известные творцы 19-20 веков связывали свою жизнь с нашим городом. Архитектурные декорации северной столицы одинаково хорошо подходят романтизму, декадансу, символизму, акмеизму и футуризму, а также поэзии советского периода.

Можно предложить экскурсионные, развлекательные (с посещением постановок, представлений), образовательные литературные туры.

Акцент при разработке программ можно сделать:

- на фигуре поэта («Петербург Александра Блока», «Пушкинские места Петербурга» и пр.),
- на специфике территории (например, «Поэтический символизм Петербурга», «Поэтические страницы истории Петербурга»),
- на местах, нашедших отражение в поэтических произведениях («А Петербург неугомонный уж барабаном пробужден...», «О пленительный город загадок, я печальна, тебя полюбив», «Сумрачный, призрачный город, город-виденье, готовый исчезнуть...», «Нам от тебя не оторваться...» и пр.),
- на деятельности литературных объединений, творческих мастерских («Петербургский эгофутуризм», «Цех поэтов» и др.).

Значительное количество литературных музеев нашего города позволит реализовать межсезонные варианты экскурсионных маршрутов. Стоит отметить музей-усадебу Г.Р. Державина, мемориальный музей-квартиру А.С. Пушкина, музей-квартиру Л.Н. Гумилева, музей Анны Ахматовой в Фонтанном доме, музей-квартиру А.А. Блока, музей «Николай Рубцов: стихи и судьба».

Поэтические экскурсионные программы можно интегрировать с посещением литературных вечеров, организуемых круглогодично на различных площадках: арт-кафе, антикафе и пр. Так, например, только в одном музее – музее современного искусства Артмуза проводятся поэтические чтения, поэтические вечера, фестиваль «Петербург поэтический».

Продуманное сочетание экскурсионных программ на открытом воздухе с посещением музейных, поэтических проектов делает возможным увеличение предложения для туристов независимо от плохой петербургской погоды.

Для летнего периода и при вводимых ограничениях на посещение музеев хорошо подходят пешеходные экскурсии.

В рамках школьного исследовательского проекта «Санкт-Петербург в свете литературы Серебряного века» нами было предложено 3 экскурсионных маршрута (каждый на один день): Васильевский остров, Литейный и Невский проспекты, Фонтанка и Мойка. Целью данного проекта являлась разработка электронной карты Петербурга – путеводителя по местам, связанным с поэзией Серебряного века. Конечным продуктом стал авторский материал на платформе «Tilda», который в дальнейшем можно использовать на любом туристически-ориентированном сайте или переработать для создания отдельного телефонного приложения (в будущем планируется разработать около 20 маршрутов).

Представим краткое описание разработанных маршрутов в табличной форме (см. таблицу 2). Общее название маршрутов – «Серебряный век на карте Петербурга» (акцент на территориальной привязке).

Представленные поэтические маршруты сопровождаются подробным описанием по каждой базовой точке с цитированием основных произведений. Автором апробированы все варианты для подтверждения реальных временных затрат и возможности вживую увидеть знаковые места.

Таблица 2.

Пешеходные поэтические маршруты

Базовая точка	Краткое описание
Маршрут 1. Васильевский остров	
Ростральные колонны – стрелка ВО	Место действия двух стихотворения А.А. Блока: «Пётр» и «Снежная Дева»
Волховский переулок, 2	Квартира Михаила Лозинского и по совместительству редакция журнала «Гиперборей»
Тучков переулок, 17	«Тучка», первая самостоятельная и семейная квартира Н.С. Гумилёва (с 1912г)
18-я линия ВО	Особняк М.П. Боткина, место свиданий Любове Менделеевой и Александра Блока
11-я линия ВО	С 1909 – комната Велимира Хлебникова
Маршрут 2. Между Литейным и Невским	
Моховая улица, 35	С 1918 – Институт «Живое слово»
Невский пр.,15	С 19 октября 1919 – Дом Искусств
Невский пр., 100	Первая квартира Мандельштама в Петербурге. С 19 ноября 1894 и всего на 3 дня
Литейный пр.,24	1918-1919 – «всемирная литература»
Литейный пр., 33	Первый семейный дом Есенина и Зинаиды Райх
Преображенская пл., 5	С весны 1919 – дом Гумилёва и Энгельгардт
Улица Некрасова, 11	Дом литераторов(1918-1922гг) и журнал «Летопись Дома литераторов» (1921-1922)
Маршрут 3. У Мойки и Фонтанки	
Н.р. Фонтанки, 10	Визит В.В. Маяковского с группой художников и поэтов Москвы («Гилея») в Соляной городок
Н. р. Мойки, 24	Редакция журнала «Аполлон» (25 октября 1909-1917)
Итальянская ул., 4	Знаменитая «Бродячая собака». Открытие – 31.12.1911
Н.р. Фонтанки, 18	Дом Ахматовой в Петербурге (с конца лета 1921). Здесь написано стихотворение «Страх»
Улица Жуковского,7	Первое знакомство В.В. Маяковского и Лили Брик

Составлено автором по: [7-9].

Реализация разработок по проекту позволит стимулировать интерес к нашему городу. Будет полезна, прежде всего, для туристов и жителей в возрастной категории 12-18 лет. Позволит школьникам больше узнать о литературе конца XIX – начала XX века и связать полученные знания с историко-архитектурным образом города.

Санкт-Петербург как нельзя лучше представляет такой романтический период русской поэзии, как «Серебряный век». Важно активно изучать и популяризировать историко-литературные места нашего города, привлекая к этому процессу как можно больше людей. Тем самым создавая дополнительные возможности для развития внутреннего туризма.

Список литературы:

1. Официальный городской туристический портал VISIT PETERBURG. – [Электронный ресурс]. URL: <http://www.visit-petersburg.ru/ru/route/>
2. Глобальная конкурентоспособность территории в постковидную эпоху (на примере индустрии туризма Санкт-Петербурга) / Н.А.Пашкус, В.Ю.Пашкус, А.Б.Асадулаев, В.П.Иванова // Проблемы современной экономики. – 2021. – № 1. – С. 144-148.
3. Сайт Федерального агентства по туризму. [Электронный ресурс]. URL: <https://tourism.gov.ru/contents/analytics/statistics/>
4. Отчет группы «Деловой профиль»: «Российский туризм после пандемии: перспективы восстановления турбизнеса». – [Электронный ресурс]. URL: https://delprof.ru/upload/iblock/63f/DelProf_Analitika_Rynok-turizma.pdf (дата обращения: 01.05.2022).
5. Статистические данные Комитета по туризму Санкт-Петербурга. [Электронный ресурс]. Статистика - Официальный сайт Администрации Санкт Петербурга URL: <https://gov.spb.ru> (дата обращения: 01.05.2022).
6. Характеристика и особенности внутреннего туристского рынка на современном этапе развития экономики России / Е.М.Крюкова, А.В.Горбачевская, В.В.Зеленов, В.В. Галстян // Инновации и инвестиции. – 2021. – №10. – [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/harakteristika-i-osobennosti-vnutrennego-turistskogo-rynka-na-sovremennom-etape-razvitiya-ekonomiki-rossii> (дата обращения: 01.05.2022).
7. Глезеров С. Е. Закат блистательного Петербурга: быт и нравы северной столицы Серебряного века. М.: Центрполиграф; СПб.: Русская тройка-СПб, 2011. – 541 с.
8. Недошивин В. Г. Петербург. Прогулки по Серебряному веку. М.: АСТ, 2017. – 512 с.
9. Попов В. Г. От Пушкина к Бродскому: путеводитель по литературному Петербургу. СПб.: Страта, 2016. – 195 с.

Часть 5

ПРОБЛЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ И ВОЗМОЖНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИХ РЕШЕНИЯ

*С.М. Алассан, Г.Б. Одону (магистранты 2 курса,
Экономического факультета СПбГУ, Россия, Санкт-Петербург)
Научный руководитель: А.А. Кольцова, к.э.н., доцент, доцент каф.
экономической теории и экономической политики СПбГУ*

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ И ВОЗМОЖНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИХ РЕШЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ БЕНИН)

Аннотация: В статье ставится задача рассмотреть актуальные проблемы образования и возможные направления их в Республике Бенин. Образование должно следовать эволюции окружающей среды. Это основа, на которой мы строим мир завтрашнего дня, и материал, из которого страна формирует и готовит своих будущих участников. Поэтому важно уделять большое внимание проблемам образования. В результате анализа исследуются характерные признаки образования в Республике Бенин, проблемы, стоящие перед образованием, вклад государства в систему образования, а также перспективы решения проблем образования страны.

Ключевые слова: проблемы образования, Республика Бенин, перспективы

Образование является правом человека и силой устойчивого развития и мира. Именно с учетом этого ЮНЕСКО в своей цели №4 в области устойчивого развития поставила перед собой задачу обеспечить всеохватное и справедливое качественное образование и поощрить возможности обучения на протяжении всей жизни для всех.

В 2020 году, когда пандемия COVID-19 распространилась по всему миру, большинство стран ввели временное закрытие школ. Это затронуло почти 1,6 миллиарда детей и молодых людей. Сегодня более 262 миллионов детей и молодых людей не посещают школу. Шесть из десяти детей до сих пор не овладевают элементарными навыками чтения, письма и счета после нескольких лет обучения. 750 миллионов взрослых неграмотны, что способствует нищете и маргинализации [7].

Сознавая тот факт, что образование является основой, на которой будут строиться социально-экономические изменения, ожидаемые страной, Бенин также приступил к новому подходу к планированию своей системы образования. Правительство Бенина при поддержке своих технических и финансовых партнеров сделало значительные инвестиции в этот сектор; что позволило добиться более или менее значительного прогресса, особенно в том, что касается улучшения доступа к школе и удержания в школе.

Однако существует множество других дисфункций на различных уровнях. Эти сложности включают удовлетворение быстро растущего спроса на

школьное образование, реализацию дополнительных мер по обеспечению справедливости для определенных районов и социальных категорий, необходимость уделять больше внимания альтернативному образованию, распространению грамотности и образованию взрослых, а также техническому и профессиональному обучению, и несоответствие между обучением и трудом. Таким образом, тема нашего исследования актуальна.

Используя сопоставительный анализ статистических данных, собранных из национальных и международных институтов, объясним актуальные вызовы бенинской системы образования.

На своем пути к социальному прогрессу и экономическому развитию Бенин решил уделить первостепенное внимание укреплению человеческого капитала, поставив образование в центр своих приоритетов. Таким образом, образование является не только одним из основных прав человека, но и, прежде всего, рычагом для ускорения роста и сокращения бедности. Именно в этом двойном качестве правительство стремится ежегодно мобилизовывать больше ресурсов для различных подсекторов образования.

В Республике Бенин сектор образования находится в ведении трех министерств: Министерства дошкольного и начального образования (MEMP), Министерства среднего, технического образования и профессионального обучения (MESTFP) и Министерства высшего образования и научных исследований (MESRS).

Местная образовательная группа (GLPE) оказывает поддержку правительству и всем партнерам в организации совместных отраслевых обзоров на регулярной основе с 2010 года. Все подсекторы представлены в GLPE и участвуют в принятии решений. Бенин имеет очень разные предложения и качество услуг начального образования в зависимости от географических секторов (более слабые в бедных сельских районах).

Республика Бенин работает по системе 6-4-3-3-5 [7]:

- начальная школа: 6 лет;
- 1-й цикл среднего образования: 4 года;
- 2-й цикл среднего образования: 3 года;
- степень бакалавра: 3 года;
- степень магистра: 2 года;
- аспирантура: 3 года.

На всех уровнях образования некоторые учащиеся и студенты получают образование в частных учебных заведениях. Эти частные учебные заведения могут носить конфессиональный характер, создаваться и координироваться католической или протестантской церквями.

Финансовое управление частными учебными заведениями для всех уровней образования осуществляется самим учебным заведением. Государство не предоставляет этим учреждениям никаких субсидий; все средства, необходимые для их функционирования (персонал, расходные материалы, учебное оборудование и т.д.) и для инвестиций, поступают из собственных средств учреждений, состоящих в основном из платы за обучение, вносимой родителями. Балансовые отчеты, составленные в конце года учреждениями, не

передаются никаким другим органам, даже в случае католических или протестантских учреждений. Это объясняет отсутствие официальных данных о финансировании частного образования в Республике Бенин [8, С. 28].

Что касается государственного образования, бюджет, выделенный Министерству дошкольного и начального образования в Республике Бенин на 2022 год, составляет 219 миллионов 944 тысячи долларов, что на 3,4% больше, чем в 2021 году. В бюджете на 2022 год финансирование, выделенное Министерству среднего, технического и профессионального образования, составляет 244 миллиона долларов, что на 33% больше, чем в 2021 году. Что касается Министерства высшего образования и научных исследований, то проект бюджета установлен в размере 120 миллионов долларов на 2022 финансовый год [6].

На приведенном ниже рисунке (см. рисунок 1) показана динамика государственных расходов на образование (% от ВВП) с 2010 по 2019 год в Республике Бенин.

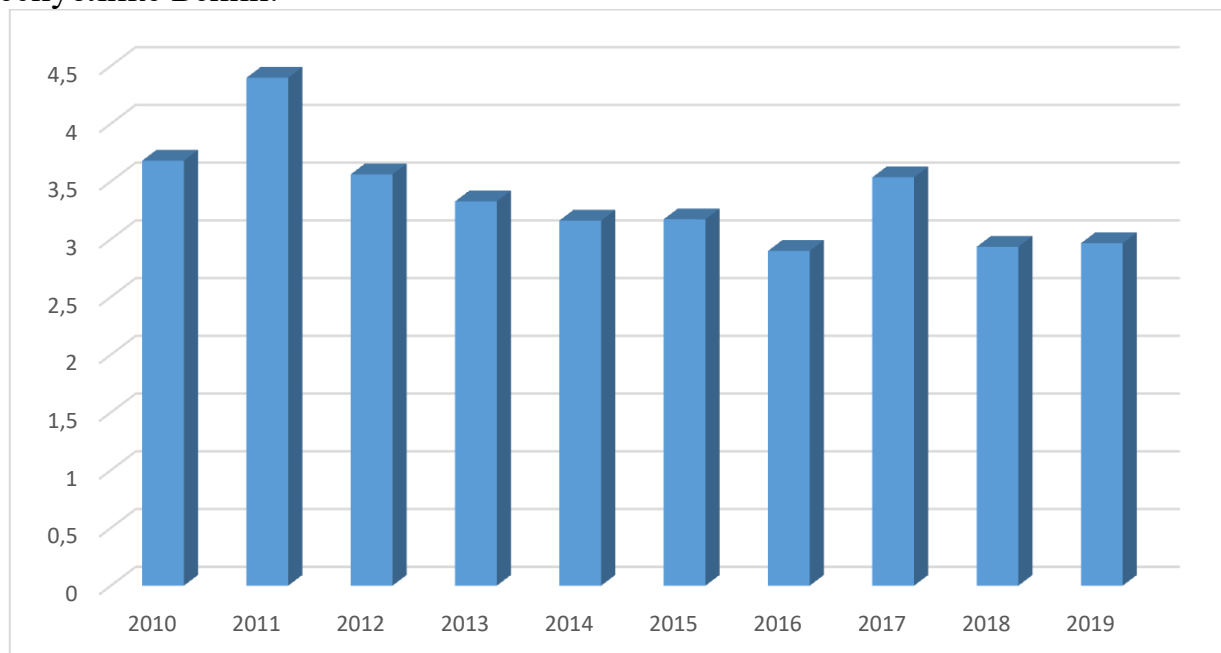


Рисунок 1 – Динамика государственных расходов на образование (% от ВВП) с 2010 по 2019 год в Республике Бенин
Составлен авторами по материалу [4]

На рисунке мы видим, что государственные расходы на образование (% от ВВП) с 2010 по 2019 год в Республике Бенин уменьшились на 0,7%. Государственные расходы на образование в Республике Бенин были самыми высокими в 2011 году и составили 4,39% ВВП, а самые низкие расходы на образование были в 2016 году (2,89% ВВП). Однако в 2019 году наблюдается небольшое увеличение на 0,03% (2,96% от ВВП) по сравнению с 2018 годом (2,93% от ВВП).

В Бенине наблюдается, что в период с 2011г по 2020г общий коэффициент зачисления (%) в дошкольное образование немного в пользу женщин (см. таблицу 1 и рисунок 2) [5].

Таблица 1.

Уровень зачисления (%) в дошкольное образование в период с 2011г по 2020г

Общий уровень зачисления (%)	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Всего	19,2	19	19,7	20,8	23,9	24,8	25,2	25,5	24,4	22,2
Девочки	19,5	19,4	20,1	21	24,3	25,3	25,6	25,9	24,7	22,4
Мальчики	18,8	18,6	19,4	20,6	23,6	24,3	24,8	25	24,1	22

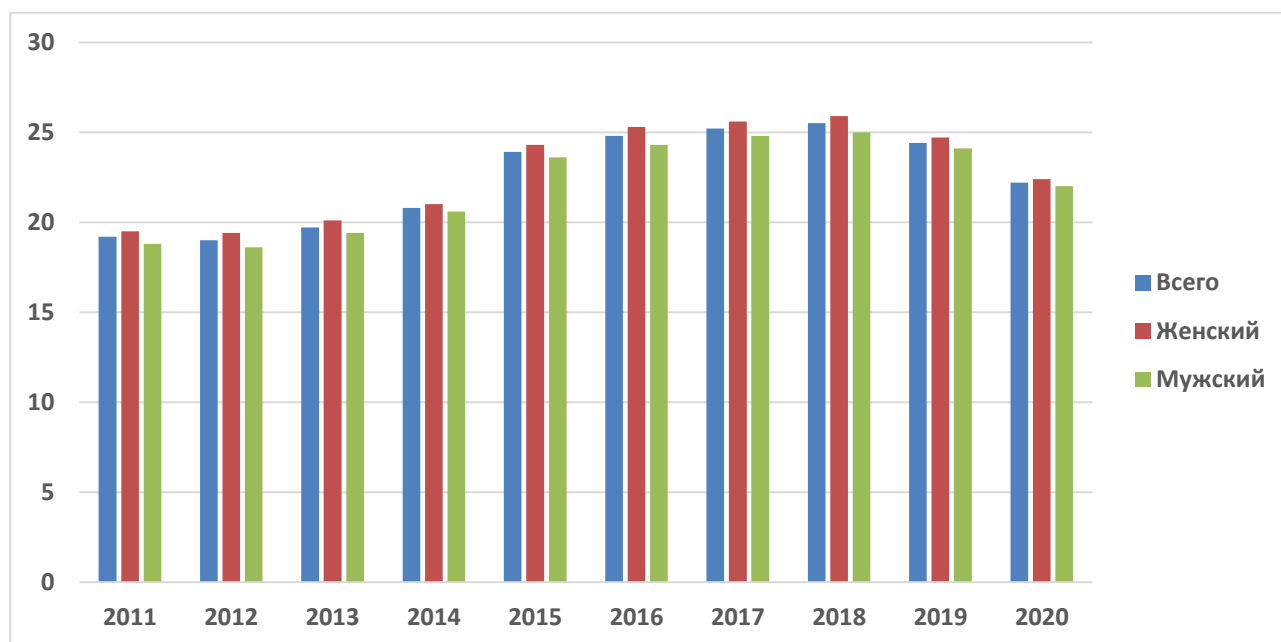


Рисунок 2 – Динамики уровня зачисления (%) в дошкольное образование в период с 2011г по 2020г

Составлен авторами по материалу [5]

Таблица 1 и рисунок 2 показывают, что уровень зачисления в школу несколько выше для девочек, чем для мальчиков за период с 2011 по 2020 год. Таким образом, видим, что в 2020 году уровень зачисления (%) в дошкольное образование составляет 22,4% для девочек против 22% для мальчиков.

Важно подчеркнуть, что этот показатель, который идет против мальчиков, скрывает многие другие печальные реалии, за которыми следует следовать, потому что в 2020 году общий уровень доступа: 143,24% для девочек против 153,54% для мальчиков и общий уровень школьного образования: 103,36% для девочек против 112,21% у мальчиков; это уже означает, что при доступе к начальной школе маленькие девочки уже ущемлены по сравнению со своими братьями-мужчинами [5, с.8].

Отметим, что в 2020 году, по данным Всемирного банка, в Бенине проживает 12 123 198 жителей. Это население состоит из 49,94% мужчин и 50,06% женщин. В 2014 году было подсчитано, что 54% от общей численности населения были моложе 18 лет.

В 2018 году, в Бенине общий уровень грамотности составляет 49% для населения в возрасте 15 лет и старше. Что касается мужского населения, уровень грамотности составляет 54% против 31,1% для женского населения в том же году [3].

В таблице ниже (см. таблицу 2.) представлен обзор уровня школьного образования в Бенине в 2018 году среди населения в возрасте [от 15 до 24 лет], [15 лет и старше], а также [65 лет и старше].

Таблица 2.

Уровень грамотности (%) в Бенине в 2018 году

Уровень грамотности (%)	Всего	Мужчины	Женщины
от 15 до 24 лет	60,9	69,8	51,9
15 лет и старше	42,4	54	31,1
65 лет и старше	8,2	16,3	2,3

Составлена авторами по материалу [3]

Из таблицы 2 можно отметить, что наиболее образованной в Бенине является молодежь с уровнем грамотности населения в возрасте от 15 до 24 лет на уровне 60,9%. Следует также отметить, что между мужчинами и женщинами нет равенства уровней грамотности. Таким образом, уровень грамотности среди мужского населения в возрасте от 15 до 24 лет выше, чем среди женского населения в возрасте от 15 до 24 лет, на 17,9% в 2018 году. Тот факт объясняется, с одной стороны, тем, что, к сожалению, по определенным причинам среди немногочисленных девочек, посещающих школу, они бросают школу раньше, чем мальчики, 19% отсева среди девочек против всего 12,44% среди мальчиков, наконец, только 51,34% заканчивают начальную школу среди девочек против 56,82% среди мальчиков [5, с. 9].

Общий уровень зачисления на высшее образования Бенина в 2018 г. составил 12,5%. Это представляет собой небольшой рост по сравнению с 2017 г. (12,3%). Однако отмечается, что уровень зачисления мужчин намного выше, чем среди женщин на уровне высшего образования [3].

В таблице ниже (см. таблицу 3 и рисунок 3) представлен уровень зачисления на высшее образования Бенина в период с 2011г по 2018г.

Таблица 3.

Уровень зачисления (%) на высшее образования Бенина в период с 2011г по 2018г.

Общий уровень зачисления (%)	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Всего	12,9	14	16	16	13,6	12,9	12,3	12,5
Женский	5,5	7,1	8,8	8,5	7,7	7,6	7,5	7,9
Мужской	20,2	20,7	23,1	23,3	19,3	18,2	17	17

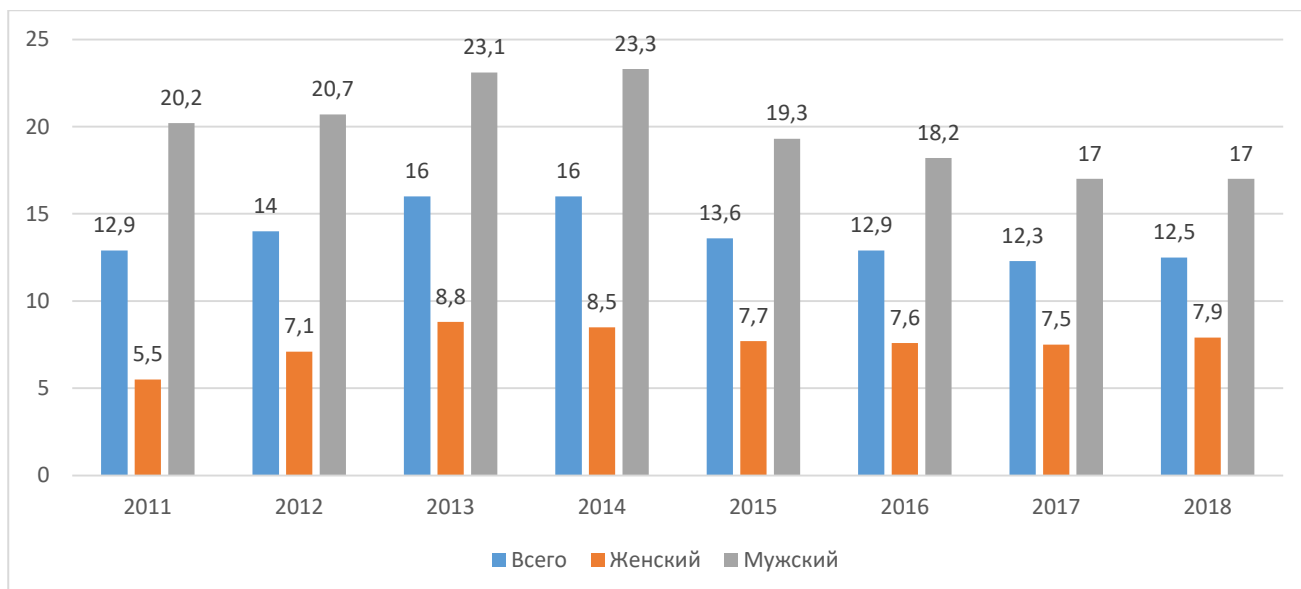


Рисунок 3 – Уровень зачисления (%) на высшее образования Бенина в период с 2011г по 2018г.

Составлен авторами по материалу [3]

Таблица 3 и рисунок 3 показывают, что уровень зачисления на высшее образования мужчин почти в два раза выше, чем у женщин за период с 2011 по 2018 год. Однако за тот же период наблюдается увеличение числа женщин, зачисляемых в университеты. Таким образом, с 5,5% в 2011 году коэффициент зачисления женщин вырос до 7,9% в 2018 году. В отличие от женщин, в период с 2011 по 2018 год наблюдается снижение уровня зачисления (%) на высшее образования мужчин. Составляя 20,2% в 2011 году, уровень снизился до 17% в 2018 году [3].

Помимо проблемы справедливости, с которой сталкивается образование в Республике Бенин, существуют и другие проблемы, такие как:

- Ухудшение продолжительности школьной жизни в основном за счет увеличения второгодничества и отсева;
- Также наблюдаются недостатки в отношении уровня подготовки учителей начальных и средних школ, а также неравномерное их распределение (дисбалансы между регионами);
- образовательное предложение остается несоответствующим рыночному спросу;
- слабая синергия между министерствами образования и другими министерствами.

Структурирование сектора образования в Бенине развивалось в соответствии с политическими изменениями, которые не позволили сохранить стабильность в организации национального образования. Ввиду всех проблем, с которыми сталкивается сектор образования в Республике Бенин, необходимо найти решения, чтобы способствовать развитию этого сектора. Таким образом, в этом смысле необходимо разработать политику, чтобы:

- удовлетворить растущий количественный и качественный образовательный спрос для населения после базового образования;

- исправить выявленные недостатки с точки зрения качества образовательного предложения и внешней эффективности;
- уменьшить неравенство, наблюдаемое в доступе к образованию;
- разработать предложение профессионального обучения, адаптированное к потребностям экономического развития, в партнерстве с частным сектором;
- улучшить качество преподавания/обучения;
- разработать более эффективное, действенное и инклюзивное управление;
- обуздать постоянный отсев из школы и улучшить низкий уровень грамотности среди взрослых;
- обеспечить лучшее управление финансированием;

Подводя итог, можно отметить, что на своем пути к социально-экономическому развитию Бенин решил уделить первостепенное внимание укреплению человеческого капитала, поставив образование в центр своих приоритетов.

Государственные расходы на образование в Республике Бенин были самыми высокими в 2011 году и составили 4,39% ВВП, а самые низкие расходы на образование были сделаны в 2016 году (2,89% ВВП). В 2019 году наблюдается небольшое увеличение на 0,03% (2,96% от ВВП) по сравнению с 2018 годом (2,93% от ВВП).

В 2018 году, в Бенине общий уровень грамотности составляет 49% для населения в возрасте 15 лет и старше. Что касается мужского населения, уровень грамотности составляет 54% против 31,1% для женского населения в том же году. Эти цифры далеки от, например, России.

В Российской Федерации уровень грамотности составляет 99% всего населения. Это показывает, какой долгий путь предстоит пройти Бенину. Но мы сохраняем оптимизм и убеждены, что Бенин добьется успеха, потому что перспективы на будущее хорошие. Для решения проблем мобилизуется все больше и больше ресурсов, и разрабатывается более эффективная административная политика.

Список литературы:

1. Социально-культурная сфера в новой экономике: от развития образования до арт-рынка. Коллективная монография / Под ред. Н.М. Старобинской. – СПб: КультИнформПресс, 2019. – 164 с.
2. Koltsova A., Starobinskaya N. Sustainable Economic Development - Regional Imbalances // Proceedings of the Second Conference on Sustainable Development: Industrial Future of Territories (IFT 2021). Сер. "Advances in Economics, Business and Management Research" Ed. by Yakov Silin. – Dordrecht: Atlantis Press, 2021. – Pp. 157-162.
3. Статистический институт ЮНЕСКО. Образование и грамотность: Бенин – [Электронный ресурс]. URL: <http://uis.unesco.org/fr/country/bj> (дата обращения: 28.03.2022).
4. Всемирный банк. Государственные расходы на образование (% ВВП) – Бенин. [Электронный ресурс]. URL: <https://donnees.banquemondiale.org/indicateur/SE.XPD.TOTL.GD.ZS?locations=BJ&view=chart> (дата обращения: 28.03.2022).
5. Social Watch Benin, RIFONGA Benin. Note budgétaire sensible genre sur les Enseignements Maternel et Primaire année 2021. – 2021. – pp. 8-9. [Электронный ресурс]. URL:

https://socialwatch.bj/wp-content/uploads/2021/06/BB-MEMP-2021_VF-1.pdf (дата обращения: 28.03.2022).

6. Генеральное управление бюджета Республики Бенин. Прогнозы доходов казны на 2022 год.– (Серия: Бакалавр. Академический курс). – 390 с. [Электронный ресурс]. URL: https://budgetbenin.bj/publications/?sub_menu_id=5&mymainlink_id=8 (дата обращения: 28.03.2022).
7. ООН. Цель №4 в области устойчивого развития. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/education/> (дата обращения: 01.04.2022)
8. Dramane Oulaï, Serge Péano. La dépense d'éducation au Bénin1993-1996. UNESCO- Institut international de planification de l'éducation. Décembre 2000. [Электронный ресурс]. URL:<https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000122466/PDF/122466fre.pdf.multi> (Дата обращения: 30.03.2022)

***М.В Зинченко** (магистрант 1 курса,
Института экономики и управления РГПУ им. А.И. Герцена,
Россия, Санкт-Петербург)*

*Научный руководитель: Пертая М.В., к.э.н, доцент, доцент кафедры
экономической теории и экономического образования РГПУ им. А.И.Герцена*

***К.А. Швецова** (магистрант 1 курса,
Института экономики и управления РГПУ им. А.И. Герцена,
Россия, Санкт-Петербург)*

*Научный руководитель: Вахитова Л.Р, к.э.н., доцент, зав.кафедрой
экономической теории и экономического образования РГПУ им. А.И. Герцена*

ПРОБЛЕМЫ ДОСТУПНОСТИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ COVID-19

Аннотация: в статье рассматриваются проблемы доступности высшего образования в России, возникшие в 2020-2021г в результате ограничений, связанных с пандемией COVID-19. Приведено статистическое обоснование сформулированных выводов относительно влияния пандемии на доступность образования; а также научные работы российских ученых по теме.

Ключевые слова: доступность образования, пандемия, COVID-19

Право на получение образования – одно из прав человека, зафиксированное в законодательстве большинства стран всего мира. Обеспечить гражданам доступное и качественное образование – цель государства, исполнение которой требует комплексного подхода. Проблемы доступности высшего образования исследуется российским научным сообществом с 90-х годов. В течение 20-ти лет государство совместно с образовательными организациями успешно борются с проблемами доступности образования: ведь обеспечение граждан равными возможностями для получения качественного и полного образования напрямую влияет на будущее нашей страны. Однако, структура этих проблем меняется с течением времени, доступность образования зависит от многих факторов, таких как: политика

государства в области образования, экономическое положение государства и граждан, демографическая ситуация в стране и другие [3].

Более двух лет весь мир борется с пандемией COVID-19, оказавшей влияние на все сферы жизни людей и мировую экономику. Мы перешли в условия новой нормальности, адаптировались к изменениям нашего быта и ограничениям, однако некоторые отрасли изменились настолько, что для нормального и стабильного функционирования необходимо их реформирование. Образование стало одной из таких сфер, ибо образовательный процесс полностью поменялся в связи с ограничениями и эпидемиологической обстановкой [6]. Все это отразилось и на доступности высшего образования, меняя его проблематику и задачи, от решения которых зависит будущее студентов России. Для того, чтобы рассмотреть и сформулировать проблемы доступности образования, необходимо разработать понятийный аппарат по теме, а также рассмотреть детально факторы и аспекты доступности высшего образования в России.

Можно выделить четыре основных подхода к определению понятия доступности высшего образования, которые использовали исследователи, изучая эту проблему: подход равных возможностей, компиляционный, структурный и вероятностный [2].

Первый подход определяет доступность как обеспечение всем гражданам равных возможностей получения высшего образования независимо от различных личных показателей и характеристик социального, культурного, территориального, этнического и гендерного статуса. Сторонниками этого подхода выступают А.С. Ключев, Т.П. Евсеенко, В.И. Шкатулла, В.В. Фурсова, Ха Ванг Хоанг.

Компиляционный подход трактует доступность высшего образования как совокупность личных способностей и возможностей абитуриента, обеспечивающих им поступление и обучение по различным программам и направлениям вуза и экономических, академических и организационных факторов. В.И. Сухочев и М.С. Рахманинова выступают авторами этого подхода.

Е.А. Аникина, Е.В. Лазарчук и В.И. Чечина придерживаются структурного подхода. Доступность высшего образования – это доступность его основных структурных элементов, то есть высших учебных заведений, предоставляющих высококачественные услуги, независимо от их организационно-правовых форм, типов и видов, уровней и направлений образовательных программ для всего населения, независимо от социально-экономических факторов, а также доступность вступительных экзаменов, образовательных программ и образовательных стандартов с интеллектуальных позиций для всего населения.

Я. М. Рощина и С.А. Беляков, сторонники вероятностного подхода, видят доступность образования как шанс для каждого абитуриента поступить в вуз и получить высшее образование на бюджетной основе или по договору оказания платных образовательных услуг.

Подход обеспечения равных возможностей является наиболее распространенным для трактовки понятия доступности образования в нашей стране. Однако, важно рассматривать доступность образования не только со стороны студента и абитуриента, но и со стороны государства и вуза, которые предоставляют ему эту услугу, совершенствуя ее качество и доступность [5]. Таким образом, объединяя все четыре подхода и рассматривая доступность образования с двух сторон – спроса и предложения – можно сформулировать понятие доступности образования так: доступность высшего образования – обеспечение каждому равных возможностей и условий для получения качественного и полного образования по определенной специальности и направлению, вне зависимости от внешних факторов и личных особенностей абитуриента.

Доступность образования довольно многоаспектное явление, однако каждый фактор по отдельности играет серьезную роль при формировании общей картины.

Сегодня, выделяют следующие виды доступности образования (таблица 1):

Таблица 1.

Классификация видов доступности образования [1]

	Экономическая доступность	Территориальная доступность	Социальная доступность	Интеллектуальная и физическая доступность	Академическая доступность
Факторы доступности	доходы семьи, экономическое благосостояние семьи, размер сбережений	регион проживания	национальность, пол, религия, ценности, нормы, культурные различия, состав семьи	физическое, умственное, психическое состояние (здоровье)	тип образовательного учреждения, качество образования на предшествующих ступенях обучения, объем и качество полученных дополнительных образовательных услуг
	платность (стоимость) образования, расходы на высшее образование	размер населенного пункта	образование, род деятельности, квалификация родителей и других членов семьи	качества, полученные по наследству	информированность о возможностях обучения по различным специальностям в различных вузах
	зависимость между величиной расходов на образование и среднедушевыми доходами семьи	уровень урбанизации	связи родителей, родственников и знакомых	собственный человеческий капитал потенциального студента (уровень интеллектуальных и физических способностей)	собственный: наличие льгот, преимуществ при поступлении в вуз
	доля поддержки в затратах на образование	количество вузов в регионе	социальный статус и уровень адаптированности к жизни	полученные знания	полученные знания форма обучения (дневное, заочное, вечернее) в вузе

Пандемия внесла свои коррективы и, например, территориальный фактор стал менее значимым с точки зрения проблем доступности образования, ведь все вузы частично перешли на дистанционный формат и продолжают его использовать, давая возможность студентам из отдаленных городов и поселений участвовать в образовательном процессе при условии наличия быстрого и качественного интернет-соединения, а также технического оснащения. Тем временем, экономическая доступность понизилась в связи с сокращением рабочих мест, снижением доходов россиян, а также на фоне общего напряжения и падения экономического рынка России.

В данной статье мы рассмотрим более подробно экономическую доступность образования, а именно рассмотрим следующие факторы: среднедушевые доходы семей, платность (стоимость образования), а также расходы на образование.

С начала пандемии COVID-19, несмотря на рост среднедушевых доходов населения (2019 год – 35338 руб., 2020 год – 35740 руб., 2021 год – 40402 руб.), реальные располагаемые денежные доходы российских семей сократились на 3% по сравнению с 2019 годом (но выросли в 2021 г. на 8,5% по сравнению с 2020 г.) [4].

Структура доходов семей также изменилась: уменьшилась доля доходов от предпринимательства (в 2019 г. она составляла 6%, а в 2020-м – 5,2%) и частной собственности (6,0% в 2019 году, 5,2% в 2020-м и 5,9% в 2021 году), зато увеличилась зарплатная и доля социальных выплат (41,5 и 23,1% в 2021 г., 39,7 и 20,8% соответственно в 2020 г. против 40,6 и 18,9% в 2019-м), так как социальная поддержка граждан стала приоритетным направлением для государства во время пандемии [4].

Снижение уровня доход семей связано ростом безработицы (+1,3 п.п. или +960 тыс. безработных в декабре 2020 года) и бедности (+1,2 млн. человек с доходами ниже прожиточного минимума в 3 кв. 2020 года) [7].

Несмотря на то, что в 2020 году в связи с пандемией коронавируса повышение стоимости обучения в большинстве не производилось (рисунок 1) [9], расходы семей на образование в период пандемии увеличились.



Рисунок 1. – Средняя стоимость обучения в вузах СПб

Так, согласно проведенным опросам Tinkoff data среди российских семей, в котором приняли участие более 7000 респондентов, большая часть ответила, что с начала пандемии и режима самоизоляции в 2020 году по сравнению с 2019-м, расходы на образование в целом, увеличились на 80% (рисунок 2). А на высшее образование на 30%. Это может быть связано с тем, что, потеряв работу или попав под сокращение, многие люди решили переквалифицироваться и освоить новую профессию либо пойти на курсы повышения квалификации, чтобы повысить свою ценность на рынке труда.



Рисунок 2. – Расходы семей в 2020 году [10]

Согласно исследованию, проведенному Сбербанком и Райффайзенбанком, проведенного среди своих клиентов, в 2020 м году в общем объеме расходов на образование, значительно увеличилась доля онлайн-образования, а доля высшего образования сократилась (рисунок 2). Онлайн-образование позволило людям в короткие сроки пройти обучение и найти работу в новом для них направлении. Однако, лишь немногие онлайн-площадки выдают своим выпускникам сертификаты или дипломы о прохождении курса государственного образца, что может ставить под вопрос качество образовательных услуг, которые они предоставляют. Но есть и позитивные аспекты онлайн-образования, ведь самые продвинутые и технически оснащенные вузы перевели некоторые программы в дистанционный режим и абитуриенты смогли получить качественное фундаментальное образование, используя дистанционные технологии, не тратя время на дорогу и не рискуя своим здоровьем [8].

Для того чтобы отследить динамику расходов граждан на разные виды образования в 2020-м году, обратимся к диаграмме (рисунок 3). Результаты показывают, что интерес граждан к онлайн-курсам постепенно возрастал с начала года и достиг своего максимума весной, когда во многих городах России были введены строгие ограничения и локдауны, ограничивающие работу многих организаций в сфере услуг. К сентябрю показатели постепенно вернулись практически к тем же значениям, что и в начале года.

Доли расходов на разные виды образования в 2020 году, %

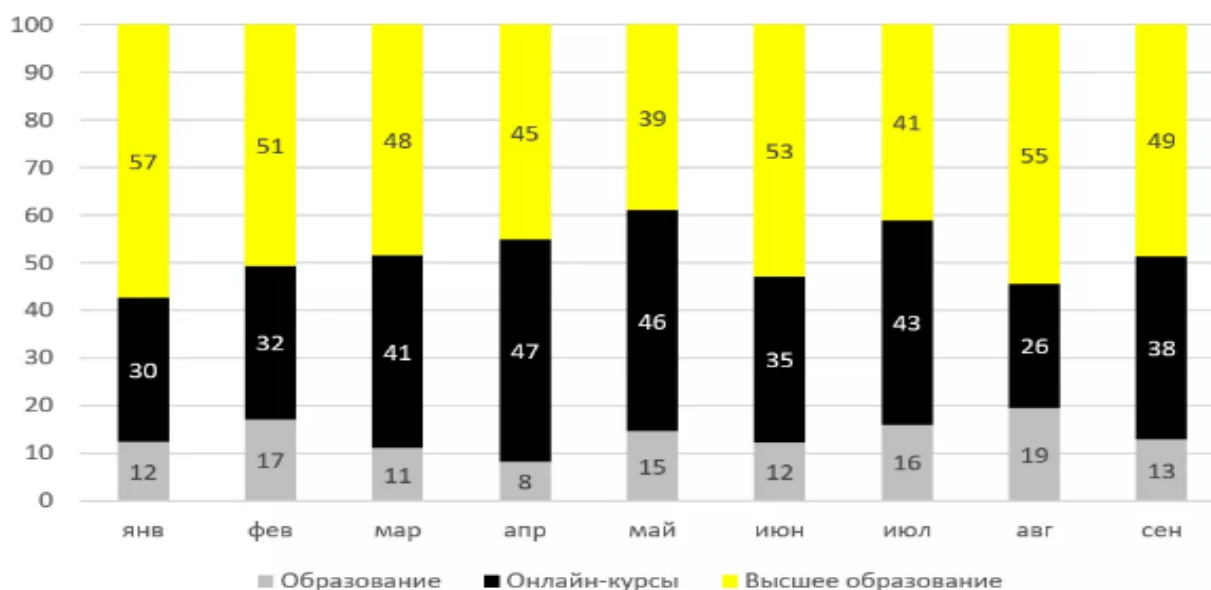


Рисунок 3. – Доли расходов на разные виды образования в 2020 году

Дороже всего гражданам по-прежнему обходится высшее образование – максимальная сумма, потраченная на получение высшего образования в 2020 году, составила более 8 миллионов рублей. В 2019 году самая дорогая покупка в этой категории обошлась в 6,5 миллиона рублей. Онлайн курсы и курсы повышения квалификации имеют более сжатую ускоренную программу и соответственно стоят дешевле, чем полное и качественное фундаментальное высшее образование в вузе [10].

Таким образом, изучив различные подходы к доступности образования, а также актуальную статистику последних лет, во время которых пандемия привнесла серьезные трансформации в систему высшего образования, можно сказать, что экономические проблемы доступности образования вышли на первый план, в связи с падением доходов и повышением расходов на образование. Однако, территориальная, социальная, интеллектуальная и физическая, а также академическая доступность образования также актуальны в условиях пандемии Covid-19.

Список литературы:

1. Аникина, Е. А. Доступность высшего образования как социально-экономическая категория / Е. А. Аникина, Е. В. Лазарчук, В. И. Чечина // *Фундаментальные исследования*. – 2014. – № 12-2. – С. 355-358.
2. Блинова, Т. Н. Доступность услуг высшего образования: понятие и методики оценки / Т. Н. Блинова, А. В. Федотов // *Управленческое консультирование*. – 2018. – № 12(120). – С. 128-141. DOI 10.22394/1726-1139-2018-12-128-141.
3. Калачев А. В. Проблема доступности образования в современной России // *Известия Волгоградского государственного педагогического университета*. – 2021. – № 5. – С. 17-21.

4. Мониторинг социально-экономического положения и социального самочувствия населения: три квартала 2021 года / под ред. Л.Н. Овчаровой. – М.: НИУ ВШЭ, 2021. – 36 с
5. Социально-культурная сфера в новой экономике: от развития образования до арт-рынка. Коллективная монография / Под ред. Н.М. Старобинской. – СПб: КультИнформПресс, 2019. – 164 с.
6. Роль дополнительного образования в развитии современного арт-рынка / Н.А.Пашкус, В.Ю.Пашкус, Г.Е.Алпатов, А.Б.Асадулаев // Проблемы современной экономики. – 2020. – № 3. – С. 214-217.
7. Федеральная служба государственной статистики РФ – [Электронный ресурс]. – <https://rosstat.gov.ru/>
8. Исследование изменения структуры расходов россиян в пандемию // Tinkoff data. – [Электронный ресурс] – <https://index.tinkoff.ru/?start=08.2021&end=12.2021>
9. Средняя стоимость обучения в вузах России 2019-2020.// Электронный журнал 4ЕГЭ. – [Электронный документ] – <https://4ege.ru/novosti-vuzov/60180-srednjaja-stoimost-obuchenija-v-vuzah-rossii-2020.html>
10. Расходы на образование в 2020 году выросли на треть // Журнал банка Райффайзен. – [Электронный ресурс] – <https://www.raiffeisen.ru/>

*Е.С. Сязина (магистрант 1 курса Институт экономики и управления
РГПУ им. А.И. Герцена, Россия, Санкт-Петербург)
Научный руководитель: Н.А. Пашкус, д.э.н., профессор каф. отраслевой
экономики и финансов РГПУ им. А.И. Герцена)*

ВЛИЯНИЕ COVID-19 НА ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ

Аннотация: В данной статье рассматривается влияние COVID-19 на функционирование системы высшего образования в России. Выявляются наметившиеся тренды и обострившиеся проблемы, способные в долгосрочной перспективе спровоцировать серьезные кризисные явления в системе.

Ключевые слова: Пандемия COVID-19, система высшего образования, информационно-коммуникационные технологии в образовании (ИКТ), цифровизация.

Пандемия COVID-19 оказала беспрецедентное влияние на высшее образование во всем мире практически по всем аспектам его функционирования. COVID-19 в целом нанес серьезный удар по экономике. Для высшего же образования влияние пандемии неоднозначно. С одной стороны, пандемия способствовала вынужденной цифровизации высшего образования, новым возможностям роста человеческого капитала и ускорению процессов внедрения в образовательную деятельность современных информационных технологий. [2] С другой стороны, обострила существующие системные проблемы и выявила новые.

Пандемия COVID-19 нарушила работу системы образования [4], как и большинство других аспектов жизни людей [6]. Особенно тяжело пришлось учащимся младших курсов и абитуриентам, которые оказались меньше адаптированы к условиям работы в новых условиях, в частности, из-за

отсутствия навыков самостоятельной работы и высокой потребности в общении со сверстниками. Поступление в вуз и адаптация к требованиям системы высшего образования и сами по себе представляют довольно травмирующее психику явление, а в условиях «разрушения» привычного мира и недостатка непосредственного общения, провоцируют депрессии и апатию [7].

Довольно сложно переход на дистанционные формы обучения дался и многим преподавателям, особенно людям старшего возраста, которым сложнее было привыкать к новым условиям работы. Для людей старшего возраста, которые к тому же ощущали себя чрезвычайно подверженными риску заболевания, и испытывали стресс от негативных ожиданий, скорость происходящих изменений была слишком высокой. Хотя и более молодые их коллеги испытывали трудности, связанные с необоснованным ростом нагрузки и необходимостью лавировать между противоречивыми требованиями руководства, техническими проблемами и недовольством учащихся. Последние, будучи вырванными из привычного ритма жизни и сталкивающиеся с необходимостью освоения новых методов взаимодействия с преподавателями, испытывающие проблемы информирования о новых регламентах, сроках и способах предоставления отчетности, а зачастую недовольные качеством преподавания, начинали жаловаться руководству вузов или даже вышестоящим органам управления образования, что только усугубляли обострившиеся проблемы [1].

Пандемия выявила серьезные недостатки работы в системах образования и показала, что они плохо адаптированы к работе в онлайн среде. Одной из серьезных проблем стала неспособность руководства вузов осуществлять эффективное управление процессами и нежелание принимать на себя ответственность за потенциально опасные решения. В результате, в ситуациях, требующих немедленного реагирования и своевременного принятия необходимых постановлений и внутренних регламентов работы, руководство вузов чаще всего оставалось безучастно, а впоследствии принимаемые решения были недостаточно ясными и противоречили друг другу. В условиях подобного руководства недовольство и учащихся и сотрудников вузов только росло.

Сейчас, когда начинается возврат к привычным условиям работы вузов, необходимо признать, что полученный опыт все-таки был весьма полезен и возвращаться к прежнему режиму жизни, забыв его как страшный сон, было бы не разумно. Нужно черпать хорошие идеи из полученного опыта и извлекать уроки из резвившегося кризиса. Тем более, что новые формы обучения, после первичной адаптации к ним, позволили и наладить более тесный контакт с учащимися, заинтересовать недостаточно ретивых студентов новыми способами подачи информации, организовать удобные формы обучения для студентов, по различным причинам неспособных присутствовать на занятиях в аудитории [3]. Дистанционные формы обучения позволили сократить временные затраты студентов и преподавателей на дорогу в вуз, и включить в образовательный процесс студентов, вынужденных работать в процессе обучения.

Пандемия COVID-19 затронула системы образования всего мира. Все страны пришли к общему заключению о переходе учебных заведений на дистанционные формы обучения во время пандемии. И, если для некоторых стран, это была привычная практика, так как дистанционные формы обучения давно были включены в образовательные процессы, для России в основном это была новая практика. Высшее профессиональное образование стало развивать свои дистанционные образовательные платформы и совершенствовать информационно-коммуникационные технологии (ИКТ), стремясь создать устойчивую систему дистанционного обучения. До COVID-19 только 36% учреждений высшего образования в России предоставляли дистанционное обучение, поэтому большинству учебных заведений пришлось прибегнуть к использованию онлайн-платформ в экстренном режиме, чтобы продолжить обучение.

В период дистанционного обучения университеты использовали множество приложений, пакетов и социальных сетей, чтобы организовать взаимодействие с учащимися. Наиболее популярными среди них были в основном Zoom, Skype, Moodle, MSTEams. Для загрузки и предоставления доступа к видеоматериалам широко применялся YOUTUBE, а для организации прямой связи с учащимися в основном социальные сети и мессенджеры, такие как VK и WhatsApp. При этом следует обратить внимание, что, применяя официальные средства связи, такие как Moodle и быстро ставший таковым Zoom, поддержка связи с учащимися и быстрое взаимодействие осуществлялось в основном через каналы социальных сетей. Социальные сети пользуются популярностью у студентов и выступают дублирующим ресурсом, что обеспечивается их удобством в применении, а также тем, что они являются бесплатными. В социальных сетях удобно создавать беседы и группы, обмениваться файлами с материалами лекций, презентациями и отправлять задания. Приоритет в использовании социальных сетей в обучении определялся также тем, что в Moodle поддерживаются не все форматы файлов, есть ограничение на размер прикрепляемых документов и сам процесс загрузки требует более длительного времени.

Удобство дистанционных форм обучения показало себя при использовании в процессе обучения программных продуктов и предоставлении возможности разделенного доступа к редактируемым файлам с заданиями, что позволяло нагляднее демонстрировать алгоритмы расчетов и методы аналитики. Удобным для студентов и преподавателей стала и возможность своевременно подключить необходимые информационные ресурсы и продемонстрировать, например, видеофайлы на YouTube или иных ресурсах, которые выступали демонстрационным материалом.

В тоже время, при наличии явных плюсов и преимуществ, онлайн обучение требует высокого уровня самодисциплины и мотивации со стороны студента. Сам по себе режим жизни в условиях дистанционного обучения в значительной степени расхолаживает учащихся. Многие в ходе занятий не склонны включать камеры или не имеют такой технической возможности. В результате реализовывалась форма аудио-онлайн-обучения, которая вызывала

трудности у преподавателей, теряющих контакт с аудиторией и неспособных понять, как именно воспринимается излагаемый ими материал. Такая форма обучения стала тяжелым испытанием для обеих сторон процесса обучения, так как не позволяет осуществлять эмоциональное взаимодействие [9].

Применяемые инструменты дистанционного обучения, такие, например, как Zoom и Skype имеют много плюсов, но и демонстрируют проблемы в использовании. Наиболее продвинутой среди них Zoom, хотя бы потому, что является самым новым инструментом, только временно предоставлял полностью бесплатную версию, а по прошествии периода привыкания, оставил ее в сильно урезанном формате. Да и применения других платных инструментов накладывает дополнительное бремя и на учащихся и на преподавателей, не говоря уже, об используемой технике и иных устройств. Для многих студентов и преподавателей расходы на подключение к Интернет, технику и применение программных продуктов стали неоправданно высокими. Все это усугублялось также тем, что доходы большинства россиян в этот период скорее падали, чем росли, а уровень цен практически на все продукты и услуги существенно возрос.

Необходимо констатировать, что в обеих формах обучения есть свои плюсы и свои минусы [5]. Не все преподаватели, да иногда и студенты, в достаточной степени умеют и хотят пользоваться электронными средствами дистанционного обучения. Некоторые же вообще воспринимают дистанционную форму обучения как способ оплачиваемого ничегонеделания. Некоторые преподаватели старшего возраста предпочитают использование дистанционной формы обучения, но пользоваться электронными средствами не умеют, что провоцирует недовольство учащихся и их иногда справедливое возмущение. Необходимо изменить не только отношение к дистанционному образованию, но и повысить квалификацию сотрудников и студентов в отношении использования информационных средств обучения. Исследования показывают, что 86% преподавателей обладали знаниями и опытом в области онлайн обучения, но преподаватели старшего возраста зачастую не обладали необходимыми навыками или не располагали собственными методиками и ноу-хау для онлайн обучения. Возрастные преподаватели чаще проявляли недостаток интереса и мотивации в освоении информационных технологий обучения, а иногда и открыто или скрыто сопротивлялись изменениям.

Фокус групповые исследования среди студентов выявили случаи поверхностного охвата материала преподавателями, монотонное зачитывание лекционного материала, неумение и нежелание объяснить материал так, чтобы он был понят аудиторией. Исследования в фокус-группах показали, что учащиеся хотели бы, чтобы преподаватели прошли дополнительную подготовку по формированию компетенций дистанционного обучения. Эта рекомендация поддерживается и самими вузами. Более 60% учебных заведений высшего образования подчеркивают необходимость поддержки покупки оборудования и подготовки преподавателей для онлайн работы в системе высшего образования.

Отношение к смешанному обучению постепенно меняется, преподаватели начинают понимать преимущества экономии времени и снижения транспортных расходов. Хотя руководство вузов часто негативно относится к продлению дольше необходимого смешанного обучения. Проблема состоит в том, что и административная система вузов сама не умеет работать в условиях смешанного обучения и допускает серьезные просчеты, которые маскирует негативной реакцией на затянувшуюся дистанционную работу преподавателей.

Преподаватели подчеркивают, что смешанное обучение должно обеспечивать баланс между онлайн-обучением, очным обучением в аудитории и практическим обучением в зависимости от характера предмета. В то же время на сегодняшний день этот баланс не только не соблюдается, но и все формы обучения постоянно входят в конфликт друг с другом. Существенные проблемы в расписании, вызванные применением смешанных форм обучения, приводят к высокому уровню неудобства со стороны учащихся и преподавателей. При этом административный корпус откровенно демонстрирует неспособность управлять этими процессами эффективно.

В заключении можно сформулировать ряд выводов из проводимого исследования:

1. Учреждения ВО приложили усилия, чтобы инициировать или расширить применяемые онлайн формы обучения во время пандемии, но столкнулись с множеством проблем, наиболее жесткими из которых видятся проблемы неадекватного руководства, недостаточной квалификации сотрудников и самих учащихся, технические проблемы и проблемы обеспечения оборудованием и программными продуктами.

2. Возникли серьезные проблемы осуществления практического обучения в онлайн форме по целому ряду направлений и дисциплин, что усугубилось также неумением и нежеланием учащихся самостоятельно работать, а также ростом числа случаев уклонения от выполнения своих обязанностей со стороны и учащихся и преподавателей.

3. Применяемые онлайн-платформы дистанционного обучения далеки от идеала и не могут обеспечить удобный способ взаимодействия студентов и преподавателей, не могут поддержать необходимую скорость, форму и качество предоставления информации.

Выявленные проблемы онлайн обучения во время пандемии оказали негативное влияние на качество обучения и вызвали серьезные нарекания и со стороны обучающихся, и со стороны системы образования, и со стороны органов управления образованием, и со стороны общества в целом. В тоже время, полученный в ходе дистанционного образования полезный опыт и наработанные компетенции не должны быть забыты. Однако, реализация качественного смешанного обучения, нивелирующего недостатки чисто дистанционной формы обучения и использующей ее возможности, требует пересмотра структуры системы управления вузом, применения новых управленческих механизмов и построения новых регламентов

взаимоотношений, к чему пока вузы главным образом совершенно не готовы. Следовательно, необходимо осуществлять шаги в данном направлении.

Список литературы:

1. Алпатов Г.Е., Пашкус Н.А., Старобинская Н.М. Причины реформирования и закономерности развития российского образования // Проблемы современной экономики. 2020. № 4 (76). С. 174-177.
2. Ермаков Ю.В., Пашкус В.Ю. Человеческий капитал и ключевые компетенции ВУЗа (на примере Государственной Полярной Академии) // Проблемы современной экономики. 2008. № 1. С. 353-355.
3. Социально-культурная сфера в новой экономике: от развития образования до арт-рынка. Коллективная монография / Под ред. Н.М. Старобинской. – СПб: КультИнформПресс, 2019. – 164 с.
4. OECD Indicators, OECD Publishing, Paris. – [Электронный документ] <https://dx.doi.org/10.1787/69096873-en>
5. Tackling coronavirus (COVID-19). Contributing to a global effort / OECD. – [Электронный документ] – <http://www.oecd.org/coronavirus/en/>
6. Российская экономическая школа. «Экономическая политика во времена COVID-19». 2020 – [Электронный ресурс] – <https://news.nes.ru/news/resh-predstavlyaet-sbornik-statej-%C2%ABekonomicheskaya-politika-vo-vremena-COVID-19%C2%BB/>
7. Влияние пандемии COVID-19 на сектор высшего образования и магистратуру: аналитический материал международный, национальный и институциональный ответ – [Электронный документ] – <https://ntf.ru/sites/default/files/Vliyanie%20pandemii%20COVID-19%20na%20sektor%20vysshego%20obrazovaniya%20i%20magistraturu.pdf>
8. COVID-19 и Высшее образование: отучиться от прежних навыков ради создания системы образования на будущее – [Электронный ресурс] – <https://www.un.org/ru/120159>
9. Трудности на дистанции – [Электронный ресурс] – <https://www.kommersant.ru/doc/4307297>

И.Б. Трофимова

*(Аспирант 4 курса, Институт экономики и управления,
РГПУ им. А.И.Герцена, Санкт-Петербург, Россия)*

*Научный руководитель: В.П.Кузнецова, д.э.н., профессор,
Институт экономики и управления, РГПУ им. А.И.Герцена*

М.В. Зинченко

*(Магистрант 1 курса, Институт экономики и управления,
РГПУ им. А.И.Герцена, Санкт-Петербург, Россия)*

*Научный руководитель: М.В. Пертая, к.э.н., доцент, доцент кафедры
экономической теории и экономического образования РГПУ им. А.И. Герцена*

ДОСТУПНОСТЬ ИНКЛЮЗИВНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЯХ

Аннотация. Проблема доступности инклюзивного образования в последние годы становится все более актуальной в условиях процессов информатизации и цифровизации. Это неизбежные процессы преобразований в нашем обществе. Для большей части населения эти изменения проходят достаточно безболезненно. Однако есть категории потребителей услуг, которые по возрасту, психическому, физическому и интеллектуальному состоянию не

могут быть включены в эти процессы на общих основаниях. В статье проблемы доступности инклюзивного образования для детей и молодежи с особыми возможностями здоровья.

Ключевые слова: Доступность образования, инклюзивное образование, факторы доступности образования.

Толчком к развитию системы инклюзивного образования в России послужила ратификация в 2021г. Конвенции ООН «О правах инвалидов» (принята резолюцией 61/106 Генеральной Ассамблеи ООН от 13 декабря 2006 г.). Страны, принявшие положения Конвенции, признали право инвалидов на образование и обязались обеспечивать доступность инклюзивного образования на всех уровнях и обучение в течение всей жизни. Также в 2012 году принят Федеральный закон «Об образовании», где закреплено «Право на образование в Российской Федерации гарантируется независимо от пола, расы, национальности, языка, происхождения, имущественного, социального и должностного положения, места жительства, отношения к религии, убеждений, принадлежности к общественным объединениям, а также других обстоятельств» и введено понятие «инклюзивное образование – обеспечение равного доступа к образованию для всех обучающихся с учетом разнообразия особых образовательных потребностей и индивидуальных возможностей» [1]. С этого момента мы находимся на пути становления и развития системы инклюзивного образования. «Под инклюзивной политикой развития человеческого капитала мы понимаем процесс создания равного доступа и включенности человека в развитие своих способностей, формирования общественной среды с учетом интересов, потребностей индивидов социальных групп, слоев на основе качественно нового отношения ко всему окружающему, в т.ч. к самому человеку» [3]. Для реализации права на образование людей с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ) в России использован ресурсно-сетевой подход, который позволяет консолидировать усилия различных систем об одном направлении. Для этого разработана система ресурсных учебно-методических центров, на их базе разрабатываются инновационные образовательные технологии, проводится методическая работа [2]. Но эти положительные тенденции сопровождаются и обострением проблем. Сегодня мы остановимся на факторах, обуславливающих проблемы в области доступности инклюзивного образования.

На практике мы пришли к той ситуации, когда система работает на количественные показатели, такие как – количество установленных пандусов, таблички с описанием аудитории для слабовидящих, закупленная техника. Критерии качественных показателей оценки доступности инклюзивного образования в нормативных документах сформулированы неоднозначно, что позволяет отчитаться установленными пандусами и формализованным повышением квалификации преподавателей. На практике же система не работает. Преподаватели в вузе, учителя в общеобразовательных школах (главный источник качества и эффективности образовательного процесса) по-прежнему не имеют достаточной квалификации, чтобы бережное включение ребенка с ОВЗ в обучение.

Согласно данным Росстата (см. на рис.1, 2), в 2021 году молодых людей с ОВЗ среди студентов вузов составляет около 0,7 % [4; 6].

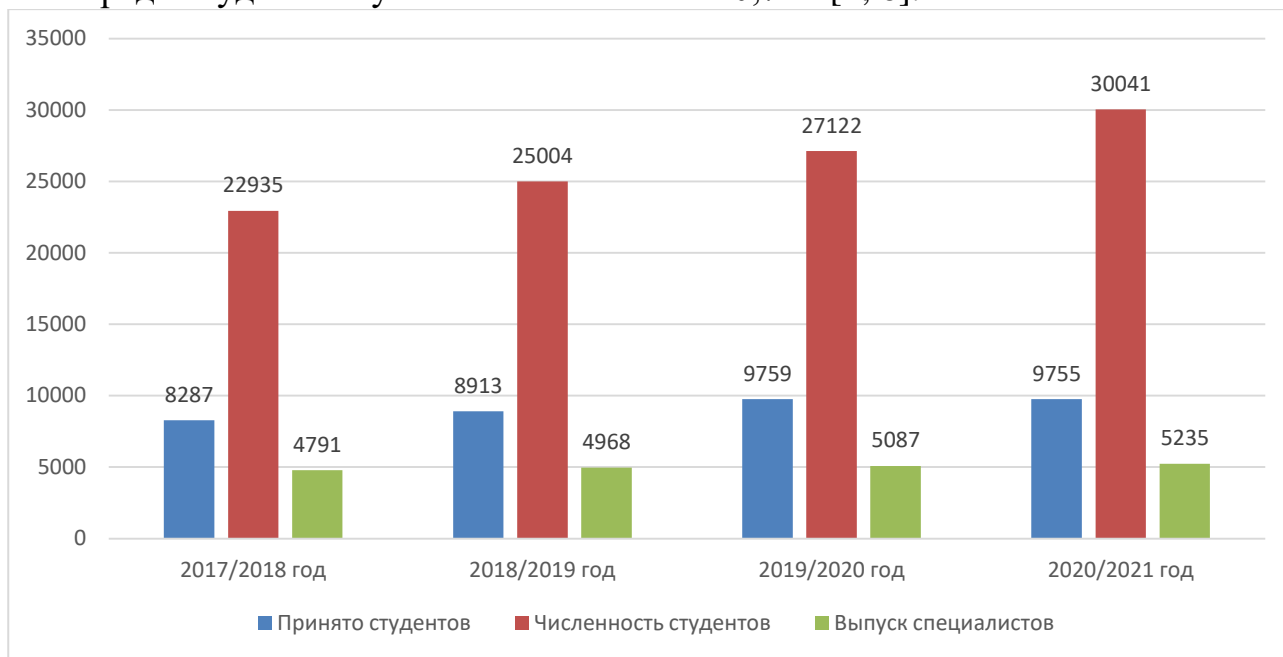


Рисунок 1 – Сведения о численности молодежи с ОВЗ в структуре среднего профессионального образования

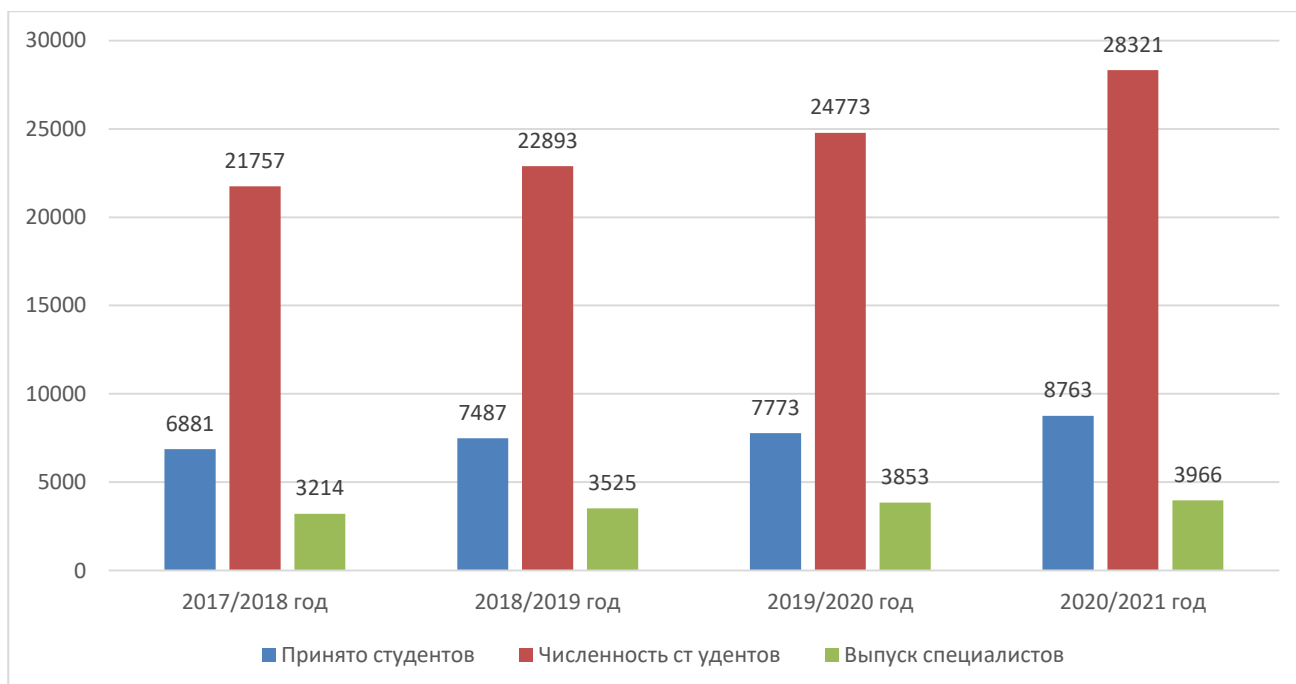


Рисунок 2 – Сведения о численности молодежи с ОВЗ в структуре высшего профессионального образования

Если мы посмотрим на количество обучающихся детей с ОВЗ и инвалидностью в структуре общего образования, то на 2021 год их количество составляет 4,9% [5]. В системе среднего профессионального образования детей с ОВЗ обучается около 1% от общего количество учащихся. Таким образом, мы получаем, что из 4,9% от общего количества школьников менее 2% дальше

получают среднее профессиональное или высшее профессиональное образование. Проанализировав цифры, представленные официальной статистикой, мы пришли к выводу, что более половины детей, обучающихся в школе, не идут получать профессию. Если посмотреть на численность студентов по разным видам ограничений здоровья, то, например, детей с аутизмом, которые получают высшее образование, то этот показатель составляет всего 0,02% от общего числа студентов с ОВЗ [7]. Это группа детей, оказывается одной из самых сложных для обеспечения образовательного процесса. Для этого невозможно ограничиться организацией пандусов или техническим обеспечением. Важно понять, почему такое количество семей, воспитывающих или опекающих молодых людей с ОВЗ, не выбирают путь получения профессионального образования различного уровня. Рассмотрим матрицу факторов, оказывающих влияние на доступность образования (см. Рис 3).

ФАКТОРЫ ДОСТУПНОСТИ	ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДОСТУПНОСТЬ	ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ (ОРГАНИЗАЦИОННАЯ) ДОСТУПНОСТЬ	СОЦИАЛЬНАЯ ДОСТУПНОСТЬ	ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ И ФИЗИЧЕСКАЯ ДОСТУПНОСТЬ	АКАДЕМИЧЕСКАЯ ДОСТУПНОСТЬ
	<ul style="list-style-type: none"> • доходы семьи; • экономическое благосостояние семьи; • размер сбережений; • платность (стоимость) образования; • расходы на высшее образование; • зависимость между величиной расходов на образование и среднедушевыми доходами семьи; • доля поддержки в расходах на образование 	<ul style="list-style-type: none"> • регион проживания; • размер населенного пункта; • уровень урбанизации; • количество вузов в регионе 	<ul style="list-style-type: none"> • национальность; • пол; • религия; • ценности; • нормы; • культурные различия; • состав семьи; • образование, род деятельности и квалификация родителей и других членов семьи; • связи родителей, родственников, друзей; • социальный статус и уровень адаптированности к жизни; 	<ul style="list-style-type: none"> • физическое, умственное и психическое состояние здоровья; • качества, полученные по наследству; • собственный человеческий капитал потенциального студента (уровень интеллектуальных и физических способностей); • полученные знания 	<ul style="list-style-type: none"> • тип образовательного учреждения; • качество образования на предшествующих ступенях образования; • объем и качество дополнительных образовательных услуг; • информированность о возможностях обучения по различным специальностям в различных вузах; • наличие льгот и преимуществ при поступлении в вуз; • полученные знания; • форма обучения;

Рисунок 3 – Факторы доступности образования

По состоянию на 1 января 2021 года, в Российской Федерации проживают 485 тыс. инвалидов в возрасте 18–30 лет. К сожалению, даже поступившие в вузы инвалиды далеко не всегда заканчивали обучение. Так, согласно официальной статистике, за последние годы получили дипломы от 37% до 75% поступивших в вузы инвалидов и лиц с ОВЗ (см. рисунок 4) [5].

Численность студентов с инвалидностью и ОВЗ, поступивших в вузы Российской Федерации, чел.	
2019 г.	2020 г.
6 865	8 423
Численность студентов с инвалидностью и ОВЗ, обучающихся в вузах Российской Федерации, чел.	
2019 г.	2020 г.
22 634	27 495
Численность студентов с инвалидностью и ОВЗ, завершивших обучение в вузах Российской Федерации, чел.	
2019 г.	2020 г.
3 618	3 920

Рисунок 4 – Данные о контингенте вузов из числа инвалидов и лиц с ОВЗ

Основными факторами, влияющими на доступность высшего образования для детей-инвалидов и лиц ОВЗ являются (см. рис. 5):

Академическая доступность	Территориальная доступность	Социальная доступность
<ul style="list-style-type: none"> Недостаточный контроль за установлением особых квот (согласно законодательству, особая квота должна устанавливаться в образовательном учреждении ежегодно, в размере не менее чем десять процентов общего объема контрольных цифр приема граждан, однако, в реальности, выше 10% данная квота не поднимается); Низкая квалификация сотрудников приемных комиссий (отсутствие либо слабая информированность об условиях поступления и обучения инвалидов). 	<ul style="list-style-type: none"> Трудности в поиске и получении необходимой информации, связанной с поступлением в образовательную организацию (минимум информации на сайтах вузов и во время обращения в приемную комиссию по телефону и лично); Трудности, вызванные транспортной доступностью по дороге в вуз, у маломобильных и слепых (система социальных такси плохо функционирует, а самостоятельная поездка на общественном транспорте без сопровождающих сложна и опасна); отсутствие в вузах специально обученных сотрудников по взаимодействию с инвалидами; неразвитость доступной среды (отсутствие указателей, волонтеров и т.п.). 	<p>Сложная социальная адаптация, которая является следствием физических ограничений, эмоциональной защитной самоизоляции и т.п.</p>

Рисунок 5. – Основные факторы, влияющие на доступность образования для детей-инвалидов и лиц с ОВЗ

Проведя анализ открытых источников статистических данных, мы пришли к выводу, что на современном этапе развития системы инклюзивного образования существуют проблемы при реализации права каждого человека с ОВЗ или инвалидностью на образование. Больше половины детей с ОВЗ или инвалидностью после окончания общеобразовательной или коррекционной школ не продолжают своё образования и не получают профессию. Они остаются на попечении своих родителей. Данная ситуация негативно сказывается: системе социальной защиты, на материальном положении семьи, опекающей молодого человека с инвалидностью, на экономической системе страны в целом. Для определения и обоснования решений для улучшения современного положения семей, воспитывающих или опекающих детей с инвалидностью необходимо исследование реальных потребностей, причин беспокойств о будущем, возможностей этих семей и молодых людей с ОВЗ. Это станет основой для продолжения исследования факторов доступности инклюзивного образования.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 29.12.2012 N 273-ФЗ (ред. от 02.07.2021) "Об образовании в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2021) – [Электронный документ] – http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140174/e185d59b595b6bf58b8716c9d5129a3dd5b7630a/
2. Алпатов Г.Е., Пашкус Н.А., Старобинская Н.М. Причины реформирования и закономерности развития российского образования // Проблемы современной экономики. – 2020. – № 4 (76). – С. 174-177.
3. Михеев В.А. Инклюзивная политика развития человеческого капитала // Власть. – 2018. – Т. 26, №1. – С. 30-36.
4. Мониторинг деятельности образовательных организаций высшего образования: общие результаты 2020 года. – [Электронный документ] – <https://www.ginfo-edu.org/images/Docs/projects/Results.pdf> Правовой консалтинг населения – [Электронный документ] – <https://nl-consalting.ru/bankrotstvo-predpriyatiya/skolko-invalidov-v-rossii-na-2019-god>
5. Федеральная служба государственной статистики – [Электронный ресурс] – <https://rosstat.gov.ru/folder/13964>
6. Больше половины детей с инвалидностью в России учатся в общеобразовательных школах // ТАСС. Информационное агентство – [Электронный документ] – <https://tass.ru/obschestvo/11826223>
7. Хаустов А.В., Шумских М.А. Динамика в развитии системы образования детей с расстройствами аутистического спектра в России: результаты Всероссийского мониторинга 2020 года // Аутизм и нарушения развития. – 2021. – Т. 19, № 1. – С. 4-11.

*А.И. Осипова (магистрант 1 курса,
Института экономики и управления РГПУ им. А.И. Герцена,
Россия, Санкт-Петербург)
Научный руководитель: О.Л. Рубцова, к.э.н., доцент,
доцент каф. экономической теории и экономического образования
РГПУ им А.И. Герцена*

ПРОБЛЕМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ РОССИИ

Аннотация: в статье поставлен вопрос о реализации предпринимательской деятельности вузов. Показана необходимость ее развития в России в современных реалиях. Значение вузов с каждым годом повышается, поэтому переход на новый уровень развития является необходимой составляющей, чтобы поддерживать конкурентоспособность и устойчивое развитие. Автором рассмотрены существующие проблемы, которые не позволяют полноценно развивать предпринимательскую составляющую деятельности высших учебных заведений. А также продемонстрированы возможные пути решения данных проблем. Каждый университет должен учитывать все условия рыночной экономики, создавая единый механизм, способствующий переходу вуза к предпринимательской организации.

Ключевые слова: проблемы предпринимательской составляющей, вуз, предпринимательская деятельность, бизнес-экосистема.

С каждым годом конкуренция на рынке образовательных услуг усиливается, но финансирование высших учебных заведений не увеличивается, а сокращается. В связи с этим вузам необходимо самостоятельно искать возможные пути получения денежных средств для поддержки жизнедеятельности, а также для развития. Однако это весьма трудная задача, поскольку вузы должны осуществлять свою деятельность согласно законодательству РФ [1]. Выходом из сложившейся ситуации является устойчивое развитие предпринимательской деятельности вуза для поддержки эффективности экономического и социального развития РФ в целом.

Целью статьи является рассмотрение существующих проблем при переходе вуза к предпринимательской деятельности, а также предложения возможных путей решения.

Одной из задач, которые стоят на данный момент перед всей системой образования, является упор на научно-исследовательскую деятельность, однако именно она требует большего объема финансирования, что государство оказать не в силах. Это заставляет задуматься о возможных вариантах получения дополнительных средств.

Предпринимательская деятельность в университетах представляет собой инновационную деятельность, формирующую и развивающую образовательный потенциал общества путем ведения деятельности согласно законам рыночной экономики [4].

Американский ученый Б. Р. Кларк в середине 90-х годов изучал концепцию «предпринимательского университета», главной чертой которой являлось принятие всех рисков на себя при освоении новых практик и возникновении инноваций.

В настоящее время предпринимательский университет – высшее учебное заведение, которое генерирует новшества и преобразовывает полученные теоретические знания в практические через развитие новых видов деятельности, следуя современным тенденциям [2].

Предпринимательская функция университета, в свою очередь, реализуется через такие показатели, как:

- генерация малых инновационных предприятий и предпринимателей;
- развитие предпринимательских образовательных программ для студентов и сотрудников;
- трансфер знаний (патентов, технологий и т.д.);
- получение патентов;
- публикация совместных статей с сотрудниками предприятий [5, с.239].

Существующие проблемы реализации предпринимательской деятельности в РФ представлены на рисунке 1.

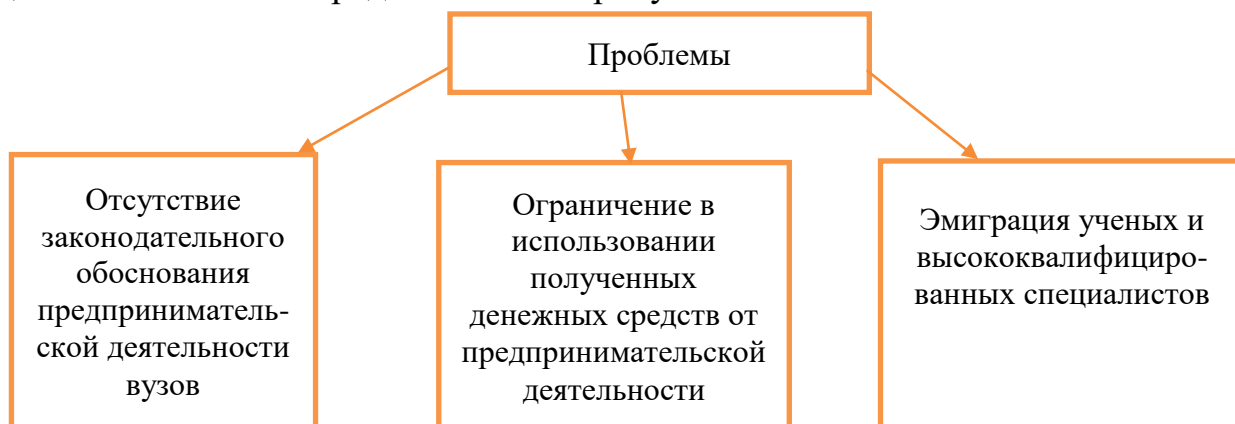


Рисунок 1 – Проблемы развития предпринимательской деятельности в РФ

В Законодательстве отсутствует четкое определение понятия «предпринимательская деятельность». Разные экономисты отдают приоритет различным трактовкам этого понятия, в связи с этим возникает вопрос, что конкретно считать предпринимательской деятельностью.

Четкое определение в Законе РФ «Об образовании» позволило бы внести ясность и точные ограничения в направление предпринимательской деятельности высших учебных заведений. Государству важно это регулировать на законодательном уровне.

Получая денежные средства не из бюджета, вуз опять же сталкивается с проблемой, как этими средствами распорядиться из-за отсутствия четкой трактовки, соблюдая законодательство. То есть на данный момент траты могут быть только на заработную плату работников, финансирование программ социального развития, осуществление капитального строительства и т.д. [3].

Из-за ограниченности предпринимательской деятельности сдерживаются возможности развития стартапов, инновационных подходов к образованию, открытие дополнительных платных программ, платформ и др.

В данном случае на базе вуза создание малого инновационного предприятия создаст множество преимуществ:

- привлечение внебюджетных инвестиций;
- использование малого инновационного предприятия в процессе обучения;
- дальнейшее трудоустройство выпускников;
- дополнительные возможности заработка сотрудников вуза.

Создание малого инновационного предприятия позволит расширить финансовые возможности вуза, а также обеспечит эффективную научно-технологическую деятельность.

На практике инновационная деятельность тесно переплетается с предпринимательской, поскольку без неё невозможно развиваться вузу в целом. Однако из-за недостатка финансирования большое количество ученых покидает РФ. Главный ученый секретарь президиума Российской академии наук Николай Долгушкин сообщил, что количество ученых и других высокообразованных специалистов, ежегодно покидающих РФ, выросло в пять раз с 2012 года [9]. Это влечет за собой дефицит кадров в разных отраслях и является угрозой экономики в целом. По статистике Росстата общая численность научных работников в РФ сокращается ежегодно, например, за семь лет, начиная с 2013 года, показатель снизился на 35,5 тысяч человек. Существует национальный проект «Наука», в котором прогнозируется только к 2024 году увеличение количества ученых [8]. Но данные свидетельствуют совершенно об обратном. Тенденция к снижению происходит не только из-за недостатка финансирования, также здесь можно отметить неразделенные политические взгляды молодых специалистов. Они не чувствуют свободы, собственного права голоса, поэтому находят более подходящий для себя вариант с эмиграцией.

Создание технопарков, бизнес-инкубаторов позволит получать денежные средства для поддержания жизнеобеспечения и конкурентоспособности высших учебных заведений, а также создаст благоприятную среду для развития ученых внутри страны. Но также важно учитывать и политические реалии, которые можно уладить только на законодательном уровне.

Чтобы поддерживать свое устойчивое развитие вуз должен иметь денежные средства, если государство на законодательном уровне не закрепляет возможности, понятия и способы предпринимательской деятельности для образовательной сферы, то необходимо устанавливать нормативный бюджет финансирования и выделять средства из бюджетов всех уровней в должной мере.

Например, в Австрии Федеральное министерство и государственные университеты совместно решают вопрос о необходимых денежных средствах по тем или иным направлениям, это позволяет выявить проблемные места и закрыть их.

Также вузы Австрии в реализации предпринимательской деятельности используют подход бизнес-экосистем. Данный подход подразумевает под собой локальные сообщества, которые взаимодействуют между собой и с окружающей средой. В данной системе могут участвовать множество игроков из совершенно разных отраслей. На сегодняшний день экосистемы находятся в постоянном развитии, они создают новую ценность через сотрудничество и взаимодействие.

Общие интересы и цель помогают поддерживать развитие экосистем. В РФ вузы могут реализовывать данное взаимодействие с различными корпорациями, например, «Xiaomi», «Яндекс». Это может происходить через совместные стартапы, использование гаджетов. С помощью объединения основных компаний и научно-исследовательских центров высших учебных заведений научная деятельность будет прогрессировать, компании получают дополнительные средства с нее, а также их продукция станет пользоваться большим спросом, поскольку для разработок требуются технические устройства [7].

Вузу необходимо взаимодействие с внешним миром, чтобы находиться в постоянном развитии, а без реализации инновационного и предпринимательского капитала это не представляется возможным.

Также вузы всегда должны быть источниками новых знаний, а для этого они должны сами постоянно их получать. Опять же, в этом как раз и поможет сотрудничество с корпорациями, которые будут инвестировать в развитие университетов, а на выходе получать новые идеи и новые умы [6].

Чтобы происходило развитие в предпринимательской отрасли страны, важно самому государству показывать пример поддержки данной сферы: помощь выпускникам с реализацией их проектов, поддержка на начальном этапе.

Вузы зачастую не могут финансировать свои проекты, поскольку не располагают необходимыми для этого средствами. Крупные компании хоть и имеют возможность, увидев стоящие новые разработки, но не всегда готовы спонсировать эту деятельность.

Научно-технический прогресс является одним из основных факторов, которые влияют на экономику. Образовательная деятельность не может остаться в стороне. Для развития России важно не только на государственном уровне поддерживать университеты, а также и на мировом: организовывать сотрудничество с зарубежными вузами, договариваться с корпорациями об обмене знаниями, стажировках. Только общее взаимодействие сделает вузы конкурентоспособными и развивающимися.

Благодаря предпринимательской деятельности происходит развитие инновационной составляющей вуза, что создаст благоприятную атмосферу для генерации и реализации научно-технических разработок и, тем самым, повысит престиж вуза, а также поможет дальнейшему его динамичному развитию. Предпринимательская деятельность оптимизирует образовательные процессы в будущем и повысит качество образования в РФ.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ (ред. от 02.07.2021) «Об образовании в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2021). – [Электронный ресурс] – <https://www.consultant.ru>
2. Алпатов Г.Е., Пашкус Н.А., Старобинская Н.М. Причины реформирования и закономерности развития российского образования // Проблемы современной экономики. – 2020. – № 4 (76). – С. 174-177.
3. Ануфриенко П. А., Добрикова Т. О., Коровкина А. А., Димитриева Е. Н. Необходимость предпринимательской деятельности для вузов. International scientific news 2017: XXVII Международная научно-практическая конференция. М.: Научный центр «Олимп». 2017. Электронный ресурс. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=35275220>
4. Горячева Т.В., Буренина М.П. Формирование предпринимательского университета в национальной инновационной системе // Известия Саратовского университета. Сер. Экономика. Управление. Право. – 2018. – Т. 18, Вып. 2. – С. 176-182.
5. Рубцова О. Л. Особенности предпринимательской деятельности в сфере образования. Проблемы современной экономики. – 2017. – №3. – С. 219-221.
6. Социально-культурная сфера: сущность, структура, тенденции развития / Под ред. Ф.Ф. Рыбакова, В.Ю. Пашкуса. СПб.: ОЦЭиМ, 2009. -150 с.
7. Koltsova A., Starobinskaya N. Sustainable Economic Development - Regional Imbalances // Proceedings of the Second Conference on Sustainable Development: Industrial Future of Territories (IFT 2021). Сер. "Advances in Economics, Business and Management Research" Ed. by Yakov Silin. – Dordrecht: Atlantis Press, 2021. – Pp. 157-162.
8. Национальный проект «Наука» – [Электронный ресурс] – <http://association-cfo.ru/napravlenie-nauka>
9. Россия: резкое ускорение утечки мозгов – национальное бедствие или «ничего трагичного»? // Eurasianet.org – [Электронный ресурс] – <https://russian.eurasianet.org/>

*А.И. Осипова, К.А. Швецова (магистранты 1 курса,
Института экономики и управления РГПУ им. А.И. Герцена,
Россия, Санкт-Петербург)
Научный руководитель: Рубцова О. Л., к.э.н., доцент,
доцент кафедры экономической теории и экономического образования
института экономики и управления РГПУ им. А.И. Герцена*

УНИВЕРСИТЕТ И СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: ТОЧКИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Аннотация: понятие социального предпринимательства до 2019 года не было определено в законодательстве РФ. В статье рассматривается отличие социального предпринимательства от предпринимательской деятельности, а также их взаимодействие и развитие в вузах России. С помощью инновационных проектов можно поднять интерес к социальному предпринимательству. Университеты оказывают огромное влияние на изучение социального предпринимательства, рассматривая его особенности на лекциях и семинарах совместно со студентами.

Ключевые слова: социальное предпринимательство, предпринимательская деятельность, университет.

В России существует множество социальных проблем, и данное направление является малоразвитым, поскольку весь процесс является финансово затратным и бюрократически сложным. Для решения этих проблем государство использует разные инструменты и методы, одним из которых является поддержка социального предпринимательства. Наравне с государством предприниматели оказывают гражданам социальные услуги.

Разница между социальным предпринимательством и предпринимательством в целом заключается, в первую очередь, в целеполагании [8]. Важно разграничивать эти два понятия и четко понимать, что при социальном аспекте преобразуется общество в целом, а прибыль не является конечной целью.

Изучение и реализация социального предпринимательства в образовательной среде способствует развитию не только экономического сектора страны, но и социального, в котором акцентируется внимание на появляющихся проблемах общества и отдельных групп граждан, требующих решения.

Законодательство и нормативно-правовые акты, регулирующие предпринимательскую деятельность, постоянно корректируются и совершенствуются в связи с изменениями и развитием предпринимательства.

Гражданский Кодекс РФ определяет предпринимательскую деятельность как самостоятельную, осуществляемую на свой риск деятельность, направленную на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг [1]. В условиях развивающейся экономики отношение к предпринимательской деятельности у граждан меняется в позитивную сторону, а государство настроено развивать и поддерживать малое и среднее предпринимательство. Федеральный закон №209 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», принятый 24 июля 2007 года регулирует взаимоотношения между физическими, юридическими лицами, органами государственной власти, местного самоуправления в сфере развития и модернизации предпринимательства [3]. Нормативно-правовые акты описывают понятия субъектов предпринимательства малого и среднего уровня, рассказывают о способах и инфраструктуре поддержки, а также о методах подобной поддержки.

Необходимость развития инструментов и методов государственной поддержки социального предпринимательства постоянно возрастает в связи с современными тенденциями развития гуманистического общества, поэтому в 2019 году был принят Федеральный Закон №245-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [4]. Этот закон установил понятие социального предпринимательства – это предпринимательская деятельность, направленная на достижение общественно полезных целей, способствующая решению социальных проблем граждан и общества и ведущаяся в соответствии с определенными условиями. В законе определено понятие социального

предприятия, это субъект малого или среднего предпринимательства, осуществляющий деятельность в сфере социального предпринимательства.

Университет может являться площадкой для развития социальных стартапов, различных бизнес-инкубаторов, а также технопарков и технополисов, где студенты смогут генерировать идеи, проявлять себя, также получить разностороннюю поддержку и помощь от опытных наставников [6]. Все это является инновационной составляющей деятельности вузов и способствует их преобразованию в социокультурные центры России, где происходит генерация новых знаний и инноваций, а также их применение на практике с помощью высокотехнологических разработок. При создании новых проектов вуз взаимодействует с различными общественными организациями, что также помогает развиваться социальному сектору предпринимательской деятельности. Важно, чтобы вузы информировали своих студентов о возможностях и путях организации предпринимательской деятельности.

Такое направление как социальное предпринимательство важно развивать в любой стране, в России, в частности, чтобы совершенствовать качество человеческого капитала. Поскольку именно человеческий капитал соединяет знания и навыки [5].

В университетах важно изучать аспекты развития социального предпринимательства, поэтому введение такой дисциплины в образовательную программу повлияет на использование студентами предпринимательского мышления.

На данном этапе в России развитию социального предпринимательства препятствует проблема отсутствия квалифицированных кадров и инициативных людей, способных реализовывать социальные проекты. Для этого вузам необходимо обучать и готовить к профессиональной деятельности квалифицированный кадровый резерв, уделяя этой сфере должное внимание, развивая инновационную составляющую. В настоящее время среди студентов набирает популярность волонтерское движение и участие в социальных акциях и массовых мероприятиях, направленных на достижение общественно-полезных целей. В дальнейшем эти студенты могут масштабировать свою деятельность и реализовать свои идеи в рамках работы в общественных организациях, в том числе в рамках социального предпринимательства.

Студенты служат источником генерации новых идей, создавая группы исследователей, поэтому вузам необходимо создавать благоприятные условия для начинающих исследователей и новаторов, чтобы социальные идеи получали свое развитие, приводя к изменениям в обществе.

Важно, чтобы студенты изучали нормативно-правовую базу и четко понимали отличия и определение социального предпринимательства. Для характеристики социального предпринимательства можно выделить следующее:

1. Характеризуется социальной целеустремленностью, то есть это деятельность, которая, в конечном счете, предполагает достижение социальной цели, а не экономической.

2. Это процесс создания экономической или социальной ценности, которые общественно полезны.

3. Развитие социального предпринимательства происходит согласно системному подходу.

4. Соответствует постулатам устойчивого развития, то есть ведения предпринимательской деятельности, которая «заботится» о будущих поколениях.

5. Базой социального предпринимательства является социальная ответственность, которая предусматривает осознание роли экономического субъекта в развитии публичных отношений.

6. Сочетание экономической и социальной направленности предпринимательства стимулирует формирование инновационных подходов в технической, организационной и коммерческой сфере деятельности.

7. Сочетание экономической и социальной составляющих в процессе предпринимательской деятельности приводит к получению синергического эффекта – создание положительной репутации и получение дополнительных как экономических, так и прочих выгод.

8. Социальное предпринимательство совершенствует механизм ведения предпринимательской деятельности во всех сферах: планировании, финансировании, маркетинге и производстве продукции.

Отличительные особенности предпринимательской деятельности социального предпринимательства, предпринимательства в социальных сферах, а также предпринимательской деятельности некоммерческих организаций представлены в таблице 1. Деятельность некоммерческих организаций регулирует Федеральный закон №7 «О некоммерческих организациях», принятый 12 января 1996 года [2].

Люди с высоким уровнем жизни не нуждаются в продуктах и услугах социального предпринимательства, хотя иногда ими пользуются. Социальное предпринимательство в первую очередь необходимо людям, которые нуждаются в социальной поддержке или оказались в трудной жизненной ситуации. Субъекты социального предпринимательства – предприятия, специализирующиеся на производстве продукции или предоставлении услуг для социально уязвимых и малоимущих групп граждан, а также предоставляющие рабочие места для этих категорий людей.

Важно отметить, что существует значительная разница между социальным предпринимательством и предпринимательством в социальной сфере. Основной целью социального предпринимательства является именно достижение общественно-полезных целей, а предпринимательство в социальной сфере в первую очередь направлено на получение прибыли.

Под определение социального предпринимательства попадают организации, осуществляющие следующие виды деятельности: содействие профориентации и трудоустройству; социальное обслуживание в области здравоохранения, физкультуры и массового спорта социально незащищённых групп граждан и семей с детьми; секции и студии для детей и молодежи; социальный туризм и помощь пострадавшим в результате стихийных бедствий,

катастроф или социальных конфликтов, беженцам и вынужденным переселенцам. Наиболее востребованными и перспективными для социальных предпринимателей направлениями являются здравоохранение и образовательная сфера. В виде предпринимательской деятельности в сфере образования могут предоставляться услуги по дополнительному образованию для людей с недостатком финансовых средств, что будет являться социальным предпринимательством.

Таблица 1.

Отличительные особенности различных сфер предпринимательской деятельности

	Предпринимательская деятельность в социальных сферах	Социальное предпринимательство (с 2019 года)	Предпринимательская деятельность некоммерческих организаций
Форма	Коммерческая организация	Коммерческая организация – субъект малого и среднего предпринимательства	Некоммерческая организация
Цель	Извлечение прибыли Достижение собственно-полезных целей	Достижение общественно-полезных целей Извлечение прибыли	Достижение общественно-полезных целей Извлечение прибыли
Деятельность	Предпринимательская деятельность	Предпринимательская деятельность, направленная на достижение общественно-полезных целей, в качестве основной деятельности организации в соответствии с законодательством	Предпринимательская деятельность, соответствующая уставу организации и являющаяся необходимой для достижения общественно-полезных целей в качестве дополнения к основной деятельности организации
Финансирование	Грантовые средства, инвестиции и кредитные средства частных фондов	Всесторонняя поддержка от государства (финансовая, имущественная, информационная)	Пожертвования, гранты от некоммерческих организаций и физических лиц, а также поддержка государства и налоговые льготы

Федеральный закон об образовании никак не регламентирует предпринимательский сектор в данной сфере. Однако, это не значит, что предпринимательская деятельность в образовательной сфере является невостребованной, многие предприниматели видят большие перспективы и возможности для организации своей деятельности в сфере образования, так как спрос на образовательные услуги только растет. Большинство вузов

стимулирует своих студентов заниматься предпринимательством и стимулирует к реализации предпринимательских инициатив, помогая реализовывать их идеи [7].

Университеты могут взаимодействовать с социальными предпринимателями, используя инновационную инфраструктуру вуза, создавая совместные проекты и разработки, стимулируя развитие предпринимательского мышления среди студентов.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) от 30 ноября 1994 года N 51-ФЗ. Часть первая. Статья 2. Отношения, регулируемые гражданским законодательством. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/8d8cd335130f04a7036c1eb50fff606c93fc643a/
2. Федеральный закон от 12.01.1996 N 7-ФЗ (ред. от 02.07.2021) "О некоммерческих организациях" (с изм.и доп., вступ. в силу с 01.01.2022)
3. Федеральный закон "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" от 24.07.2007 N 209-ФЗ (последняя редакция). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/
4. Федеральный закон "О внесении изменений в Федеральный закон "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" в части закрепления понятий "социальное предпринимательство", "социальное предприятие" от 26.07.2019 N 245-ФЗ (последняя редакция). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_329995/
5. Кольцова А.А., Старобинская Н.М. Социальная ответственность бизнеса: подходы и предпосылки возникновения // Маркетинг МВА. Маркетинговое управление предприятием. 2018. Т. 9. № 1. С. 81-96.
6. Пашкус Н.А., Пашкус В.Ю. Конкурентоспособность ВУЗа в условиях Новой экономики: подходы к оценке // Теория и практика общественного развития. 2014. № 12. С. 122-127.
7. Старобинская Н.М. Молодежные исследовательские команды как основа научно-инновационной деятельности // Вестник Герценовского университета. 2011. № 6 (92). С. 61-62.
8. Чернышева Т. Л. Социальное предпринимательство в вузе // Российское предпринимательство. 2017. №21. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sotsialnoe-predprinimatelstvo-v-vuze>

*Е.С. Сязина (магистрант 1 курса Институт экономики и управления РГПУ им. А.И. Герцена, Россия, Санкт-Петербург)
Научный руководитель: Н.А. Пашкус, д.э.н., профессор, профессор каф.
отраслевой экономики и финансов РГПУ им. А.И. Герцена*

ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В НОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЕ

Аннотация: Статья посвящена анализу современных тенденций развития рынка образовательных услуг, который является важной и активно развивающейся отраслью. Рынок образовательных услуг характеризуется усилением конкуренции, наряду с

традиционными лидерами проводят активную политику по продвижению собственных интересов в этой сфере.

Ключевые слова: Дополнительное профессиональное образование, онлайн сервисы, корпоративное обучение.

Сегодня рынок дополнительного профессионального образования претерпевает серьезные изменения. Такие изменения происходят в силу того, что усиливается к цифровизации образования, в том числе и дополнительного, растет доля сервисных приложений и комплекса электронных услуг дополнительного профессионального образования. Эти тенденции усилились в период пандемии covid-19, так как вынужденное дистанцирование людей и необходимость к переводу офисов на онлайн работу привели к высокому спросу на онлайн программы обучения, в том числе и в сфере профессионального образования.

Все больше с классическим дополнительным профессиональным образованием конкурируют всевозможные онлайн сервисы и приложения, которые позволяют быстро и качественно сформировать конкретные профессиональные навыки и компетенции. Однако, многие из них сам человек может применять самостоятельно и чаще всего он не рассматривает их как возможность развития своих профессиональных компетенций. Работодатели чаще всего тоже не рассматривают возможности имеющихся на рынке доступных он-лайн приложений и обучающих сервисов, не соотнося их с потребностями корпоративного обучения и требованиями обеспечения конкурентоспособности компаний.

В то же время, большинство обучающих онлайн сервисов обладают удобным для потребителя интерфейсом, а также содержат игровой элемент, делающий обучение не тяжелым испытанием, а приятной игрой, которой можно заниматься в свободное время в качестве хобби. Тем более, что современные средства анализа данных, включая таргетинг в социальных сетях, позволяют выявить личные пристрастия и интересы работника, соотнести их с потребностями компании и перспективными для нее профессиональными компетенциями работников, и осуществить отбор индивидуализированных цифровых инструментов дополнительного профессионального образования, интересных и работникам и их работодателям. Тогда корпоративное обучение будет носить функцию интегратора навыков, формирование которых может осуществляться разными путями, как в традиционных формах, так и при помощи самостоятельного обучения работников на онлайн курсах. Тем более, что в качестве мотивационного фактора может использоваться финансирование за счет средств работодателя использования работниками конкретных онлайн приложений и сервисов.

Современная экономика требует высококвалифицированной рабочей силы, обладающей гибкими профессиональными компетенциями, что позволит ей быстро реагировать на изменения окружающей среды и постоянные вызовы рынка. Профессиональное развитие относится ко многим типам образовательного опыта, связанного с индивидуальной работой. Врачи, юристы,

педагоги, бухгалтеры, инженеры и люди самых разных профессий и сфер деятельности должны участвовать в профессиональном развитии, чтобы изучать и применять все новые знания и навыки, которые повысят их производительность в работе.

Многие области требуют, чтобы работники участвовали в непрерывном обучении, так как сама профессиональная среда очень быстро меняется, меняется ее технологический и инструментальный аспект. Тем самым и требует выстраивать индивидуализированную траекторию дополнительного профессионального обучения для каждого работника. И в этом аспекте применения доступного комплекса обучающих онлайн сервисов и формирования индивидуализированного комплекса обучающих программ для каждого работника позволит в максимальной степени использовать его человеческий капитал и активизировать скрытый потенциал. В результате, можно будет выстроить такую систему дополнительного профессионального образования, в которой профессионалы будут добровольно искать новые полезные для их профессионального роста знания.

Действительно, динамично меняющиеся условия жизни, быстрая смена приоритетов и направлений работы, изменений технологий и инструментальной базы вынуждает человека постоянно адаптироваться к новым условиям, в том числе и условиям работы в цифровой экономике.

Следовательно, возникает тенденция к обучению на протяжении всей жизни, потому что если человек хочет оставаться конкурентоспособен на современном рынке труда, то он вынужден меняться сам и постоянно развиваться и совершенствоваться. Эта тенденция сильно способствует развитию образовательных онлайн сервисов, так как у современного человека не хватает времени на обучение традиционными способами. В значительной степени все это характерно и для профессионального образования.

Однако необходимо отметить, что, несмотря на совершенствование онлайн сервисов и новых цифровых технологий, используемых на всех уровнях образования, менталитет человека в значительной степени остается прежним. Человеческое сознание не успевает меняться в условиях динамично меняющегося мира. В результате «взрослые студенты» продолжают ориентироваться на получение формализованных результатов дополнительной образовательной деятельности. «Взрослые студенты», продолжающие свое профессиональное обучение, кажутся больше озабоченными получением «хорошей оценки» и «окончанием школы», а не ориентированы на «прокачивание» конкретных профессиональных навыков и формирование новых профессиональных компетенций. В результате используя современные цифровые инструменты образования, мы применяем их старыми, не подходящими для новых условий методами. И работодатели, и работники нацелены на получение сертификатов дополнительного образования, получение высоких баллов по пройденным образовательным программам, но фактически не учитывают реальный практический опыт, формируемый в ходе дополнительного образования.

Например, Хонор Х. Мур задается вопросом: «Что случилось с обучением [для обучения наших студентов]?» Она отмечает, что в последнее десятилетие наблюдается «тревожная тенденция среди некоторых взрослых учащихся» [8, с.40], заключающаяся в том, что их отношение к обучению в основном связано с получением степени, чтобы успокоить тех, кто находится на рабочем месте, а не с изучением интересующих их предметов. «Взрослые учащиеся» несколько стремятся к новым знаниям и новому опыту, не пытаются бросить им вызов, а стремятся только лишь получить сертификат, подтверждающий полученное им образование и одобрение со стороны руководства.

Внимание «взрослых учащихся» сосредоточено на том, чтобы «получить сертификат» и впоследствии сменить работу, а не получить качественное образование, имеющее долгосрочную, а не повторяющуюся ценность. Х. Мур отмечает, что еще более тревожным является усиление позиции некоторых студентов, которые рассматривают программу дополнительного профессионального образования как небрежный шаг на пути к продвижению по службе и обижаются на преподавателей, которые серьезно относятся к справедливой оценке своей работы. В силу чего, фактически в штыки воспринимается выставление окончательных оценок, которые отражают реальный вклад учащегося в обучение, их низкий уровень участия, действительно отражают их академическую успеваемость. Полученные оценки не стыкуются с планами «взрослых студентов» на одобрение со стороны руководства, направившего их на обучение, вызывает неприятия по поводу дополнительного профессионального образования как такового.

Фактически, приступая к выбору программ дополнительного образования, человеку следует сделать паузу, чтобы подумать, как эта программа и сам процесс обучения поможет его личностному росту. При этом работодателям следует тоже не бездумно тратить средства на корпоративное обучение, но задуматься о том, как та или иная программа дополнительного профессионального образования поможет сформировать необходимые в будущем для конкретной компании навыки и способности персонала.

Этот подход позволит перейти от концепции оценивания обучающего в системе дополнительного образования к концепции формирования комплекса истинно важных и полезных профессиональных навыков, востребованных рынком и способствующих обеспечению высокой конкурентоспособности компаний нанимателей.

Работник зачастую чувствует, что дополнительное профессиональное обучение является для него вынужденной мерой, на которую его направляет работодатель. Работник не ощущает настоящей ценности дополнительного образования и относится к нему в некоторой степени формально. Отсюда и возникает его нацеленность на оценки и одобрение со стороны руководства компании, которое направило его на программу дополнительного профессионального образования. Следовательно, на современном этапе, в первую очередь необходимо воздействовать на менталитет работников и их работодателей.

Именно эту функцию должны на себя взять центры дополнительного профессионального образования, включая корпоративные. Тем самым, формирования нового менталитета работников и работодателей будет становиться элементом маркетинговой деятельности центров дополнительного профессионального образования.

В заключении можно сформулировать ряд выводов из проведенного исследования:

1. Рынок дополнительного профессионального образования показал востребованность в онлайн образовании из-за удобства и непривязанности ко времени и месту.

2. Конкуренция между игроками практически во всех сегментах усиливается.

3. Организации внедряют непрерывное образование, стремясь улучшить культурное понимание и восполнить пробелы в навыках и знаниях.

Одним словом, то, что происходит на рынке сегодня, очень пестро, разнообразно и невероятно интересно.

Список литературы:

1. Алиаскарова Ж.А. Фирма в Новой экономике: теории мотивации и результаты их применения // Маркетинг МВА. Маркетинговое управление предприятием. – 2017. Т. 8, Вып. 2. – С. 6-16.
2. Алпатов Г.Е., Пашкус Н.А., Старобинская Н.М. Причины реформирования и закономерности развития российского образования // Проблемы современной экономики. – 2020. – № 4 (76). – С. 174-177.
3. Ермаков Ю.В., Пашкус В.Ю. Человеческий капитал и ключевые компетенции ВУЗа (на примере Государственной Полярной Академии) // Проблемы современной экономики. 2008. – № 1. – С. 353-355.
4. Муравьева, А. А. Основные векторы развития высшего образования: международная перспектива / А. А. Муравьева, О. Н. Олейникова, А. О. Викторова. – Текст: непосредственный // Вестник нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. Серия: Социальные науки. – 2019. – No 4 (56). – С. 311–320.
5. Кузьминов, Я. И. Ярослав Кузьминов — о развитии высшего образования в условиях цифровизации / Я. И. Кузьминов. – Текст: электронный // Ректор вуза. – 2019. – No 9. – URL: <https://panor.ru/articles/yaroslav-kuzminov-o-razviti-vysshego-obrazovaniya-v-usloviyakh-tsifrovizatsii/5309.html>
6. Обучение и образование взрослых: востребованные программы, возрастная и отраслевая структуры/ И. А. Коршунов, К. С. Кужелева, Б. А. Грачев, К. А. Сергеев; Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Институт образования. – Москва: НИУ ВШЭ, 2018. – 44 с. – (Факты образования. – No 1 (16)). – Текст: непосредственный.
7. Древаль, М. Исследование российского рынка онлайн-образования и образовательных технологий: [презентация] / М. Древаль. – URL: <https://estars.hse.ru/mirror/pubs/share/211448255> (дата обращения: 25.01.2021). – Текст: электронный.
8. Guseva, V. Structural changes in the professional training of higher education students in Russia. – Direct text // Amazonia Investiga. – 2019. – Vol. 8, Issue 23. – P. 693–706.
9. Bash, L. (2003). Adult learners: Why they are important to the 21st century college or university. The Journal of Continuing Higher Education, 51(3), 18–26.
10. Gambescia, S. F., & Paolucci, R. (2009). Academic fidelity and integrity as attributes of university online degree programs. Online Journal of Distance Learning Administration, 12(1).

Retrieved August 1, 2009, from <http://www.westga.edu/~distance/ojdla/spring121/gambescia121.html>

11. Moore, H. H. (2009). Whatever happened to learning? *The Journal of Continuing Higher Education*, 57(1), 40–41.

*М.В. Зинченко (магистрант 1 курса,
Института экономики и управления РГПУ им. А.И. Герцена,
Россия, Санкт-Петербург)*

*Научный руководитель: М.В. Пертая, к.э.н., доцент, доцент каф.
экономической теории и экономического образования РГПУ им. А.И. Герцена*

*И.Б. Трофимова (аспирант 4 курса,
Института экономики и управления РГПУ им. А.И. Герцена,
Россия, Санкт-Петербург)*

*Научный руководитель: В.П. Кузнецова, д.э.н., профессор
профессор каф. отраслевой экономики и финансов РГПУ им. А.И. Герцена*

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ СПРОСА НА ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ УНИВЕРСИТЕТА

Аннотация. Тенденции современного рынка труда говорят о том, что более востребованы специалисты, обладающие определенными навыками, а не дипломом о высшем образовании. Однако, это не единственная причина снижения спроса на высшее образование. В статье авторы рассмотрели основные факторы, оказывающие влияние на выбор абитуриентов в пользу среднего профессионального образования и (или) краткосрочных курсов.

Ключевые слова: высшее образование, среднее профессиональное образование, конкурентоспособность университета.

В настоящее время во всех сферах жизни общества происходят серьезные изменения, и система образования не стала исключением. Спрос на университет как источник профессионального (высшее, дополнительное) образования постоянно подвергается влиянию различных факторов. Начиная с 2000-х годов на спрос оказывают влияние новые факторы, такие как последствия «демографического спада» 1990-х годов, рост стоимости обучения, ухудшение качества знаний школьников, падение покупательской способности населения, изменения на рынке труда и мировом рынке знаний и т.д. [1]. По мнению экс-ректора Высшей школы экономики Ярослава Кузьмина, кроме демографического кризиса 90-е года внесли свой разрушающий вклад и в понимание ценности высшего образования [10].

Последние 30 лет, с момента разрушения советской системы высшего образования, данная проблема вызывает повышенный интерес не только у исследователей, таких как Н.В. Бондаренко, Н.В. Ковалева, А.Р. Кузнецова и О.В. Мелькова [1, 6, 7], но и у руководителей системы высшего образования и университетов.

Авторами проанализированы статистические данные Росстата, аналитические отчеты Высшей школы экономики, а также доклады Министерства науки и образования, отражающих отношение общественности к проблеме необходимости получения высшего образования, и выявлены основные «точки провала». В ходе исследования авторами были использованы:

1. Поиск статистических данных и официальных докладов, соответствующих цели исследования.

2. Анализ текста, с целью определения факторов, оказывающих негативное или позитивное воздействие на спрос в отношении получения высшего образования и дополнительного профессионального образования в университете, как со стороны государства, так и со стороны общества.

Большая часть исследований изменения спроса направлена на изучение и решение проблем, связанных с демографией, уровнем дохода потребителей и ростом цен на образовательные услуги, авторы же исследовали возможные пути решения через улучшение системы дополнительного профессионального образования. Авторы предлагают сделать акцент на разворот образовательной политики университета с ориентации только на запрос государства (указанного в квалификационных справочниках профессий, профессиональных стандартах) в сторону актуальных запросов работодателей, требований рынка труда, на «профессии будущего» [5].

В ходе исследования были выявлены 6 основных причин падения спроса на образование в университете среди молодежи [3, 4, 8, 9].

1. Повышение интереса к системе среднего профессионального образования, поддерживаемого на государственном уровне. В октябре 2020 года на очередном совещании Министерства образования и науки была представлена Стратегия развития среднего профессионального образования до 2030 года. В 10 регионах проходит эксперимент по соотношению подготовки специалистов по программам СПО с реальными потребностями региона. Это значительно повышает интерес абитуриентов, так как формируется понимание своего будущего места в профессиональной деятельности, заработной платы и перспектив развития. Немаловажную роль играют и более низкие требования к абитуриентам.

2. Снижение реальных доходов потребителей и рост цен на образовательные услуги. Согласно данным аналитическому отчету НИУ ВШЭ стоимость высшего образования более чем в 2 раза выше стоимости среднего профессионального образования (см. таблицу 1) [6, 11].

3. Стремительный рост курсов и программ на различных образовательных площадках, в том числе онлайн, которые начинают вытеснять традиционное образование.

Таблица 1.

Стоимость обучения в образовательных учреждениях высшего и среднего профессионального образования

Стоимость обучения в образовательных учреждениях высшего и среднего профессионального образования					
	2017	2018	2019	2020	2021
Обучение в образовательных организациях среднего профессионального образования, за семестр (руб)	29992	31476	34143	36800	40500
Обучение в государственных и муниципальных образовательных организациях высшего профессионального образования, за семестр (руб)	57770	68260	74698	84800	86700

Согласно данным Министерства науки и высшего образования, а также Министерства Просвещения, численность реализуемых профессиональных онлайн-программ сильно выросла в период с 2016 по 2020 гг. (см. рисунок 1).

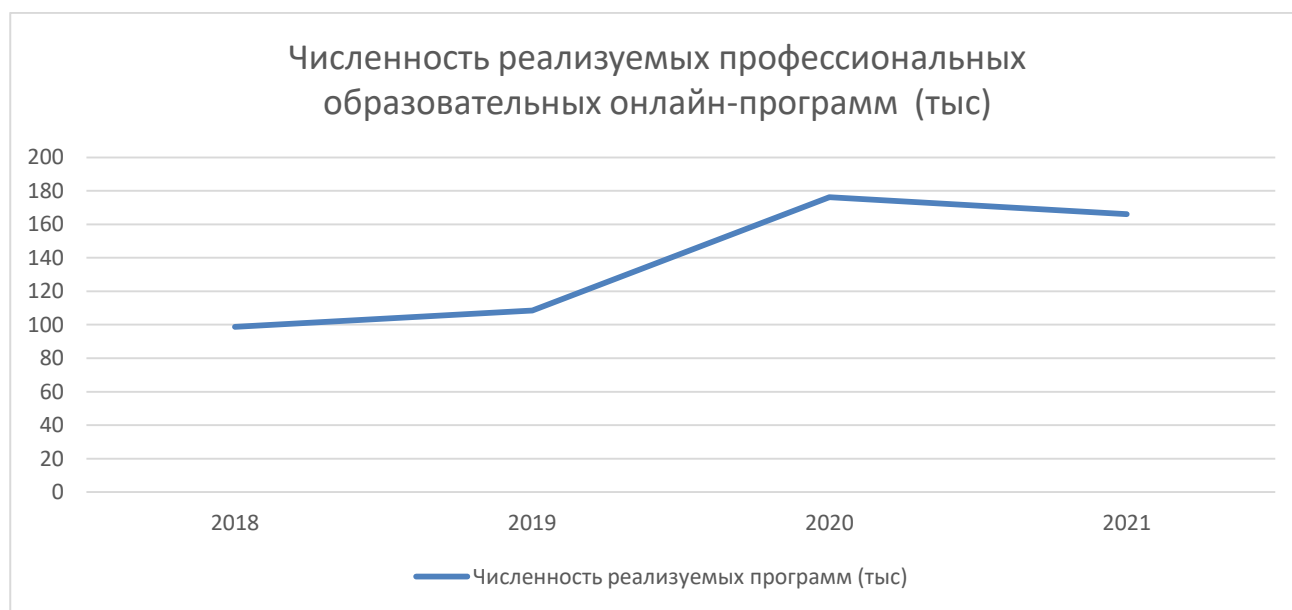


Рисунок 1 – Численность реализуемых профессиональных образовательных онлайн-программ за 2018-2021 гг.

К основным причинам повышения интереса к онлайн-обучению можно отнести:

- Стоимость обучения
 - Сроки обучения
 - Удобство
 - Получение преимущественно практических навыков;
4. Наметилась тенденция роста предпочтений руководства компаний выбора сотрудников с конкретным качественным практичным набором

компетенций, чем с дипломом о высшем образовании, который зачастую свидетельствует только о наборе теоретических знаний.

Согласно исследованию, проведенному в 2021 году, 54,6% работодателей при оценке кандидатов на замещение должностей отдают предпочтение опыту, компетенциям и навыкам, а не наличию высшего образования [12].

5. Неспособность вузов быстро реагировать на изменения на рынке труда.

Тенденцией последних лет стало устаревание профессий и появление новых. Однако, пока вуз введет программу по новому направлению в свой перечень программ, пока студент 4 года отучится на этой программе есть вероятность, что профессия уже не так актуальна протяжении последних 5-10 лет, выпускники вузов оказываются дезориентированы на рынке труда. Данная ситуация вызвана двумя факторами:

- выпускники вузов не имеют необходимого количества знаний о реальных требованиях рынка труда относительно уровня и качества подготовки специалистов;

- выпускники не всегда адекватно оценивают уровень своих знаний, умений и навыков.

Данное обстоятельство обусловлено некоторой обособленностью высшего образования от реальных запросов рынка труда, в том числе отсутствием механизмов распределения выпускников вузов по организациям, а также институтов трудоустройства и карьеры молодежи [2, С.431].

Согласно исследованиям, проведенными НИУ ВШЭ, современные выпускники вузов получают лишь обширный комплекс общих знаний, при этом они готовы к получению навыков на конкретном рабочем месте. Работодатель обеспечивает получение практических навыков новым сотрудникам за счет внедрения системы наставничества и кураторства, отправкой на курсы повышения квалификации или за счет времени опытных сотрудников. Однако, это не интересно работодателю, так как он хочет видеть хотя бы минимальный набор практических навыков по специальности, а не только хорошую теоретическую базу. Основным навыком, которым овладевают студенты российских вузов – это «написание текстов», на втором месте «знание иностранного языка», на третьем – «выступление с презентацией». Таким образом, получается, что вузы готовят совсем не тому, чего от них ожидают работодатели» [10].

6. Проигрышная позиция многих вузов на рынке программ дополнительного профессионального образования, что в первую очередь вызвано отсутствием комплексного подхода к продвижению на рынке образовательных услуг.

Приоритетным направлением развития вуза сегодня считается повышение конкурентоспособности образовательных программ, как основного, так и дополнительного профессионального образования. Деятельность университета будет успешной, если вуз ориентируется непосредственно на потенциального потребителя: студента, цель которого – получение качественного образования и реализация себя в обществе, и работодателя,

желающего принять на работу специалиста, обладающего достаточным уровнем квалификации и не требующего дополнительных расходов на обучение и переобучение.

Ориентир университетов не только на высшее образование, но и на развитие системы дополнительного профессионального образования, которая является более гибкой и позволит вузам быстрее реагировать на актуальные тенденции рынка труда, позволит вузам сохранить лидирующие позиции среди организаций, предоставляющих образовательные услуги, сохранить контингент студентов. Высокий уровень качества образования, а также широкий выбор образовательных программ актуальных для рынка труда уже завтрашнего дня позволит университетам не только повышать свой рейтинг среди своей целевой аудитории и расширять ее.

Список литературы:

1. Кузнецова А.Р., Сайтова Р.З., Ахметьянова А.И. Основные тенденции развития системы образования в Российской Федерации // *Фундаментальные исследования*, 2017. №2.
2. Охотников, О.В. Трудоустройство выпускников вуза как проблема системы российского образования / О. В. Охотников, Ю. Е. Казакова // *Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление*. – 2019. – Т. 18. – № 3. – С. 431-449.
3. Пертая М. В. Роль университетов в инновационном развитии российской экономики // *Universum: Вестник Герценовского университета*, 2014. – № 1.
4. Яппарова Д. И. Анализ тенденций снижения спроса на рынке высшего образования // *Экономика и управление: научно-практический журнал*, 2019. – № 6(150).
5. Koltsova A., Starobinskaya N. Sustainable Economic Development - Regional Imbalances // *Proceedings of the Second Conference on Sustainable Development: Industrial Future of Territories (IFT 2021)*. Сер. "Advances in Economics, Business and Management Research" Ed. by Yakov Silin. – Dordrecht: Atlantis Press, 2021. – Pp. 157-162.
6. Образование в цифрах: 2020: краткий статистический сборник / Л. М. Гохберг, О.К. Озерова, Е. В. Саутина, Н. Б. Шугаль; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М.: НИУ ВШЭ, 2020.
7. Образование в цифрах: 2021: краткий статистический сборник / Л. М. Гохберг, О.К. Озерова, Е. В. Саутина; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М.: НИУ ВШЭ, 2021.
8. Доклад «Об итогах деятельности Минобрнауки России за 2020 год и задачах на 2021 год» – [Электронный документ] – https://minobrnauki.gov.ru/documents/?SECTION_ID=112&arrFilter7_ff%5BNAME%5D=доклад&arrFilter7_pf%5BATT_TYPE%5D=&arrFilter7_DATE_ACTIVE_FROM_1=&arrFilter7_DATE_ACTIVE_FROM_2=&set_filter=Y&set_filte
9. Сайт государственной статистики Российской Федерации. – URL: <https://rosstat.gov.ru/education>
10. Национальный исследовательский университет Высшая школа экономики. - URL: <https://www.hse.ru/expertise/>
11. Навигатор абитуриента – URL: <https://vuz.edunetwork.ru/>
12. Оценка необходимости диплома о высшем образовании при приеме на работу – URL: <https://www.rbc.ru/rbcfreenews/60841f5d9a79476ee3f20785>

*Е.В. Оплетин (магистрант 2 курса,
Института экономики и управления, РГПУ им.Герцена,
Россия, Санкт-Петербург)*

*Научный руководитель: Рубцова О.Л., кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономической теории и экономического образования
РГПУ им. А.И. Герцена*

РОЛЬ ЧАСТНЫХ ШКОЛ В РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ ШКОЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация: в настоящей статье рассматривается роль частных школ в системе школьного образования. Автором освещены проблемы государственного образования и способы их решения частными школами. Проанализированы иностранные и отечественные научные труды, посвященные теме роли частного образования в системе школьного образования.

Ключевые слова: частная школа, проблемы образования, школьное образование

Одним из элементов функционирования системы образования в Российской Федерации является школьное образование. Согласно Федеральному закону от 29.12.2012 №273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» «образование – единый целенаправленный процесс воспитания и обучения, являющийся общественно значимым благом и осуществляемый в интересах человека, семьи, общества и государства, а также совокупность приобретаемых знаний, умений, навыков, ценностных установок, опыта деятельности и компетенции определенных объема и сложности в целях интеллектуального, духовно-нравственного, творческого, физического и (или) профессионального развития человека, удовлетворения его образовательных потребностей и интересов» [11].

Актуальность исследования обусловлена целым рядом проблем, которые отмечаются в современных российских школах. Эти проблемы препятствуют качеству образования и вызывают недовольство родителей учеников, поэтому заставляют искать пути их решения. Многие из этих проблем успешно решают частные школы, и родители готовы за это платить.

На сегодняшний момент в Российской Федерации начальное и среднее образование можно получить несколькими способами, обучаясь в государственной или частной школе, а также в формате домашнего обучения. Согласно статистике Министерства просвещения, в России работает около 855 частных школ и это всего лишь 2% от общего числа. На 2018 год в частных школах обучалось около 124 тысяч детей – это 0,77% от общего числа всех школьников в стране [8, с.288]. Для сравнения, в Германии в 2017/2018 году существовало 5839 частных школ общего и профессионального образования [5].

Ключевой задачей образовательной системы нашего государства является повышение уровня и качества образования своих граждан, но процесс реализации этого плана специфичен и требует комплексного подхода. Одним из

показателей качества образования «Индекс уровня образования в странах мира (Education Index)» [9]. Индекс рассчитывается Организацией Объединенных наций для определения развития человеческого потенциала.

Анализ представленного рейтинга показывает, что на 2019 год лидирующее место занимает Германия с индексом 0.943, второе место у Норвегии и третье у Великобритании с индексами 0.930 и 0.928 соответственно. Российская Федерация находится на 39 месте в рейтинге из 189 представленных стран. Индекс составляет 0.823. Исходя из представленных данных можно сделать вывод, что в системе образования Российской Федерации существуют некоторые проблемы, которые сдерживают развитие образования в стране, а поиск и оперативное внедрение решений в систему позволит нашей стране повышать качество образования.

Комплексным анализом существующих проблем и поиском их решений в образовательной системе занимаются в Институте статистических исследований и экономики знаний Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». В статистическом сборнике «Индикаторы образования» [1], опубликованном в 2020 году, представлены данные, отражающие уровень и динамику основных индикаторов образования в Российской Федерации. Разделы посвящены вопросам финансирования образования, взаимосвязи с рынком труда, составу обучающихся и персонала, условиям обучения, образованию лиц с ограниченными возможностями здоровья. В некоторых разделах представлены международные сопоставления.

В научной статье Шариповой Н.А. и Пермяковой И.С. описаны некоторые виды проблем Российского образования [13]. Очень остро стоит проблема духовно нравственного воспитания. Авторы подчеркивают, что государство пытается возродить духовно нравственное воспитание. Этому можно найти подтверждение в ряде программных документов федерального и регионального уровня: «Концепция духовно нравственного воспитания российских школьников», «Основы духовно нравственной культуры народов России». Также авторами затрагивается проблема нехватки кадров. Объясняется это тем, что абитуриенты, понимая степень нагрузки преподавателей в образовательных организациях, не желают работать за низкую заработную плату.

В работе Кириллина В.Н., Яникеева И.О. «Перспективы развития частного школьного образования в России в контексте модернизации образовательной системы 21 века» [4] рассказывается, что частные школы являются эффективной формой школьного образования. Авторами затрагиваются вопросы роли и места бизнеса в организации образования и участия государства в развитии частных школ.

Шмигирилова И.Б. в научной работе «Школьное образование: проблемы реализации компетентностного подхода» [13] авторы рассматривают проблему внедрения компетентностного подхода на уровне среднего образования. В научном исследовании освещаются проблемы частной школы «Альма Матер», находящейся в Санкт-Петербурге. Авторы утверждают, что при

систематическом изменении системы российского образования для развития государственных школ возможно учитывать опыт частных школ.

Для более глубокого изучения роли частных школ в образовательном процессе мы обратились к зарубежному опыту, в частности европейским странам. Согласно статье Марселя Фрацшера «Запрет на частное образование — это не решение» [12, с.1] показано, что каждый 10 ребенок в Германии посещает частную школу. Педагоги склонны использовать разнообразные методики в процессе обучения и воспитания, что позволяет больше заинтересовать обучающегося ребенка. Если государственная школа не дает качественного образования, то родители склонны поменять такую школу на частную. Таким образом, частные школы повышают конкуренцию и тем самым заставляют государственные школы работать эффективнее.

Анализ литературных источников показывает, что в системе школьного образования существует много проблем, в изучении и решении которых заинтересовано государство, чтобы повысить эффективность работы всей системы образования. Вопросом изучения роли частного школьного образования в решении этих проблем, по нашему мнению, уделяется недостаточное внимание. Далее мы бы хотели осветить несколько существующих проблем, а также показать, каким образом эти проблемы решаются в других странах.

Обращаясь к статистическому сборнику «Индикаторы образования», можно сформулировать первую проблему: перенасыщенность классов детьми в государственных школах. Согласно статистике, с 2013/2014 года численность обучающихся по образовательным программам начального, основного и среднего общего образования в расчете на одного педагогического работника в государственной и муниципальной организации составляет 11 детей на 1 учителя, а в частной организации – 5 человек. К 2018/2019 году численность детей на одного педагога в государственном учреждении составляет уже 17 человек, а в частном 9. Но средняя численность не показывает реальной ситуации. В новостном журнале «59. ру» [6] 10 августа 2021 года вышла новость под названием «Первые классы школ Перми переполнены. Для детей это проблема? Говорим с директором, учителем и психологом», в которой описывается ситуация с набором детей в первый класс. В 2021 году планировалось открыть 10 первых классов, учитывая, что в каждом классе будет по 30 детей. Это полностью не соответствует документу «Типовое положение об общеобразовательном учреждении (утв. постановлением Правительства РФ от 19 марта 2001 г. N 196)» [10]. В пункте 26 этого положения сказано, что наполняемость классов и групп продленного дня общеобразовательного учреждения устанавливается в количестве 25 обучающихся.»

Изучая опыт решения этой проблемы в европейских странах нам показался привлекательным опыт Германии. Во многих федеральных землях Германии за счет соответствующих законов, частные школы помогают разгрузить государственные школы для уменьшения количества детей в классах и улучшения качества образования. Негосударственные школы

получают дополнительные субсидии на обеспечение детей образованием, но только при условии, что 50% новых детей, обучающихся в частной школе, живут на той же Федеральной земле, где находится школа.

Переполненные классы государственных школ не позволяют реализовать методику индивидуального подхода к каждому обучающемуся ребенку. Концепция индивидуального подхода к ученикам и раскрытие их потенциала активно реализуется в частных школах. Считается, что разных учащихся нужно обучать и воспитывать по-разному. Такие предметы, как русский язык, математика, иностранные языки изучаются либо индивидуально или в малых группах. Педагоги в частных школах стремятся разработать индивидуальный план обучения ребенка. Это позволяет решать проблемы отсутствия детей на занятиях, например, во время родительской командировки. Чтобы ученик получал все предусмотренные планом знания, педагогами организуются очно-заочные формы обучения, когда ученик изучает материал при помощи различных интернет источников, затем выполняет задание и отправляет его педагогу на проверку, а также различные виды дистанционных занятий с использованием платформ для онлайн видеоконференций.

Использование новейших образовательных методик и активная ориентация на запросы родителей позволяет частным школам предлагать семьям различные кружки и спортивные секции, которые можно посещать после основных уроков. Система дополнительного образования – это одно из коммерческих направлений частных школ, которое открыто для всех желающих детей за отдельную плату. В некоторых частных школах предлагаются также занятия для родителей, например, по иностранным языкам.

Для привлечения и удержания клиентов в образовательном процессе, педагогам следует повышать качество и уровень своих образовательных программ. В этом им могут помочь инновационные или авторские методики преподавания – это техники и технологии, включающие в себя новаторские, кардинально обновленные нововведения, направленные на рефлекссию, критическое мышление, креативный подход, творчество и анализ полученных знаний-умений-навыков в процессе обучения [3]. В формате частной школы реализовать инновационную методику гораздо быстрее и проще, чем в рамках государственного учреждения, а также в рамках федеральной образовательной системы. Частными школами активно используются методики с интегрированной цифровой средой на базе популярных компьютерных игр, в которых можно изучать математику, английский или программирование.

Некоторые авторские методики ориентированы на получение высшего образования в лучших университетах мира, в том числе и за рубежом. К таким школам можно отнести «Сколковскую гимназию» и «Новую школу».

За счет хорошего финансирования в частных школах реализуется известная методика преподавания – вальдорфское образование, которая содержит в себе все основные предметы школьной программы. Отличительной особенностью такой методики является преподавание естественных наук через процессы наблюдения и эксперименты.

Одной из ярко выраженных проблем образования мы бы хотели определить низкие заработные платные педагогического состава. Потребность в учителях растет из-за строительства новых школ и увеличения количества учеников в младших классах. Размер заработной платы педагогического сотрудника в государственной школе напрямую зависит от региона. По данным Росстата, средняя заработная плата педагогов в общеобразовательной государственной школе Санкт-Петербурга за январь-июнь 2020 года составила 59441 рублей [2]. Оклад педагогов составляет около 30%, а 70% составляют стимулирующие выплаты, начисляющиеся за успешную сдачу учениками экзаменов и компенсационные выплаты, которые начисляются за различные условия труда. В частной школе средняя заработная плата учителя по Санкт-Петербургу составляет от 65000 рублей. Например, на сайте новой частной школы «Сверхновая» [7] преподавателю физической культуры младшей и средней школы предлагается зарплата от 71000 рублей. Стоит также учесть, что в частных образовательных учреждениях за дополнительные кружки учителя получают дополнительные выплаты.

В заключении хочется сделать несколько выводов:

1) Частная школа становится хорошей альтернативой государственному образованию. За счет внедрения новых образовательных технологий, различных авторских и инновационных методик получается добиться не только образовательных целей – качественного процесса обучения, но и экономических: привлечение новых семей в школу.

2) Опыт внедрения и реализацию новых образовательных технологий могут использовать государственные школы для улучшения качества образования.

3) Частные школы предлагают более высокие заработные платы и более привлекательные условия труда педагогическим сотрудникам, что способствует привлечению новых педагогов.

Список литературы:

1. Индикаторы образования: 2020: статистический сборник / Н.В. Бондаренко, Д.Р. Бородина, Л.М. Гохберг и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2020. – 496 с.
2. Итоги федерального статистического наблюдения в сфере оплаты труда отдельных категорий работников социальной сферы и науки за январь — июнь 2020 года. Росстат. – [Электронный документ] – <https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/7Xn4IufM/itog-monitor03-20.htm>
3. Алпатов Г.Е., Пашкус Н.А., Старобинская Н.М. Причины реформирования и закономерности развития российского образования // Проблемы современной экономики. – 2020. – № 4 (76). – С. 174-177.
4. Кириллина В.Н., Яникеева И.О. Перспективы развития частного школьного образования в России в контексте модернизации образовательной системы 21 века», – [Электронный документ] – https://www.hse.ru/data/2018/05/28/1149497437/Kirillina_V_N_Yanikeeva_I_O_Perspektivy_..ontexte_modernizatsii_obrazovat.pdf
5. Количество частных школ в Германии. – [Электронный документ] – <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/954564/umfrage/private-schulen-in-deutschland/>.

6. Первые классы школ Перми переполнены. Для детей это проблема? Говорим с директором, учителем и психологом – [Электронный документ] – <https://59.ru/text/education/2021/08/10/70069514/>.
7. Официальный сайт школы «Сверхновая школа». – [Электронный ресурс] – <https://www.sverhnovaya.ru/#jobs>, дата обращения
8. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2018: Стат. сб. – М.: Росстат, 2018. – 1162 с., – [Электронный документ] – https://www.gks.ru/free_doc/doc_2018/region/reg-rok18.pdf.
9. Рейтинг стран мира по индексу уровня образования на 2019 год. – [Электронный ресурс] – <https://gtmarket.ru/ratings/education-index>
10. Типовое положение об общеобразовательном учреждении (утв. постановлением Правительства РФ от 19 марта 2001 г. N 196) – [Электронный документ] – https://base.garant.ru/183100/#block_1000.
11. Федеральный закон от 29.12.2012 N 273-ФЗ (ред. от 30.12.2021) "Об образовании в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2022). – [Электронный документ] – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140174/b5dfcca98f7fcd1db2332e6c90fb10d20ef4de53/
12. Фрацшер М. Запрет на частные школы – это не решение – [Электронный документ] – <https://www.zeit.de/wirtschaft/2019-04/deutsches-schulsystem-privatschulen-schullandschaft-bildungspolitik>.
13. Шарипова Н.А., Пермякова И.С. Проблемы образования России // Сибирский торгово-экономический журнал. – 2016. – №4. – С. 80-81.
14. Шмигирилова И.Б. Школьное образование: проблемы реализации компетентностного подхода // Образование и наука. – 2013. – №7. – С. 38-48.

*Т.А. Егоров (магистрант 2 курса,
Института экономики и управления РГПУ им. А.И. Герцена,
Россия, Санкт-Петербург)
Научный руководитель: К.Я. Литвина, к.э.н., доцент,
доцент каф. отраслевой экономики и финансов РГПУ им А.И. Герцена*

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ЧАСТНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В ДОШКОЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ

Аннотация: целью исследования является выявление путей совершенствования сложившейся системы государственной поддержки негосударственного сектора в сфере дошкольного образования в Российской Федерации. В работе используются общенаучные методы анализа и синтеза информации, проанализированы подходы регионов Российской Федерации и зарубежных стран по применению механизмов государственной поддержки частных образовательных организаций дошкольного образования.

Ключевые слова: государственная поддержка, субсидии, государственно-частное партнерство, частная образовательная организация, дошкольное образование.

В условиях успешного социально-экономического развития Российской Федерации и демографического роста населения возникает вопрос о расширении доступности дошкольного образования для граждан. Так

26.05.2014 Президентом Российской Федерации издано поручение о принятии дополнительных мер по развитию частных дошкольных образовательных организаций (далее – ЧДОО) с учетом внесения изменений в действующее законодательство, регулирующее данную сферу в области образования. Исходя из содержания поручения следует, что в первую очередь оно направлено на обеспечение равенства ЧДОО с государственными и муниципальными организациями дошкольного образования. 27.12.2014 Правительство Российской Федерации сообщило о ходе работы по направлениям, указанным в поручении Президента Российской Федерации по принятию дополнительных мер по развитию ЧДОО, внесены необходимые изменения в нормативные правовые акты, в том числе в Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (далее – Федеральный закон об образовании). Так, внесены изменения в 149 статью Налогового кодекса Российской Федерации в части освобождения от налогообложения услуг по присмотру и уходу за детьми в организациях, реализующих образовательную деятельность по программам дошкольного образования. Кроме того, были внесены изменения в Жилищный кодекс и иные нормативные правовые акты, индивидуальные предприниматели, осуществляющие образовательную деятельность, приравнены по правам и ответственности к организациям, осуществляющим образовательную деятельность. Следует отметить, что в соответствии с Федеральным законом об образовании финансовое обеспечение деятельности ЧДОО отнесено к ведению субъектов Российской Федерации.

В Санкт-Петербурге реализуется государственная программа Санкт-Петербурга «Развитие образования в Санкт-Петербурге», утвержденная постановлением Правительства Санкт-Петербурга от 04.06.2014 № 453 (далее – государственная программа Санкт-Петербурга о развитии образования) [2]. В соответствии с подпрограммой 1 государственной программы Санкт-Петербурга о развитии образования в целях обеспечения высокого качества и доступности дошкольного образования для всех слоев населения в интересах социально-экономического развития Санкт-Петербурга осуществляется предоставление субсидий на финансовое обеспечение затрат ЧДОО Санкт-Петербурга. Механизмом реализации данной программы на момент проведения исследования является постановление Правительства Санкт-Петербурга от 10.06.2021 № 371 «О предоставлении в 2021 году субсидий в целях финансового обеспечения затрат для реализации основных общеобразовательных программ и дополнительных общеобразовательных программ частным образовательным организациям» (далее – постановление № 371) [5]. Так, в соответствии с постановлением № 371 финансовому обеспечению из бюджета Санкт-Петербурга подлежат затраты ЧДОО на выплату заработной платы, расходов на покупку учебников, учебных пособий, средств обучения, игр, игрушек. Таким образом, на данный момент развитие доступности дошкольного образования для всех слоев населения Санкт-Петербурга реализуется, в том числе путем предоставления субсидий на финансовое обеспечение затрат ЧДОО.

30.03.2021 Уполномоченный по правам ребенка в Санкт-Петербурге Анна Владимировна Митянина в ходе отчета перед Законодательным собранием Санкт-Петербурга отметила, что в 2021 году в общеобразовательных учреждениях не хватает около 30 тыс. мест, при этом дошкольные образовательные учреждения переполнены на 14% [4]. Этот доклад указывает на наличие определенных проблем в части нехватки мест в детских садах, при этом стоит отметить, что согласно данным ежегодного отчета о результатах деятельности городского Правительства и Губернатора, размещенного на официальном сайте Администрации Санкт-Петербурга, в 2019 году в Санкт-Петербурге было введено в эксплуатацию 44 детских сада, что согласно комментарию Губернатора Санкт-Петербурга, является рекордным значением «за полвека».

Учитывая вышеизложенное, можно сделать вывод о наличии проблемы доступности мест в образовательных организациях дошкольного образования Санкт-Петербурга, при наличии ввода в эксплуатацию новых государственных объектов инфраструктуры дошкольного образования и предоставлении субсидий ЧДОО. Такая модель государственной поддержки частных образовательных организаций схожа с Бельгийской, где правительство страны предоставляет гранты на выплату заработной платы и других операционных расходов частной образовательной организации [6]. Кроме того, автором предлагается решить проблему единства методологии регулирования механизмов государственной поддержки частных образовательных организаций и развития доступности дошкольного образования на региональном уровне в части соблюдения баланса интересов граждан и ЧДОО.

В рамках исследования предлагается рассмотреть примеры государственной поддержки дошкольного образования в регионах Российской Федерации. Так, в соответствии с пунктом 1.6 порядка назначения и выплаты компенсации части родительской платы за содержание ребенка в образовательных организациях, реализующих основную общеобразовательную программу дошкольного образования, утвержденного постановлением Правительства Москвы от 27.07.2010 № 590-ПП, родителям (законным представителям) детей, посещающих иные образовательные организации (по тексту порядка в значении негосударственные), реализующие основную общеобразовательную программу дошкольного образования, компенсация выплачивается в размере: 20 % среднего размера родительской платы за содержание ребенка в находящихся на территории города Москвы государственных образовательных учреждениях, реализующих основную общеобразовательную программу дошкольного образования – на первого ребенка, 50 % – на второго ребенка, 70 % – на третьего и последующих детей.

В Ханты-Мансийском автономном округе компенсация за получение дошкольного образования ЧДОО осуществляется в соответствии с абзацем 2 статьи 1 закона Ханты-Мансийского АО — Югры от 21.02.2007 № 2-оз. Порядок предоставления таковой компенсации аналогичен вышеуказанному порядку выплаты компенсаций в Москве [1].

Таким образом, сумма компенсации в первую очередь ориентирована на размер платы за государственные общеобразовательные учреждения дошкольного образования и решает проблему доступности дошкольного образования лишь частично, так как основную сумму платы за обучение ребенка в частной дошкольной образовательной организации вносят законные представители ребенка, что может служить сужению стратификационной группы населения, для которой будут доступны услуги ЧДОО с учетом предоставленной компенсации.

В Ямало-Ненецком автономном округе реализуется несколько иная форма государственной поддержки ЧДОО, оформленная в виде так называемого «Сертификата дошкольника», который в соответствии с постановлением Правительства Ямало-Ненецкого автономного округа от 30.01.2020 № 83-П предоставляется родителям на оплату услуг дошкольного образования в частных образовательных организациях дошкольного образования или индивидуального предпринимателя, осуществляющих образовательную деятельность по программам дошкольного образования в размере 10000 руб. в месяц, в случае, если плата за данные услуги будет меньше номинального размера сертификата, то возмещению подлежит часть сертификата в размере фактически понесенных родителем расходов. Автором проведен анализ цен на услуги дошкольного образования в городе Салехард с целью выявления среднего размера оплаты за услуги ЧДОО в одном из городов Ямало-Ненецкого автономного округа. Для сравнения цен использовался сайт-агрегатор поиска организаций и цен det-sad.net, возрастные особенности групп не учитываются. Результаты проведенного анализа представлены в Таблице 1.

Таблица 1.

Стоимость услуг дошкольного образования в городе Салехард

Название организации	Стоимость услуг
Частный детский сад (далее – ЧДС) «Вторая мама»	от 8 000 руб./мес.
ЧДС «Солнечный город»	от 13 000 руб./мес.
ЧДС «Маленькая страна»	от 13 000 руб./мес.
ЧДС «Аленка»	от 15 000 руб./мес.
ЧДС «Няня Галя»	от 10 000 руб./мес.
ЧДС «Baby Club»	от 16 000 руб./мес.
ЧДС «В стране чудес»	от 14 000 руб./мес.
ЧДС «Домашний»	от 13 000 руб./мес.
ЧДС «Мамонтенок»	от 15 000 руб./мес.
Средняя цена:	13 000 руб./мес.

В соответствии с данными Российского статистического ежегодника 2021 года [3] среднедушевой доход в Ямало-Ненецком автономном округе составляет 89928 руб., таким образом, следует предположить, что общий доход семьи из 3-х человек при прочих равных условиях заработка обоих родителей составляет $89298 \text{ руб.} * 2 = 178596 \text{ руб.}$, соответственно исходя из установленной автором в ходе анализа средней цены 13000 руб./мес. за предоставление услуг ЧДОО процентное соотношение доли расходов на оплату услуг частной дошкольной организации у семьи из 3-х человек, проживающей в г. Салехард, составляет 7,3%, а в случае наличия сертификата – 1,7% от дохода семьи.

В этой связи целесообразно сравнить процентное соотношение расходов на оплату услуг ЧДОО к доходам семьи из 3-х человек в Санкт-Петербурге, где как упомянуто автором выше используется иная модель государственной поддержки дошкольного образования. Для анализа средней цены услуг ЧДОО в Санкт-Петербурге будут учитываться лишь организации определенных районов города и получающие при этом субсидии на финансовое обеспечение затрат, связанных с образовательной деятельностью из бюджета Санкт-Петербурга, кроме того, следует отметить, что в данном случае источником данных о начальных ценах на услуги образовательных организаций являются официальные сайты организаций и открытые данные сайтов-агрегаторов услуг детских садов Санкт-Петербурга, учитываются минимальные цены на услуги по обеспечению пребывания детей в группах от 2-х дней в неделю, возрастные особенности групп не учитываются. Результаты проведенного анализа представлены в Таблице 2.

Таблица 2.

Стоимость услуг ЧДОО в Санкт-Петербурге

Название организации	Стоимость услуг
ЧДОО «МИРТ»	от 15 000 руб./мес.
ЧДОО «ДС«Северная Каисса»	от 25 100 руб./мес.
ЧДОО «ДС«Здоровье»	от 39 000 руб./мес.
ЧДОО «ДС «Дар»	от 29 500 руб./мес.
НОУ «ЧДС-школа «Прозум»	от 6 200 руб./мес.
ЧУДО «Маленькая страна Пушкин»	от 17 000 руб./мес.
ЧДОО «ДС «Вдохновение»	от 27 000 руб./мес.
ЧДОО «Первый частный Шуваловский детский сад»	от 39 000 руб./мес.
ЧДОО «Карусель»	от 7 000 руб./мес.
Средняя цена:	22 755,5 руб./мес.

В соответствии с данными Российского статистического ежегодника 2021 года [3] среднедушевой доход в Санкт-Петербурге составляет 49207 руб., таким образом, следует предположить, что общий доход семьи из 3-х человек при прочих равных условиях заработка обоих родителей составляет 49 207 руб. * 2 = 98 414 руб., соответственно исходя из установленной автором в ходе анализа средней цены 22755,5 руб./мес. за предоставление услуг ЧДОО процентное соотношение доли расходов на оплату услуг частной дошкольной организации у семьи и 3-х человек, проживающей в Санкт-Петербурге составляет 23,1%. Результаты сравнения двух рассмотренных регионов представлены на рисунке 1.

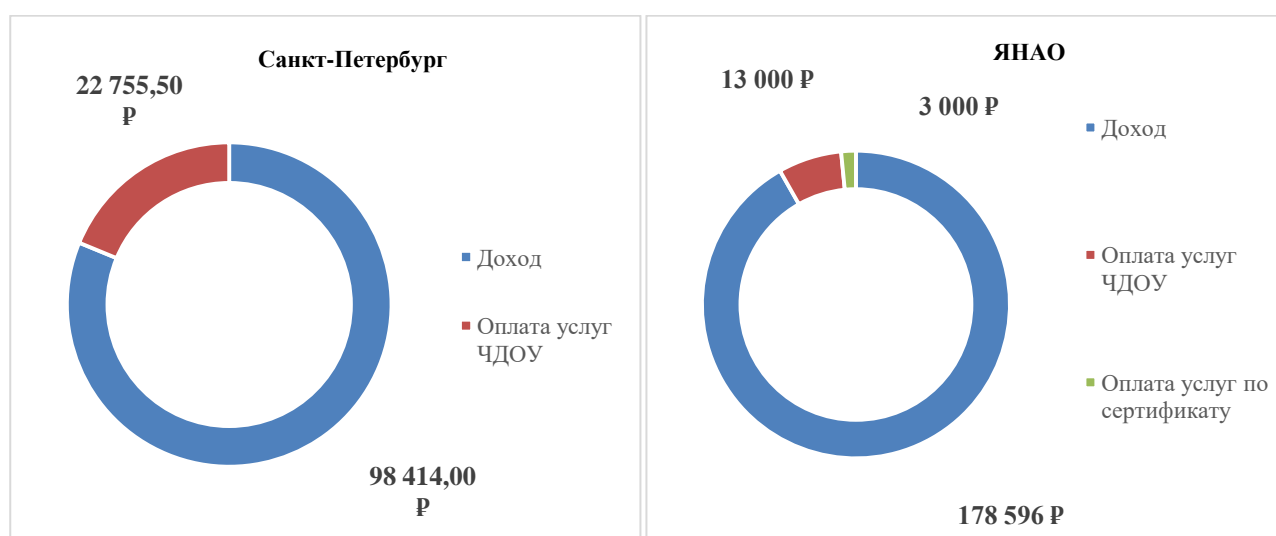


Рисунок 1 – Соотношение доли расходов на оплату услуг частной дошкольной организации в Санкт-Петербурге и г. Салехард

По результатам проведенного анализа соотношения цен и доходов населения можно констатировать, что в Ямало-Ненецком автономном округе основной акцент развития доступности дошкольного образования сделан на уменьшении размера расходов семьи на оплату услуг ЧДОО, при этом поддержка самих частных образовательных организаций осуществляется в зависимости от фактического спроса на их услуги, тогда как в Санкт-Петербурге основной акцент сделан на строительство новых объектов инфраструктуры государственных образовательных учреждений и на поддержание деятельности ЧДОО, при этом такая политика финансирования не отражается на фактическом уровне цен на услуги ЧДОО, что, в свою очередь, влияет на расширение доступности услуг дошкольного образования для населения. Кроме того, стоит отметить, что целевая эффективность расходования бюджетных средств фактически направлена на интересы ЧДОО.

Рассматривая механизмы развития дошкольного образования, следует отметить институт государственно-частного партнерства (далее – ГЧП), который используется в Российской Федерации в сфере строительства и эксплуатации государственных инфраструктурных объектов в сфере образования. Правовая основа ГЧП – Федеральный закон от 13.07.2015 № 224-

ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (далее – закон о ГЧП) [8]. В Российской Федерации уже существует определенный опыт строительства таких объектов, кроме того, даже до формального становления понятия ГЧП на федеральном уровне осуществлялась региональная реализация проектов с подобной направленностью. Так, в Санкт-Петербурге в 2012 году реализован проект строительства детских садов в жилых районах «Славянка» и «Новая Ижора» платежный механизм проекта предполагал возмещение затрат частному партнеру путем оплаты выкупной стоимости объектов и процентов за рассрочку платежа. Кроме того, соглашение предполагает дальнейшую эксплуатацию и обслуживание объекта управляющей компанией частного партнера, схема реализации проекта ГЧП (build-transfer-operate) [7].

Рассматривая государственную поддержку развития дошкольного образования за рубежом, в том числе за счет частных образовательных организаций, следует обратить внимание на опыт Австрии, где для государственных и частных школ установлено правовое единство, механизм финансирования схож с тем, что рассматривался в рамках исследования российского опыта государственной поддержки развития дошкольного образования, а именно предоставление субсидий из государственного бюджета ЧДОО, при этом для таких частных детских садов установлено правило обязательного обеспечения бесплатного посещения для детей до 5 лет [9].

В Люксембурге родителям детей предоставлена возможность использования ваучера на услуги по присмотру за детьми (*chèque-service asseuil – CSA*), родители могут воспользоваться льготными тарифами в яслях, мини-яслях, центрах по уходу за детьми, а также помощниками родителей (нянями). Основным условием для частной образовательной организации, оказывающей услуги по системе ваучеров, соответствие стандартам CSA. Степень участия, или размера благ, предоставляемых таким ваучером, зависит от: дохода семьи, количества детей в семье, льготы и количество часов, проводимых ребенком в детском саду. При этом, финансовое участие государства ограничено 60 часами посещения детского сада ребенком в неделю, максимальное финансовое участие – 6 евро в час, расходы сверх указанных подлежат оплате родителями ребенка [10].

Рассмотренный опыт использования механизмов государственной поддержки развития дошкольного образования с привлечением негосударственных организаций показывает, что для осуществления грамотной финансовой политики необходимо соблюдение баланса интересов граждан и частных партнеров. На данный момент каждый регион выбирает свою политику государственной поддержки частного сектора дошкольного образования, в том числе и с помощью ГЧП.

Таким образом, автором по результатам исследования предлагается совершенствование сложившейся в Российской Федерации системы поддержки частного дошкольного образования путем проведения обсуждений на уровне Правительства Российской Федерации с целью установления единой

методологии государственной поддержки развития дошкольного образования при взаимодействии с негосударственными образовательными организациями, с учетом сложившегося опыта и особенностей финансирования регионов. Необходимо соблюсти баланс интересов граждан и частных образовательных организаций, установить условия поддержки, которые влияют не только на увеличение количества мест обучения, но и на изменение цены такого обучения, учесть опыт зарубежных государств в части выдачи ваучеров на обучение.

Список литературы:

1. Аналитическая статья издания «Тинькофф джорнал» на тему государственного субсидирования дошкольного образования. URL: <https://journal.tinkoff.rgu/guide/kindergarten-compensation/> (дата обращения 14.03.2022).
2. Государственная программа Санкт-Петербурга «Развитие образования в Санкт-Петербурге», утвержденная постановлением Правительства Санкт-Петербурга от 04.06.2014 № 453. URL: <https://gu.spb.ru/laws/72078/> (дата обращения 14.03.2022).
3. Ежегодный статистический вестник 2021 года. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/12994> (дата обращения 14.03.2022).
4. Новостная статья о нехватке мест в детских сада Санкт-Петербурга, агентство «Интерфакс», URL: <https://www.interfax-russia.ru/northwest/main/peterburgu-neobhodimoreshat-problemu-nehvatki-mest-v-shkolah-i-detsadah-ombudsmen-mityanina> (дата обращения 14.03.2022).
5. Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 10.06.2021 № 371 «О предоставлении в 2021 году субсидий в целях финансового обеспечения затрат для реализации основных общеобразовательных программ и дополнительных общеобразовательных программ частным образовательным организациям». URL: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/7800202106160011> (дата обращения 14.03.2022).
6. Сайфуллин Р. И. Зарубежный опыт государственно-частных партнерств и их роль в развитии образования, Russian Journal of Economics and Law. 2012. №1 (21). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/zarubezhnyy-opyt-gosudarstvenno-chastnyh-partnerstv-i-ih-rol-v-razviti-obrazovaniya> (дата обращения: 14.03.2022).
7. Сведения об опыте применения ГЧП, инвестиционный портал Санкт-Петербурга <https://spbinvestment.ru/ru/news/08-09-2014-v-slavyanke-otkrilis-shkoli-postroennie-na-osnove-gchp> (дата обращения 14.03.2022).
8. Федеральный закон от 13.07.2015 № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182660/ (дата обращения 14.03.2022).
9. Organisation of private education. URL: https://eacea.ec.europa.eu/national-policies/eurydice/content/organisation-private-education-1_en (дата обращения 14.03.2022).
10. Receiving childcare service vouchers. URL: <https://guichet.public.lu/en/citoyens/famille/parents/garde-enfants/cheque-service.html> (дата обращения 14.03.2022).

*Т.А. Данилова (магистрант 1 курса,
Института экономики и управления РГПУ им. А.И. Герцена,
Россия, Санкт-Петербург)
Научный руководитель: Т. В. Яковлева, к.э.н., доцент
зав. каф. отраслевой экономики и финансов РГПУ им А.И. Герцена*

ОНЛАЙН-ОБРАЗОВАНИЕ: СТРУКТУРА ИЗДЕРЖЕК И ИХ СВЯЗЬ С ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬЮ ТРУДА

Аннотация. В данной статье онлайн-образование определяется как интерактивное обучение, при котором учебный контент доступен онлайн и обеспечивает автоматическую обратную связь с учебной деятельностью учащегося. В статье рассмотрены некоторые аспекты анализа структуры издержек онлайн-образования и их связи с производительностью труда.

Ключевые слова: онлайн-образование, издержки, производительность труда

Онлайн-обучение во многих своих формах становится частью образовательного процесса в учебных заведениях, а также в области самообразования граждан. С каждым годом сектор онлайн-обучения растет, и все больше образовательных учреждений и специалистов из разных отраслей задумываются над тем, как разработать онлайн-курс, какова реальная стоимость его запуска и дальнейшего сопровождения. Основной причиной такого интереса является стремление повысить доступность образования, увеличить охват аудитории, обеспечить большую гибкость образовательного процесса для обучающихся и, как следствие, получить экономические и неэкономические выгоды на профессиональном рынке.

В условиях потребности в интеллектуальном разнообразии и свободе выбора преподавателей, цифровая образовательная среда является основой развития свободной коммуникации, простого воспроизведения и распространения контента, даёт возможность виртуально собирать опыт [2]. Онлайн-обучение в долгосрочной перспективе может быть институционально ценным средством, позволяющим сохранить учебные цели образовательных учреждений.

Заметное место в литературе занимает предположение о том, что онлайн-обучение окажет радикальное влияние на стоимость высшего образования. Сторонники этой точки зрения предполагают, что онлайн-курсы получают преимущества от передачи контента с нулевыми предельными издержками, а также благодаря использованию экспертной машинной оценки для снижения затрат на оплату труда преподавателями. Однако, существует мало литературы, документирующей затраты на онлайн-образование по сравнению с очным образованием. Одним из основных препятствий для проведения анализа затрат является определение того, какие и за какой период времени затраты должны быть рассмотрены. Прежде чем какой-либо курс достигнет точки, где предельные затраты на передачу контента равны нулю, он должен столкнуться

с затратами на запуск и продвижение. Размер таких затрат может быть существенным для данной отрасли.

Общие издержки образовательной онлайн-платформы на реализацию программ обучения складываются из следующих элементов [1]:

1. Издержки на разработку или приобретение содержания образовательной программы (рассматривается как большой расход для онлайн-курсов, запущенных впервые или если все курсы будут тщательно и постоянно совершенствоваться, для привлечения лучших педагогических методик и практик);

2. Издержки на заработную плату педагогам;

3. Издержки на налоги на заработную плату преподавательскому составу;

4. Издержки на лицензирование образовательной деятельности;

5. Услуги академической поддержки студентов (доступ к библиотеке, репетиторам и т.д.);

6. Издержки на печатные методические материалы, сертификаты и дипломы, отправляемые по почте для прошедших курсы;

7. Издержки на рекламную продукцию;

8. Издержки на разработку дизайна и функционала сайта, услуги веб-дизайнера;

9. Издержки на домен сайта (имя сайта в Интернете);

10. Издержки на хостинг сайта (база данных сайта);

Разделение ролей преподавателей в онлайн-программах дистанционного образования является одним из факторов затрат, который часто упускается из виду. По мере того, как роль преподавательского состава становится все более распределенной, растут и расходы, связанные с обеспечением обучения и учебной поддержки [3]. Однако это может снизить стоимость онлайн-обучения, поскольку данная модель не предусматривает расчет времени преподавателей, посвященного разработке и сопровождению курсов, а также административному обслуживанию.

Образовательная организация дифференцирует себя на рынке через своих преподавателей, свои продукты, свои процессы обучения и свои интернет-ресурсы. Электронное обучение посредством интернет-ресурсов осуществляется различными способами:

1. Программы онлайн-обучения, включающие мероприятия и информацию, которые предоставляют формы дистанционного обучения, повышения квалификации или программ переподготовки;

2. Веб-сайты, которые фокусируются на конкретных предложениях продуктов и услуг, выделяя их функции и преимущества на рынке;

3. Специальные сайты, которые позволяют загружать статьи и инструменты бесплатно или на бесплатной пробной основе перед покупкой иных преимуществ платформы.

Создание курса практически невозможно без команды специалистов, которые возьмут на себя конкретные задачи. Анализ платформ интернет-рекрутмента показал, что разработчик образовательных траекторий является

профессионалом, создающим «маршрут» обучения новых специалистов из курсов, предлагаемых образовательными учреждениями, в том числе доступных онлайн, а также тренажеров, симуляторов, стажировок и др. Они занимаются исследованиями, написанием текстов, конспектами лекций и многим другим. На данный момент заработная плата «методиста», составляет от 25 до 70 тыс. руб. в месяц. Координатор образовательной онлайн-платформы является специалистом внутри образовательного учреждения или в независимом образовательном проекте, он имеет компетенции в онлайн-педагогике и сопровождает подготовку онлайн-курсов по конкретным предметам или дисциплинам, организует и продвигает конкретные курсы или типовые образовательные траектории, модерировать общение преподавателей и студентов в рамках курсов или платформ, задает требования к доработке функционала платформы. Зарплата специалиста составляет 60-90 тыс. рублей в мес. Однако, можно предположить, что барьером для расширения использования технологий обучения и снижения затрат может выступить повременная оплата труда. Зачастую преподавателям платят за время, затраченное на преподавание (например, зачетные часы или недели обучения). Если студент может освоить курс за несколько часов онлайн, то возникнут сложности в расчете заработной платы педагогическому составу.

Помимо указанных специалистов, можно выделить следующих разработчиков курсов:

1. **Команда педагогического дизайна** – графические дизайнеры, операторы, видеомонтажеры и другие.
2. **Менеджер проекта** – владелец курса, который наблюдает за всеми аспектами разработки курса и общего прогресса.
3. **Специалисты технического персонала** – группа людей, ответственных за техническую часть создания курса (QA-инженеры, DevOps-специалисты, контент-менеджеры и другие).

Разработчики курсов определяют способы достижения всех целей обучения с помощью мероприятий, выполняемых с помощью системы управления обучением или аналогичных онлайн-средств, без каких-либо традиционных очных встреч. Как и для производителя онлайн-курсов, так и для их потребителей, экономия достигается за счет возможности повторного использования онлайн-материалов для последующих итераций курса и отсутствия необходимости тратить время преподавателя и традиционные ресурсы (классные помещения и т.д.). Все вышеперечисленные роли могут в той или иной степени совмещаться в одном специалисте, например, видеооператор и видеомонтажер в одном лице. Кроме того, этапы разработки также могут быть объединены. Эти два факта позволяют снизить стоимость этапов разработки на 30%. Проблема расчета стоимости разработки онлайн-курса выражена в сложности подсчета, так как стоимость зависит от размера группы учащихся, количества педагогов, их квалификации, сложности и интерактивности курса, уровня производительности труда или самой модели онлайн-обучения. Например, для некоторых курсов повышение успеваемости студентов теоретически может быть механизмом экономии средств за счет

сокращения количества мест, необходимых для студентов, пересдающих курс после предыдущих неудачных попыток. Популярной моделью снижения затрат является минимизация постоянных и переменных затрат, однако владелец курса может столкнуться со снижением качества продукта и, соответственно, с потерей покупателя. Для снижения издержек на обучение одного клиента, необходимо увеличить охват онлайн-курса, таким образом, он покрывает общие издержки, экономя на масштабе с учетом производительности труда.

Обратимся к понятию производительности труда. На производительность труда влияет ряд факторов, в том числе образование и квалификация рабочей силы. Образование и навыки важны, потому что они позволяют работнику выполнять задачи в срок, использовать производственные технологии для повышения качества результата. Кроме того, более образованные работники легче адаптируются к новым задачам или изменениям. Хотя нередки случаи, когда уровень образования работника не влияет на его производительность. Например, онлайн-школы для подготовки к Единому государственному экзамену (ЕГЭ). Большинство кураторов данных курсов являются выпускниками школ, только что сдавших экзамен. Отбор персонала ведется по нескольким параметрам, исходя из которых, владельцы курсов в дальнейшем определяют производительность труда работника:

1. Количество баллов, набранных за экзамен кандидатом;
2. Качество и скорость решения тестового задания;

Производительность труда отражает количество трудовых ресурсов в соотношении стоимости рабочей силы и количеству произведенной продукции. Другими словами, определение производительности труда – это количество товаров и услуг, которое производится фактором производства (рабочей силой) в единицу времени. Для онлайн-школы таким показателем может быть:

1. Скорость и качество проверки домашнего задания обучающихся на платформе (при 30-40 человек на одного преподавателя);
2. Консультация обучающихся;
3. Рассылка информации для обучающихся.

Достижение более высокой производительности труда требует детального изучения фактических затрат на рабочую силу. Различные виды труда имеют различные переменные, влияющие на уровень их производительности. Для каждого проекта, производительность, стоимость, качество и время являются главной проблемой. Более высокая производительность может достигаться, если управление проектом включает в себя навыки, уровень образования, метод работы, мотивационные факторы, необходимое оборудование и материалы, личные гибкие навыки, объем выполняемой работы, ожидаемое качество работы, место работы, тип выполняемой работы и руководящий персонал. Однако эти факторы трудно выявить эмпирически, поскольку данные в данной отрасли недоступны.

Необходимы новые подходы к решению известных проблем для поиска лучшего способа продуктивно использовать перспективные технологии. Такие технологии потенциально могут дополнять и помогать преподавателям, которые должны обеспечивать необходимый человеческий контакт,

обеспечивая при этом учет личных и индивидуальных характеристик учащихся на протяжении всего процесса электронного обучения. Например, разработчики курсов могут перераспределять некоторую часть времени совместных занятий на структурированные внеклассные занятия, которые обычно проводятся без присутствия преподавателя. Экономия работает так же, как и для полноценных онлайн-курсов, но может быть и больше, в зависимости от того, сколько совместных занятий было заменено на индивидуальные. Увеличение размеров секций или блоков также может быть осуществимо в рамках этой модели, обеспечивая еще один источник экономии средств за счет разбиения одного курса на несколько маленьких или средних. Однако, при такой модели построения курса может увеличиваться время ожидания отклика преподавателя.

Список литературы:

1. Авилкина, С.В. Минимизация издержек на дополнительное профессиональное образование / С.В. Авилкина // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2016.
2. Бунчук, Н.А. Онлайн-курс как часть образовательной среды / Н.А. Бунчук // Опыт и перспективы онлайн-обучения в России: сборник статей Всероссийской научной конференции с международным участием «Опыт и перспективы онлайн-обучения в России». – 2019. – С. 5-8
3. Гордеева Д.С. Экономика образования [Текст]: учебное пособие для студентов / Д.С. Гордеева, Н.А. Дегтярева. – Челябинск: – «Цицеро», 2017. – 95с.

*И.И. Магеррамов (бакалавр 4 курса,
Институт экономики и управления РГПУ им. А.И. Герцена,
Россия, Санкт-Петербург)*

*Научный руководитель: М.В.Пертая, к.э.н., доцент, доцент каф.
экономической теории и экономического образования РГПУ им. А.И. Герцена*

ЗНАЧИМОСТЬ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ И ЕЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Аннотация. В данной статье рассматриваются основные подходы к определению уровня финансовой грамотности населения, а также проводится анализ влияния данного уровня на благосостояние населения. Приводятся примеры положительного воздействия финансового образования на жизнь человека.

Ключевые слова: финансовая грамотность, благосостояние, семья

На сегодняшний день существуют различные финансовые услуги, инструменты, понимание и использование которых требуют знания в области финансовой грамотности [6].

Данные знания аккумулируются за счет внедрения образовательных программ на всех уровнях. Благодаря реализации данных программ

повышается благополучие граждан, обеспечивается финансовая безопасность и экономическое благосостояние страны.

В РФ первым документом, обеспечивающим координацию и системное партнерство между Минфином РФ, ЦБ РФ, бизнес и педагогическим сообществом, а также региональными властями в сфере финансовой грамотности является принятая 25.09.2017 г. «Стратегия повышения финансовой грамотности населения в Российской Федерации», которая была рассчитана до 2023 года, направленная на увеличение численности финансово образованного населения [2].

В рамках данной стратегии финансовая грамотность представляется как конечный результат финансового образования, которой необходим для принятия рациональных финансовых решений и достижения финансового благосостояния [5]. В реальной жизни понимание и использование знаний в области финансовой грамотности способствует рациональному использованию собственных средств [4].

Положительные эффекты повышения финансовой грамотности [3]:

- финансовые продукты становятся доступнее;
- улучшается финансовое состояние семьи;
- увеличение суммы накоплений и сбережений;
- снижается риск стать жертвой мошенничества;
- возникает способность самостоятельно защищать свои

потребительские права.

26.03.2021 года были подведены итоги 3 этапа замера уровня финансовой грамотности в РФ, который проводился Институтом фонда «Общественное мнение» по заказу Банка России. Впервые методика данного исследования была разработана и применена на практике в 2017 году, в рамках проведения первого этапа данных замеров.

В 2020 году индекс финансовой грамотности РФ, рассчитываемый как среднее значение между показателем Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) (по методологии 2015 г.) и показателем российской специфики составил 53 балла, что на 5% больше по сравнению с 2018 и 2017 годами (см. рисунок 1).

Составляющими элементами значения итогового индекса финансовой грамотности являются финансовое поведение, финансовые знания и финансовые установки (см. рисунок 2).



Рисунок 1 – Значение российского индекса финансовой грамотности с 2017-2020

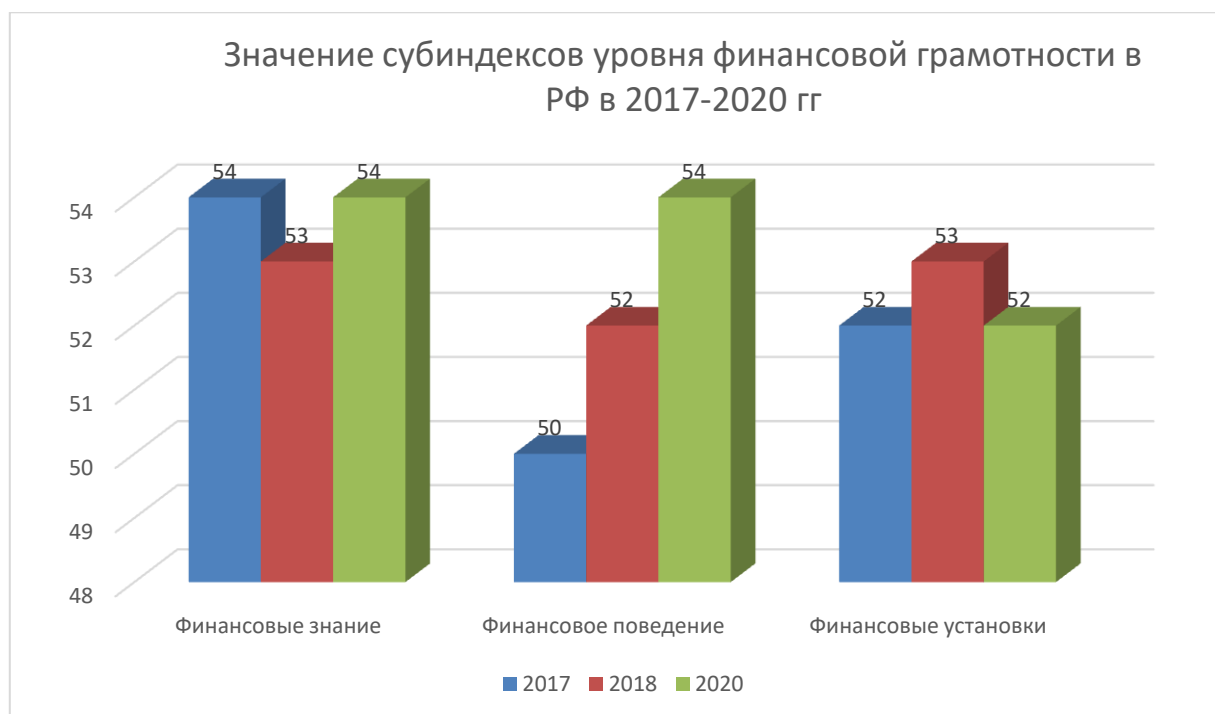


Рисунок 2 – Значение субиндексов уровня финансовой грамотности в РФ в 2017-2020 гг.

На основе проведенного анализа можно сделать следующие выводы:

- население стало более информировано об организациях, занимающихся защитой прав граждан на финансовом рынке;
- положительный сдвиг в сберегательном поведении граждан

Измеряя уровень финансовой грамотности, Россия используют методологию ОЭСР. Однако учет специфик этих субиндексов отличаются (таблица 1).

Таблица 1.

Отличия международной методологии и российской в измерении финансовой грамотности

Международная методология	Российская методология
Финансовые знания	
простой и сложный ссудной процент, инфляция, диверсификация, стоимость денег.	о системе страхования вкладов, об организациях, занимающихся защитой прав потребителей, различие понятия выгоды и надежности.
Финансовое поведение	
планирование бюджета, склонность к сбережениям, оплата счетов, баланс бюджета, осознанность выбора услуги.	пользование финансовыми услугами, алгоритмы выбора финансовой компании, определение признаков пирамиды, наличие подушки безопасности.
Финансовые установки	
планирование, желание тратить, гедонизм.	ответственность, доверие финансовым компаниям, склонность к риску.

Сегодня среди молодежи наблюдается значительный рост финансовых знаний за счет внедрения финансовой грамотности в образовательный процесс на всех уровнях.

Согласно мировому индексу уровня финансовой грамотности Россия занимает 9 место с результатом 12,37 балла из 21 возможного [7].

Наблюдается рост уровня финансовой грамотности у граждан до 12,4% или на 3 п.п. по сравнению с прошлым годом.

Наиболее высокий уровень финансовой грамотности среди населения выявлен среди следующих категорий граждан: возраст от 30-45 лет; наличие высшего образования; специалисты и руководители, имеющие соответствующую квалификацию; семьи, воспитывающие от 1-2 детей.

Женщины демонстрируют более высокий уровень финансовой грамотности, особенно начиная с 40 лет. В первую очередь это связано тем, что она заботится о семейных финансах и с возрастом падение уровня финансовой грамотности у женщин медленнее (см. рисунок 3).

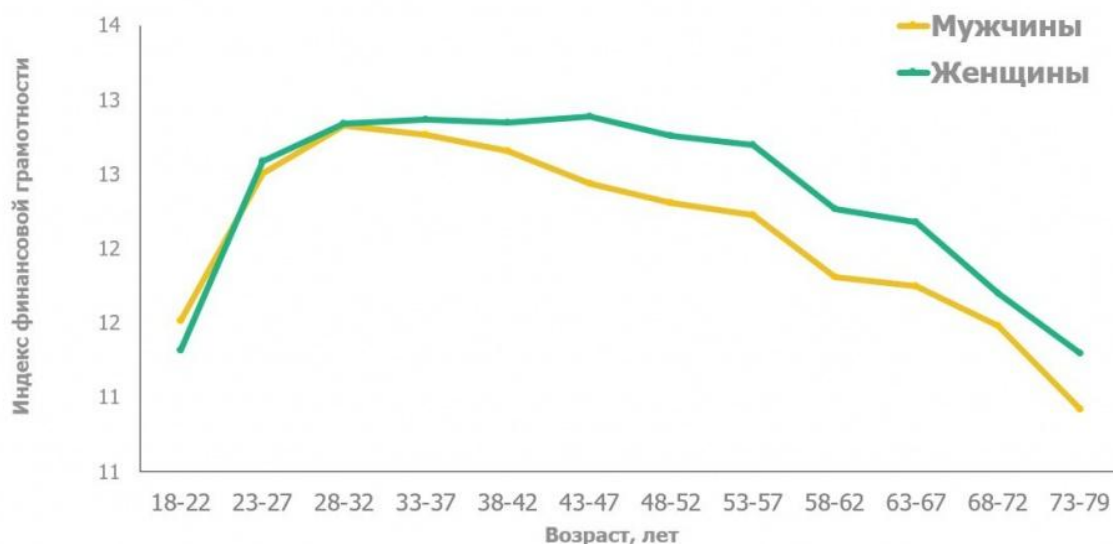


Рисунок 3 – Уровень финансовой грамотности мужчин и женщин

При этом мужчины лучше женщин понимают базовые свойства финансовых продуктов (например, вкладов и займов), инфляции, а также взаимосвязи риска и доходности.

Уровень финансовой грамотности россиян, имеющих вклады в банках, в среднем выше уровня финансовой грамотности тех, кто берет займы на те или иные цели (см. рисунок 4).

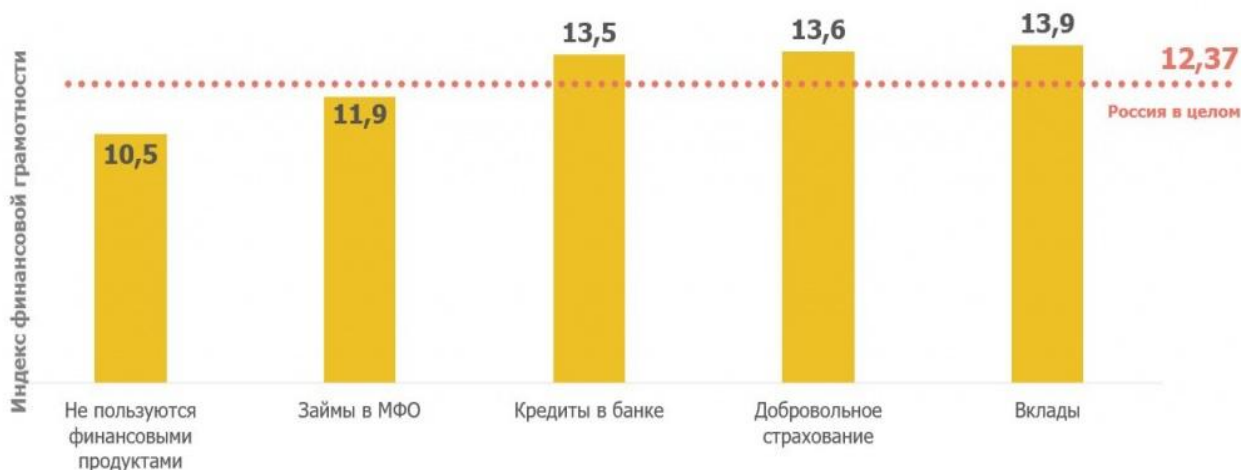


Рисунок 4 – Вкладчики грамотнее заемщиков

Увеличилась доля граждан, которые пользуются цифровыми финансами, то есть $\frac{2}{3}$ населения пользуются интернет- и мобильным банком, общаются с банком через различные дистанционные каналы, за год выросла доля людей, которые предпочитают безналичную оплату (см. рисунок 5).

Доля предпочитающих безналичную оплату
выросла за год с **16% до 29%**

67%

ПОЛЬЗУЮТСЯ ИНТЕРНЕТ-
И МОБИЛЬНЫМ БАНКОМ

16%

ОБЩАЮТСЯ С ПОДДЕРЖКОЙ
БАНКА В ЧАТЕ ПРИЛОЖЕНИЯ

11%

ИСПОЛЬЗУЮТ
БЕСКОНТАКТНУЮ
ОПЛАТУ

19%

НЕ ПОСЕЩАЛИ ОФИСЫ
БАНКОВ, РЕШАЛИ ВОПРОСЫ
УДАЛЕННО

Рисунок 5 – Рост использования цифровых финансов

Вывод. В ходе проведенного исследования было выявлено, что рост знаний в области финансовой грамотности помогают быстро адаптироваться на современном рынке финансовых услуг. Одновременно с этим определена основная задача внедрения финансовой грамотности и рассмотрены основные показатели уровня финансовой грамотности среди населения.

Список литературы:

1. Измерение уровня финансовой грамотности: 3 этап. ЦБ РФ – [Электронный ресурс]. – URL: https://cbr.ru/analytics/szpp/fin_literacy/fin_ed_intro/
2. Стратегия повышения финансовой грамотности. Официальный сайт Минифин России – [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://static.government.ru/media/files/uQZdLRrkPLAdEVdaBsQrk505szCcL4PA.pdf> (дата обращения 04.12.2021)
3. Бекирова С.Э. Финансовая грамотность населения как основа благосостояния семьи. Экономика и бизнес. Научный вестник: финансы, банки, инвестиции, 2019 г. – [Электронный ресурс] – <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=41324785> (дата обращения: 04.03.2022)
4. Белозеров С.А. Финансовая грамотность как фактор устойчивого развития национальной экономики // Устойчивое развитие: общество и экономика. Материалы III Международной научно-практической конференции "Устойчивое развитие: общество и экономика". – СПб.: Санкт-Петербургский государственный университет, 2016. – С. 411-412.
5. Кольцова А.А., Старобинская Н.М. Повышение качества и эффективности образования в Новой экономике // Маркетинг МВА. Маркетинговое управление предприятием. – 2014. – Т. 5, Вып. 3. – С. 137-149.
6. Миненко Е. Ю., Рындин К. И. Анализ уровня финансовой грамотности в Российской Федерации // Молодой ученый. – 2019. – № 4 (242). – С. 235-239. – [Электронный документ] – <https://moluch.ru/archive/242/55946/> (дата обращения: 04.12.2021).

7. Результаты второй волны измерения уровня финансовой грамотности россиян. Национальное агентство финансовых исследований [Электронный ресурс]. URL: <https://nafi.ru/projects/finansy/rezultaty-vtoroy-volny-issledovaniya-urovnya-finansovoy-gramotnosti-rossiyan/>

*Н.А. Толкунова (магистрант 2 курса,
Института экономики и управления РГПУ им. А.И. Герцена,
Россия, Санкт-Петербург)
Научный руководитель: М.П. Соловейкина, к.э.н.,
преподаватель каф. экономической теории и экономического образования
РГПУ им А.И. Герцена*

ИССЛЕДОВАНИЕ АКТУАЛЬНОСТИ КУРСОВ ПО ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ ДЛЯ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ СЕРЕБРЯНОГО ВОЗРАСТА

Аннотация: в статье представлено исследование актуальности курсов по финансовой грамотности для представителей серебряного возраста Калининского района. В ходе проведенного исследования была получена информация, представленная в диаграммах. Основываясь на их анализе, были сделаны выводы об актуальности вопроса финансовой грамотности для пожилых людей данного района, а также были определены темы для методического наполнения самих курсов.

Ключевые слова: финансовая грамотность, компьютерная грамотность, серебряный возраст, образовательные курсы.

Одним из актуальных вопросов современного образования является вопрос об обучении представителей серебряного возраста. Это, в свою очередь, заставляет нас обратиться, с одной стороны, к педагогическим особенностям процесса обучения взрослого населения. А, с другой стороны, к проблемам организации образовательного процесса или построения образовательных структур для обучения представителей серебряного возраста. Большое внимание уделяется созданию образовательных программ и проектов, направленных на обучение пожилых людей в разных сферах жизни. Образование пожилых представляется как инновационная форма социальной работы с пожилыми людьми, которая является фактором повышения физического, психического и социального здоровья, а также повышения уровня социальной активности и адаптации.

Большой проблемой является социальная изоляция пожилых людей, которая влечет за собой ряд проблем. Одной из проблем является высокий уровень межличностного доверия. В своем исследовании «Анализ уровня межличностного доверия пожилых людей в условиях современной Российской реальности» Е.В. Щанина говорит о том, что анализ уровня доверия различных возрастных групп показал, что самые доверчивые – это пожилые люди [3]. По опубликованному в журнале «Lancet Global Health» в 2017 году результатам исследования при поддержке ВОЗ почти 6,8% людей в возрасте от 60 лет и старше сталкивались с финансовыми злоупотреблениями [2].

Эти выводы говорят о том, что социальная изоляция затрагивает также и финансовую грамотность представителей серебряного возраста. Недостаточная осведомленность в вопросах финансов, в вопросах банковских продуктов, разных видов оплат, подкрепленная высокой доверчивостью влечет за собой ряд проблем с потерей финансов и мошенничеством. Таким образом, актуальным вопросом современного образования Российской Федерации является создание проектов, направленных на повышение финансовой грамотности пожилых людей и их социальной адаптации. Образовательные организации страны активно включаются в организацию обучения представителей серебряного возраста. Так, например, летом 2021 года на базе Санкт-Петербургского технического колледжа управления и коммерции была открыта образовательная площадка по обучению финансовой грамотности представителей всех возрастов. На данный момент образовательная площадка не оказывает услуг по обучению представителей серебряного возраста, так как изучается вопрос о необходимости данной программы.

Целью представленного в данной статье исследования является определение актуальности курсов по финансовой грамотности для представителей серебряного возраста Калининского района. Исследование проводилось автором на базе Колледжа технологии и коммерции.

Основными **задачами исследования** выступают:

1. Определение района проведения исследования
2. Создание опросного листа
3. Проведение опроса в выбранном районе
4. Сбор и обработка полученных данных
5. Представление и анализ полученных данных

Методом исследования выступает социологический опрос.

Генеральной совокупностью данного исследования являются представители пожилого возраста Калининского района. По официальным данным на сайте администрации Санкт-Петербурга в Калининском районе проживает 148176 жителей старше трудоспособного возраста [1]. В данном случае в исследовании была применена **случайная выборка** (простой случайный отбор).

В ходе исследования 86 респондентам было предложено ответить на ряд открытых и закрытых вопросов. Опрос проводился на улице, были задействованы волонтеры, которые беседовали с респондентами и заполняли форму на основании их ответов. Всего в опросе было 14 вопросов, затрагивающих тему финансовой и компьютерной грамотности. В опросе приняли участие жители Калининского района в возрасте от 55 до 80 лет. Из них 59% – женщины, 41% – мужчины (см. Рисунок 1).

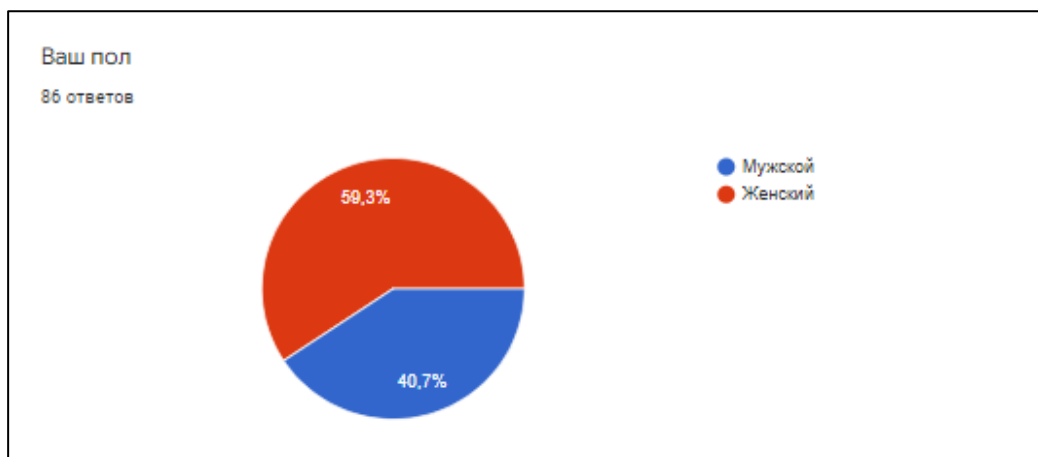


Рисунок 1 – Пол респондентов

Основная часть респондентов были в возрасте от 59 до 70 лет. Это связано с нежеланием людей более старшего возраста участвовать в социологических опросах, общаться с малознакомыми людьми на улице, несмотря на высокий уровень межличностного доверия.

Для выявления актуальности курсов жителям района был задан ряд вопросов, связанных с понятием «финансовая грамотность». Из рисунка 2 следует, что большинство жителей имеют некое представление о данном понятии, слышали его. Это свидетельствует об актуальности данного вопроса среди выбранной группы населения. В свою очередь 17,5% респондентов ответили, что не знают о данном понятии ничего.



Рисунок 2 – Знание респондентов о понятии «финансовая грамотность»

Участникам опроса, которые знают об этом понятии мало или совсем не знают его, было дано краткое пояснение. После чего был задан вопрос о том, как они оценивают свою финансовую грамотность в целом (см. Рисунок 3).

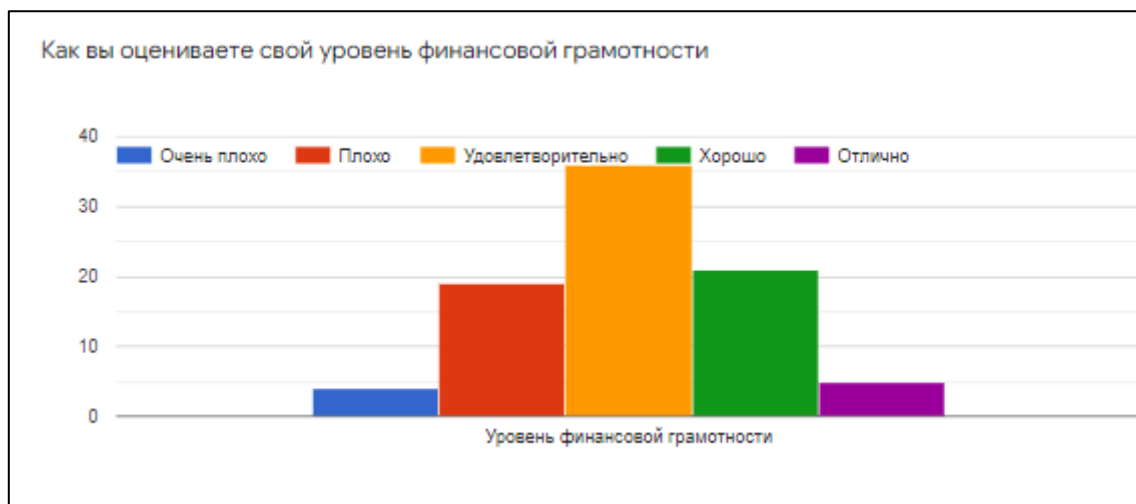


Рисунок 3 – Личная оценка уровня финансовой грамотности

42% респондентов ответили, что считают уровень своей финансовой грамотности удовлетворительным. В ходе личной беседы они поясняли это тем, что «умеют копить деньги» и «не тратят лишнего». Также 24% респондентов ответили, что считают свой уровень финансовой грамотности хорошим, а 6% отличным. Это связано отчасти с возрастом опрашиваемых, чем моложе были респонденты, тем выше они оценивали свои знания в данной области. 22% респондентов посчитали свой уровень плохим и 4,5% очень плохим. Это может говорить либо о действительно низком уровне владения финансовой грамотности, либо о низкой самооценке в данном вопросе, связанной с незнанием сути вопроса.

Также учитывая особенность курсов по финансовой грамотности, а именно тесная связь с использованием компьютерных технологий, респондентам был задан аналогичный вопрос об уровне владением компьютера (см. Рисунок 4).

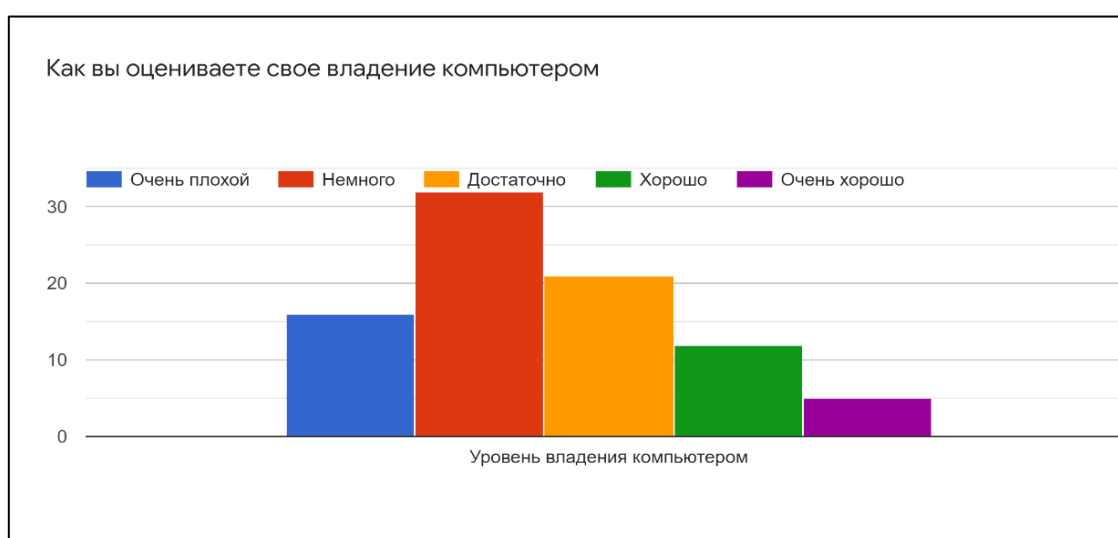


Рисунок 4 – Личная оценка уровня владения компьютером

Большая часть опрашиваемых, а именно 37% людей, ответили, что свое владение компьютером оценивают как «немного». Это объясняется тем, что у

целевой аудитории опроса, в связи с быстро развивающимися технологиями, компьютер дома есть. Но, к сожалению, навыков работы на компьютере у них очень мал. Также некоторые респонденты давали пояснения своим ответам, они поясняли, что, живя с детьми и внуками, они пользуются компьютером, в основном им помогает со всеми вопросами более молодое поколение. Свой уровень владения компьютером как «достаточно» и «очень хорошо» отметили люди в возрасте от 55 до 65 лет. Это может быть связано с родом их деятельности, их работой, на которой они получили как базовые, так и углубленные навыки работы с компьютером.

В ходе анализа данного вопроса были сделаны выводы о необходимости комплексного подхода при проектировании курсов по финансовой грамотности. Учитывая обширность данного вопроса и тесную связь с глобальной сетью Интернет в курсы по финансовой грамотности следует включать блок занятий на освоение базовых навыков владения компьютером.

Для определения актуальных вопросов, которые следует включать при разработке проектов по повышению финансовой грамотности пожилого населения был задан ряд вопросов, связанный с банковскими структурами. Представленная на рисунке 5 диаграмма, готовит о том, что 77 респондентов из 86 опрошенных имеют банковские карты.

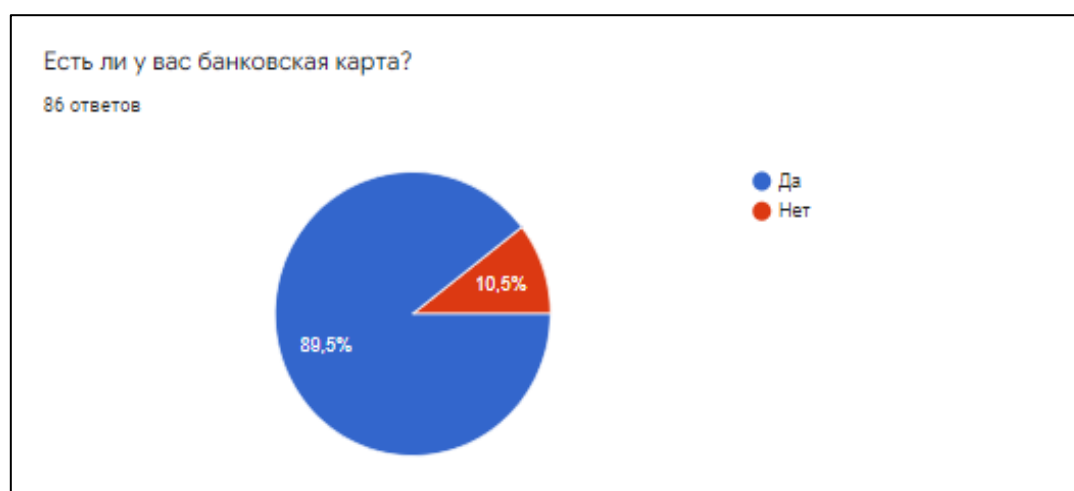


Рисунок 5 – Наличие у респондентов банковских карт

Банковские карты в современном мире служат неотъемлемым приспособлением накопления, хранения и передачи денег в любой семье. На банковские карты приходит зарплата, пенсия, различные льготы. Ими мы оплачиваем покупки в магазинах, в Интернете. Оплачиваем коммунальные услуги, задолженности, также делаем переводы другим людям и многое другое. Отсутствие банковских карт у опрашиваемых может быть связано с возрастом и плохой осведомленностью о функционале банковских карт. Данный ответ встречался чаще у опрашиваемых старше 75 лет.

Вопрос об использовании банковских услуг, таких как кредитование, рассрочки, открытие вкладов, покупка акций и прочее показал, что большинство (49 человек) пользуются такими услугами, 17 человек также

пользуются, но очень редко (см. Рисунок 6). Это говорит о высоком уровне доверия к банкам, в которых они обслуживаются. К сожалению, не стоит забывать и о том, что частое использование кредитования может понести большой ряд проблем. Именно поэтому необходимо углубляться в данный вопрос, повышать уровень осведомленности у клиентов банка, особенно у представителей серебряного возраста.



Рисунок 6 – Пользование банковскими услугами

Одной из основных проблем целевой аудитории исследования являются покупки в Интернете (см. Рисунок 7).

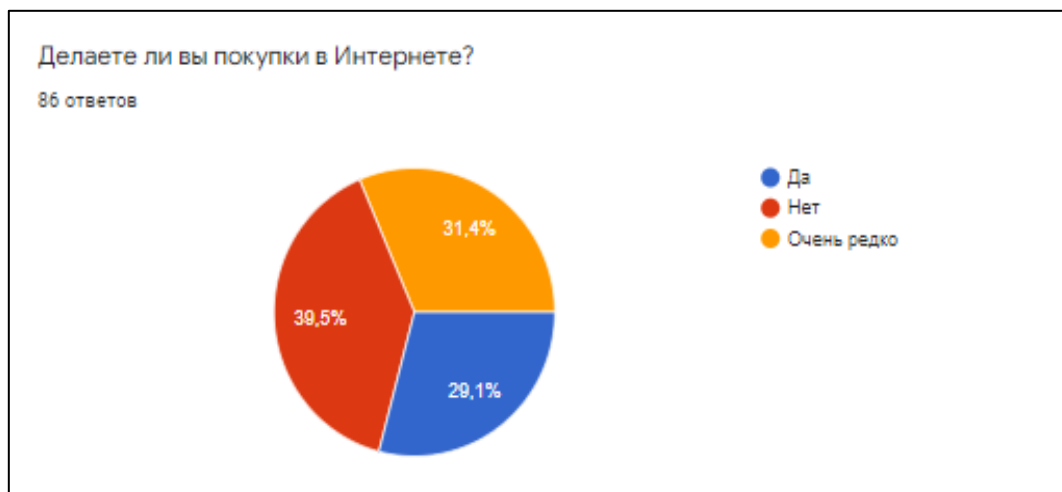


Рисунок 7 – Осуществление покупок в Интернете

Из всего количества опрошенных 34 человека ответили «нет». Это может свидетельствовать о низком уровне доверия к подобному виду покупок. После этого, опрашиваемым был задан открытый вопрос о том, почему они не делают такого рода покупки. Были даны разнообразные ответы, которые можно разбить на три основные группы:

- 1) «Нет компьютера»
- 2) «Не умею»
- 3) «Не хочу» или «Нет необходимости»

Ответы группы «Не умею» говорят только о низком уровне знаний в данной области, они показывают, что потенциально люди хотят и готовы делать такие покупки, осознавая возможное удобство. Ответы группы «Не хочу» показывают негативный настрой целевой аудитории исследования. Чаще всего негатив исходит от незнания или от того негативного опыта, который мог произойти с их близкими людьми, а именно мошенничество. Эти вопросы решаются посредством повышения уровня финансовой грамотности, посредством курсов, лекций, тренингов, где затрагиваются те самые тревожащие пожилых людей вопросы безопасности в Интернете.

Также затрагивая тему Интернета респондентам, предложили ответить на вопрос, каким образом они оплачивают свои коммунальные услуги. Учитывая образ жизни и состояние здоровья пожилых людей, оплата коммунальных услуг и прочих тарифов могла бы производиться через Интернет, что в разы облегчило бы данную процедуру и освободило время, которое он проводят в очередях. Данным методом свои коммунальные услуги оплачивают 38,4% респондентов (см. Рисунок 8). Больше половины опрошенных предпочитают совершать оплату через ЖКХ. Это способ, который им знаком и привычен, который не вызывает у них много вопросов, хоть и более затратный по времени. Остальные 8 человек оплачивают другими способами, такими как оплата в кассе банка, оплата через управляющую компанию и т.д.

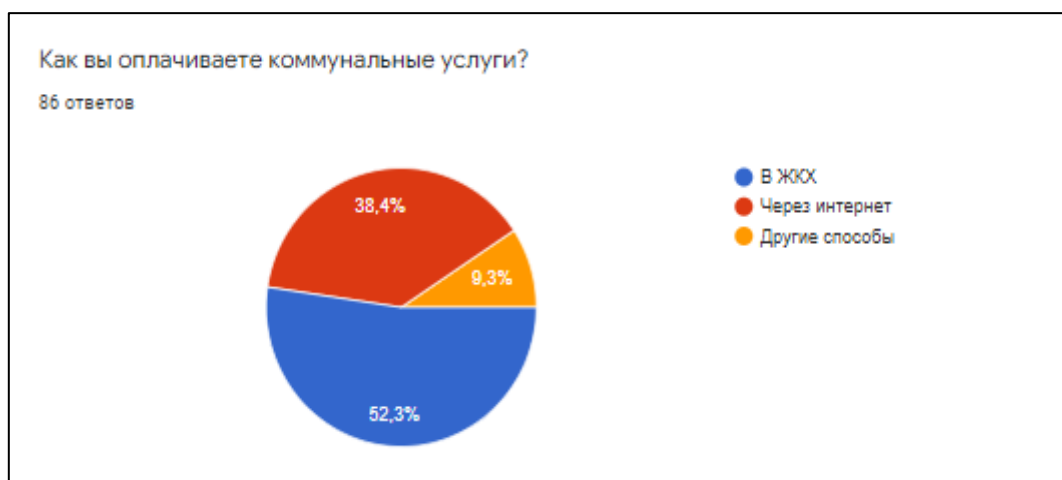


Рисунок 8 – Способы оплаты коммунальных услуг

После ряда уточняющих вопросов, направленных не только на выяснение непосредственной актуальности, а также на выяснение самого содержания подобных курсов, респондентам были заданы конкретные вопросы. Исходя из анализа рисунка 9, можно сделать выводы, о том, что для жителей Калининского района является актуальным пополнение своих знаний в области финансовой грамотности. Многие респонденты в ходе опроса пришли к выводу о необходимости изучения данного вопроса.



Рисунок 9 – Актуальность пополнения знаний в области финансовой грамотности

Основным вопросом исследования является вопрос актуальности курсов по финансовой грамотности на базе Колледжа технологии и коммерции для представителей серебряного возраста Калининского района. Исходя из диаграммы на рисунке 10, можно сделать вывод о том, что данные курсы являются актуальными и значимыми для большего количества опрошенных. Больше половины опрошенных считают, что курсы для них однозначно актуальны, 33,7% человек считают возможным создание данных курсов и не исключают их значимости для представителей серебряного возраста Калининского района.



Рисунок 10 – Актуальность курсов по финансовой грамотности

Большое значение имеет не только сам факт создания курсов, но их методическое наполнение. Главным вопросом при создании таких курсов является вопрос о том, чему учить. Какие именно аспекты такого обширного вопроса будут освещаться в курсе, что именно хотелось бы узнать людям, на что нужно сделать акцент, при написании программы обучения. Респондентам был задан вопрос «Чему бы вы хотели научиться на курсах по финансовой

грамотности?». Основными пожеланиями по содержанию курсов стали изучение вопросов мошенничества в Интернете и в жизни, как грамотно создать накопления, куда можно и куда не стоит вкладывать деньги, как пользоваться банковскими картами, как осуществлять оплаты через Интернет, научиться пользоваться мобильными приложениями «Сбербанк» и «Госуслуги».

Многие курсы для пожилых людей реализуются бесплатно. Чаще всего это курсы онлайн. На наш взгляд, уровень компьютерной грамотности представителей серебряного возраста Калининского района недостаточно высок, чтобы они смогли самостоятельно проходить данные курсы. Более того, курсы онлайн не решают одну из важных проблем пожилых людей – проблему социальной изоляции. Для определения ценового диапазона стоимости курсов по финансовой грамотности длительностью 3 месяца мы предложили выбрать респондентам предложенные варианты (см. рисунок 11).



Рисунок 11 – Определение ценового диапазона стоимости курсов по финансовой грамотности

Из анализа диаграммы следует, что большая часть опрошенных, 53,5% человек, считают для себя приемлемой суммой от 3000 рублей до 5000 рублей. Это может свидетельствовать как о достаточном заработке целевой аудитории, так и о значимости и необходимости таких курсов для данных представителей. Также 17,4% человек отметили приемлемой для себя цену от 1000 рублей до 3000 рублей. Очень маленький процент людей, которые готовы тратить более 5000 рублей, это свидетельствует о небольшом заработке пожилых людей и об определенной позиции по поводу вложения денег в различные курсы и в целом в свое образование в этом возрасте. Также есть люди, не готовые вообще тратить деньги на подобные курсы. Большинство респондентов, дающих такой ответ, поясняли, что для пенсионеров стоит создавать больше бесплатного образования, ссылаясь на маленькие пенсии, а также говоря о том, что плохо представляют себя в качестве обучающихся.

Исходя из проведенного исследования можно сделать вывод о том, что компьютерная грамотность также является важным вопросом необходимым для

усвоения материала по финансовой грамотности. Был определен ряд актуальных тем и вопросов, которые необходимо включать в образовательную программу по подобным курсам. А также был определен актуальный ценовой диапазон для курсов длительностью 3 месяца, который составил от 3000 рублей до 5000 рублей. Также можно сделать вывод, что уровень финансовой грамотности представителей серебряного возраста Калининского района невысокий. Об этом говорят также их самооценка в данном вопросе. Следует освещать данные вопросы, упоминать такие понятия как «финансовая грамотность» и «компьютерная грамотность» чаще, чтобы у пожилых людей появлялся интерес к чему-то новому, полезному, а главное, упрощающему их жизнь. Одной из основных причин отторжения или неприятия чего-либо является непонимание и плохая осведомленность. Именно курсы по финансовой грамотности комплексно решают ряд вопросов актуальных для пожилых людей, таких как вопросы здоровья, социальной изоляции, самооценки, низкого уровня финансовой и компьютерной грамотности, неприятия себя как полноценного участника образовательного процесса, а также чрезмерной доверчивости.

Список литературы

1. Официальный сайт администрации Санкт-Петербурга. Статистика численности жителей Калининского района Санкт-Петербурга, 2022. [Электронный ресурс]. URL: https://www.gov.spb.ru/gov/terr/reg_kalinin/statistic/
2. Пресс-релиз Всемирной организации здравоохранения, 2017. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.who.int/ru/news/item/14-06-2017-abuse-of-older-people-on-the-rise-1-in-6-affected>
3. Щанина Е.В. Анализ уровня межличностного доверия пожилых людей в условиях современной Российской реальности // Вестник Тамбовского университета. Серия: Общественные науки, 2016. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-urovnya-mezhlichnostnogo-doveriya-pozhilyh-lyudey-v-usloviyah-sovremennoy-rossiyskoy-realnosti>

Н.А. Соколова (бакалавр 4 курс,

Института экономики и управления, РГПУ им.А.И. Герцена,

Россия, г. Санкт-Петербург)

Научный руководитель: М.П. Соловейкина, к.э.н., доцент каф. экономической теории и экономического образования РГПУ им.А.И. Герцена

РОЛЬ ФИНАНСОВОГО ПРОСВЕЩЕНИЯ «СЕРЕБРЯНОГО ПОКОЛЕНИЯ» В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. Статья посвящена изучению вклада финансового просвещения представителей серебряного возраста в социально-экономическое развитие национального хозяйства. Автор подробно останавливается на вкладе серебряного поколения в функционирование основных отраслей и рынков в масштабах национальной экономики. А также указывает на элементы финансового просвещения, которые способны позитивно

повлиять на показатели развития национального хозяйства. По данным статистики, представители серебряного возраста являются основными участниками отношений на всех рынках. Они обеспечивают значительный вклад в создание ВВП, сбережений и инвестирование. Целью исследования является анализ необходимости обучения людей старшего поколения и влияние этого процесса на национальную экономику страны.

Ключевые слова: финансовое просвещение, развитие экономики, пенсионеры.

Под финансовым просвещением принято понимать улучшение уровня финансовой грамотности населения с целью оповещения людей о текущем уровне развития экономики, предпринимательства, финансовых рынков, а также создание в понимании людей определенных действий при нестабильной экономической ситуации в стране [6].

Аналитический центр НАФИ определяет финансовую грамотность как умение распоряжаться деньгами [2].

Финансовое просвещение населения нужно не только самим людям в качестве саморазвития (в вопросах ведения семейного бюджета и управления собственными ресурсами) и защиты собственных ресурсов, доходов и имущества (от мошеннических структур), но и государству для создания культуры предпринимательства, активизации здоровой конкурентной борьбы.

Данные об уровне финансовой грамотности населения России за 2017-2020 гг. свидетельствует о стабильном росте индекса финансовой грамотности населения, соответственно в 2017 г. его значение – 52, в 2018 г. – 53, 2020 г. – 54. Данный индекс основан на субиндексах [4]:

- финансовые знания (2017 г. – 54, 2018 г. – 53, 2020 г. – 54)
- финансовое поведение (2017 г. – 50, 2018 г. – 52, 2020 г. – 54)
- финансовые установки (2017 г. – 54, 2018 г. – 53, 2020 г. – 52)

Это говорит о том, что граждане стали более осведомлены о тех организациях, которые могут защитить их права в экономическом плане (38% в 2017, в 2020 – 50 %). Также люди стали заботиться о своем будущем (откладывать деньги на будущее) (с 37% в 2017, до 47% в 2020 г.), однако уменьшилось количество граждан информированных о страховании вкладов в банках.

В то же время реальные доходы населения на 2017 год составляли 99,5% к предыдущему году, а в 2020 – 98,0%, что говорит о снижении реальных доходов населения.

Аналитический центр НАФИ показывает следующую статистическую информацию, которая собрана с помощью социологического опроса среди 85 000 респондентов по всей России за 2011 и 2021 г. (см. таблицу 1) [2].

За 10 лет политики государства, направленной на улучшение уровня и качества жизни населения, в том числе на повышение финансовой грамотности современного поколения мы пришли к следующим результатам. Почти в три раза повысился уровень уверенности в своих знаниях у населения, и соответственно в три раза уменьшились сомнения в собственных финансовых компетенциях.

Таблица 1.

Финансовая грамотность населения России в 2011 и в 2021 гг.

Наименование показателя	Значения показателей по годам, %	
	2011 г.	2021 г.
Самооценка финансовых знаний	20%	58%
Сомнения в финансовых компетенциях	36%	10%

Примечание: Составлено автором на основе [2]

Более низко оценивают свои экономические познания люди старшего пенсионного возраста, так как 14% из них уверены, что плохо организуют свой бюджет.

На основе вышеизложенного можно выделить причины важности финансовой грамотности населения:

- не все население хорошо разбирается в финансах, у многих проблемы с ведением бюджета;
- слабое использование экономических инструментов для увеличения собственного капитала;
- незнание своих прав, куда можно обратиться за помощью и где получить знания, чтобы не попасться на мошенников.
- необходимость увеличения производительности и национального богатства через увеличение богатства населения.

Именно из-за этих причин важно быть финансово грамотным, по данным ЦБ РФ, экономически активное население России закредитовано на 57%, это означает, что каждый второй в кредите, ипотеки или прочих займах, при том, что заработной платы россиян (около 60%) не хватает на потребительскую корзину, не говоря уже о покупке сложной бытовой техники или отпуске [3]. Это говорит о невысоком уровне жизни населения. Из-за кредитов люди живут не по средствам и могут позволить себе эмоциональные покупки, что категорически нельзя допускать экономически грамотному человеку.

Также в России низкий уровень инвестирования (физических лиц). Несмотря на то что за 2020 год доля участников увеличилась в два раза и составила 11,7 млн. открытых счетов. Вовлеченность населения мала, и из-за этого не все компании поддерживаются инвесторами, из-за чего тормозится развития технологий и научный прогресс.

Из-за того, что люди не грамотно подходят к распределению своих финансовых ресурсов и необоснованным целям, планирование бюджета происходит неправильно.

В связи с увеличением продолжительности жизни представителей серебряного возраста с каждым годом становится все больше, даже, несмотря на поднятые границы пенсионного возраста – 60/65 и выше лет.

Многие пенсионеры также продолжают работать, другие же предпочитают полностью посвятить внимание себе, своему здоровью, семье, трети - путешествуют, четвертые учатся, как для себя, так и для того, чтобы найти себе работу, увлечение, друзей на скучной пенсии.

Таким образом, значимость финансового просвещения очень велико, в особенности в связи с современным развитием мира. Так как общество не стоит на месте, количество пожилых увеличивается, и нужно, чтобы каждый взрослый обновлял и увеличивал свои знания и умения финансово-грамотно распоряжаться элементарно деньгами.

В России количество людей, достигших возраста старше трудоспособного, составляет 36 902 788 чел. на 2021 г., это примерно на 300 тыс. больше, чем в прошлом году, что говорит о неминуемом росте числа людей «серебряного возраста». По этой причине коэффициент демографической нагрузки не мал и составляет 785 нетрудоспособного населения на 1000 человек трудоспособного возраста [5].

Средний размер назначенных пенсий составлял в 2020 – 14986 руб., величина же прожиточного минимума – 11312 руб., а покупательная способность пенсионеров равна 1,61, что по сравнению с 2017 годом (1,55) немного выше [5].

Поэтому в России пенсионерам приходится продолжать работу, несмотря на пенсионный возраст. Если пенсионер работает, то он получает не индексированную пенсию, из-за этого у нас появляется «черный» рынок услуг, где люди старшего возраста работают неофициально, чтобы получить больший доход. 679 тыс. человек пенсионного возраста работают в теневом секторе экономики [5]. Это немалая часть населения, из-за которого, во-первых, государство недополучает налоги, а во-вторых, платит индексированную пенсию.

Работающее «серебряное поколение» составляет 8142 тыс. чел. (из них занятые: 7944, безработные: 197) [5, 4]. Взрослым людям предпенсионного возраста необходимо искать высокооплачиваемую работу в молодом возрасте, чтобы не задумываться о размере пенсии в момент ее получения, либо копить на пенсию самостоятельно с помощью инвестиций или негосударственных пенсионных фондов, либо же продолжать работу уже в «серебряной возрасте», чтобы хотя бы как то выжить.

Так как на основе данных РБК к 2035 году доля нетрудоспособного населения увеличилось, если бы не было пенсионной реформы и будет составлять 839 на 1000 экономически активного населения (по новым данным людей нетрудоспособного возраста будет 622 чел. на 1000 работающих), а процент экономически активного населения уменьшится на 2,8 млн. чел. и это может привести к уменьшению темпов роста ВВП в среднем на 2.2 п. каждый год (так как темпы работы увеличиваются в силу возраста и его особенностей), если не обучаться пенсионеров финансовой грамотности [1].

Если наши пенсионеры будут иметь больше сбережений, накоплений в банках и смогут инвестировать, то это положительно скажется на экономике и поддержит ее. Уровень жизни пенсионеров может повыситься за счет грамотного распоряжения деньгами, так как у них появится время задуматься над вопросами сбережений своих собственных средств. Тем самым пенсионеры, во-первых, выйдут на новый качественный уровень жизни и не будут отказывать в покупке каких-либо товаров и оборот денежных средств в стране за счет этого будет увеличен, тем более это позволит в два раза сократить число людей, живущих на грани бедности [1].

Таким образом, по мнению автора, пенсионеры могут создать больше позитивных и благоприятных условий, работая или откладывая сбережения для развития экономики страны и тем самым национальной экономики в целом, но это невозможно сделать без финансового просвещения «серебряного» поколения.

Постепенно мы перешли к тому, что людей пожилого возраста нужно направлять к получению новых знаний и различного рода профессий, так как большинство на пенсии хотят отдыхать, но реальности современного мира не дает пока такой возможности.

Приведенные цифры позволяют заключить, что действительно выгода от финансового просвещения распределяется примерно равномерно между населением страны и государством. Это означает, что инициатива финансового образования представителей серебряного возраста может исходить как от частного, так и государственного сектора. Так, частный сектор - частные образовательные организации, могут взяться за решение вопросов обучения представителей старшего возраста вопросам защиты собственных доходов и накоплений, формирования сбережений для будущей старости. А государственные органы могут обеспечивать проработку законодательства, направленного на защиту прав потребителей в финансовой сфере, грантовую поддержку гражданских инициатив в области финансового образования и др. Тем самым развитие и обучение финансовой грамотности будет способствовать улучшению качества жизни пенсионеров и вовлеченности «серебряного поколения» в:

- фондовый рынок (за счет улучшения уровня финансовой грамотности)
- рынок труда, где у пенсионеров появляется больше свободы и возможностей реализации за счет получения новых профессий или навыков.

Работа пенсионеров на данный момент находится в сфере: образования (663 тыс. чел.), обрабатывающая промышленность (639 тыс. чел.) сельского хозяйства (481 тыс. чел.) [5]. Многие пенсионеры коммерциализируют свое хобби и подрабатывают на продаже handmade-товаров.

Трудовая деятельность для пенсионера является лучшей социальной активностью и из пассивного состояния людей третьего возраста должна будет поднять на более высокий уровень социальной жизни.

Таким образом, современные пенсионеры постепенно могут сравниваться с продвинутыми подростками и взрослыми и свободно конкурировать на рынке

услуг, тем самым обогащая экономическую систему страны и с помощью своих знаний, умений и навыков грамотно пользоваться инструментами увеличения собственной прибыли на фондовых рынках, что также способствует экономическому росту за счет оборота валюты и развития капитала.

Подводя итог, хотелось бы отметить, что «серебряное» поколение – это важное звено экономики, на которые нельзя не обращать внимание, и в его образование нужно вкладываться для того, чтобы экономика процветала на государственном и далее на национальном уровне.

Список литературы:

1. Агеева О. Пожилые не решают демографических проблем // ГАЗЕТА № 095- 2019. - [электронный ресурс]: URL: <https://www.rbc.ru/newspaper/2019/06/28/5d14b6cb9a79473f3ff4931b> (дата обращения: 09.03.2022)
2. «Без лишней скромности»: за 10 лет самооценка финансовой грамотности россиян выросла втрое // Аналитический центр НАФИ. - 27.12.2021. - [электронный ресурс]: URL: <https://nafi.ru/analytics/bez-lishney-skromnosti-za-10-let-samoosenka-finansovoy-gramotnosti-rossiyan-vyroslo-vtroe/> (дата обращения: 05.03.2022)
3. Еговцева А. Долг перед банком: россияне набрали рекордное число кредитов в 2021 году // Журналист / Bankiros.ru. - 12.01.22. - [электронный ресурс]: URL: <https://bankiros.ru/news/dolg-pered-bankom-rossiane-nabrali-rekordnoe-cislo-kreditov-za-2021-god-8673> (дата обращения: 05.03.2022)
4. Измерение уровня финансовой грамотности: 3 этап // Банк России. - 2021. - [электронный ресурс]: URL: https://cbr.ru/analytics/szpp/fin_literacy/fin_ed_intro/ (дата обращения: 15.03.2022)
5. Федеральная служба государственной статистики [электронный ресурс]: URL: <https://rosstat.gov.ru/compendium/document/13284> (дата обращения: 15.03.2022)
6. Финансовая грамотность и задачи финансового просвещения населения России. — М.-Берлин: Директ-Медиа, 2015. — 202 с.

*И. И. Магеррамов (бакалавр 4 курса,
Институт экономики и управления РГПУ им. А.И. Герцена,
Россия, Санкт-Петербург)
Научный руководитель: М.В.Пертая, к.э.н., доцент,
доцент каф. экономической теории и экономического образования
РГПУ им. А.И. Герцена*

МЕТОДИКА ОБУЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ В ШКОЛАХ

Аннотация. В статье приведены современные методы и приемы, которые используются при обучении финансовой грамотности. Рассматриваются теоретико-методологические основы формирования финансовой культуры у обучающихся. Изучаемые вопросы заинтересуют некоторых специалистов гуманитарного профиля, педагогов, которые изучают вопросы финансовой грамотности

Ключевые слова: финансовая грамотность, методика обучения, приемы, педагогические технологии, школьники

В эпоху цифровых технологий все больше появляются и совершенствуются финансовые продукты и услуги, и разобраться в них бывает непросто. С другой стороны, большое число квалифицированных пользователей, умеющих обращаться с современными финансовыми продуктами оживляют финансовый рынок и, в перспективе, способствуют экономическому росту [1].

По этой причине нужно вести работу по финансовому просвещению и повышению финансовой грамотности. Для этого необходимы квалифицированные педагоги, которые обладают определенным набором компетенций для формирования финансовой грамотности у обучающихся, а также должны быть разработаны специальные учебно-методические комплексы (УМК). При преподавании финансовой грамотности, важно выбрать правильную учебную программу. Она должна быть познавательной и увлекательной, а также соответствовать основным образовательным стандартам. Материалы должны быть понятны обучающимся и должны вдохновлять участников на позитивные финансовые действия. Следует искать материалы, которые соответствуют когнитивным способностям аудитории и поставленным целям обучения.

Финансовое просвещение должно происходить в определенной социальной среде, в которой присутствуют педагогические, психологические и организационно-технические условия для получения финансового образования. Общеобразовательная организация как один из составляющих элементов социальной среды для человека позволяет обучающимся приобрести определенные знания и умения в данной области [6, с.89]. На сегодняшний день, благодаря развернутой программе «Стратегия повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017 – 2023 гг.» уроки финансовой грамотности проходят во многих российских школах, большую популярность получили онлайн-уроки, олимпиада по финансовой грамотности входит в список олимпиад первого уровня. Для преподавателей создан специальный раздел сайта «Финансовая культура», в котором можно найти специальные методические и обучающие материалы [5].

Обязательное преподавание финансовой грамотности закреплено в новых федеральных государственных образовательных стандартах начального и основного общего образования, которые были разработаны при активном участии Банка России. Новые ФГОС предусматривают внедрение элементов финансовой грамотности в предметы обязательной школьной программы с 01.09.2022 г. В начальной школе элементы финансовой грамотности появятся в таких предметах, как «Математика» и «Окружающий мир», а для учеников 5-9 классов – в предметах «Обществознание», «Математика» и «География» [4].

Изучение финансовой грамотности в общеобразовательных организациях происходит следующим образом [7]:

- отдельным предметом в части образовательной программы, формируемой участниками образовательного процесса;
- в рамках внеурочной деятельности;
- в рамках дополнительного образования

Поскольку обучение по ФГОС строится на системно-деятельностном подходе, то методологической основой преподавания финансовой грамотности в школе служат основные положения данного подхода:

- качественные изменения в психике обуславливают формирование и функционирование личности в социальной ситуации;
- знания, умения и навыки формируются за счет осуществления определенной деятельности;
- основным элементом деятельности является мотивация, которая побуждает к выполнению тех или иных действий.
- помимо мотивации деятельность состоит из целеполагания, определенных задач и конечного результат;
- сознание собственной деятельности осуществляется при помощи рефлексии, в ходе которой сопоставляются поставленные цели к реально полученным результатам;
- воспитание и обучения являются движущей силой в развитии личности.

Преподавание финансовой грамотности строится на определенных принципах, которые отличают ее от преподавания других дисциплин (рис.1).

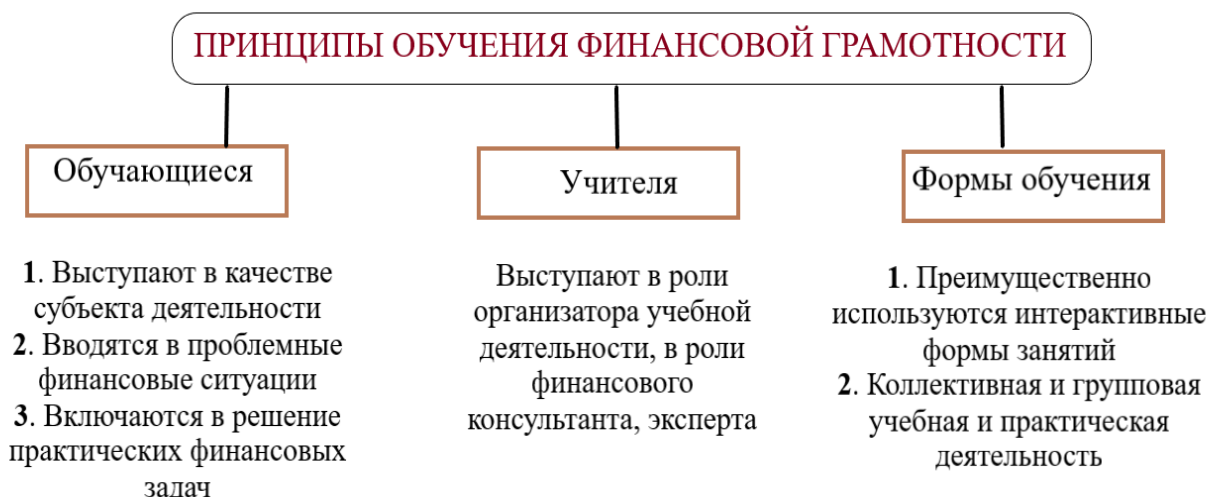


Рисунок 1 – Принципы обучения финансовой грамотности

Источник: составлено автором на основе [3]

С обновлением ФГОС меняется не только роль педагога в образовательном процессе, но и педагогические технологии, которые подразумевают набор методов, способов, приемов обучения в ходе педагогического процесса. При обучении финансовой грамотности используются современные технологии, которые позволяют достичь планируемых результатов обучения (таблица 1)

Таблица 1.

Педагогические технологии для изучения финансовой грамотности

Педагогическая технология	Особенности данной технологии
Модульная технология обучения:	<ul style="list-style-type: none"> - материал разбит на образовательные модули; - в каждый блок входят содержание учебного материала и ряд практических задач; - организация работы учащихся проходит с полными, логически завершенными учебными модулями
Игровые технологии	<p>Игровые технологии можно классифицировать по следующим параметрам:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. По характеру педагогической деятельности и ее целям: <ul style="list-style-type: none"> - обучающие (оформление кредитного договора); - тренинговые (выбор коммерческой организации); - обобщающие (разработка бизнес-плана или решения практической задачи); - контролирующие (презентация исследовательского проекта в области, например, личных финансов); 2. По игровой технологии: <ul style="list-style-type: none"> - настольные (игра «Денежный поток 101»); - интеллектуальные (Финансовые бои); - деловые (игра «Финансовый ринг»); - имитационно-ролевые (взаимодействие участников фондового рынка в условиях колебания цен);
Кейс-технология	<p>Данная интерактивная технология позволяет изучить процесс, проблему или явление через конкретные ситуации.</p> <ul style="list-style-type: none"> - направлена на исследование и разработку решений относительно будущих возможных событий, а не уже свершившихся; - имеет ярко выраженный личностно-значимый характер; - вариант решения зависит от личных предпочтений и финансовых установок обучающегося; - имеет большой воспитательный потенциал (формирование ценностей грамотного финансового поведения).
Технология творческой мастерской	<p>В рамках данной технологии обучающиеся:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ученики достигают нового знания, путем коллективного или самостоятельного творчества; - учитель является организатором пространства, в ходе которого ученики активно себя проявляют, включаясь в продуктивную деятельность - конечный результат в виде конечного продукта (авторская программа, сконструированная модель будущей банковской системы, инфографика, деловая игра)

Существуют различные педагогические приемы, которые повышают познавательный интерес и качество знаний у обучающихся:

- использование актуальной для обучающегося тематики (например, как выбрать банковскую карту);
- использование инфографики (изображения, диаграммы, блок-схемы, карты);
- межпредметные связи как один из педагогических приемов для формирования единой системы предметных знаний;
- разработка алгоритмов финансового поведения для решения проблемных ситуаций;
- поиск и решение финансовых проблем при просмотре произведений кинематографа или анимационных фильмов;
- театральное искусство, способствующее формированию коммуникативных компетенций, развитию образного мышления, воображения, памяти, выразительности речи в ходе мини-постановки (собственный бизнес, семейный бюджет, фондовый рынок).

Образовательная сфера, как и другие сферы общественной жизни подвержена изменениям, так как развивается общество, происходят социально-культурные изменения и другие сопутствующие факторы [2]. Вследствие этого необходимо совершенствовать или искать новые методы обучения для дальнейшего развития и воспитания обучающегося в обществе. Для организации процесса познания используют репродуктивные и продуктивные методы обучения. Они взаимосвязаны, так как в процесс усвоения материала репродуктивный метод используют в процесс применения продуктивной деятельности. На рисунке 2 представлены некоторые из наиболее широко распространенных и используемых методов обучения, которые используются при обучении финансовой грамотности.

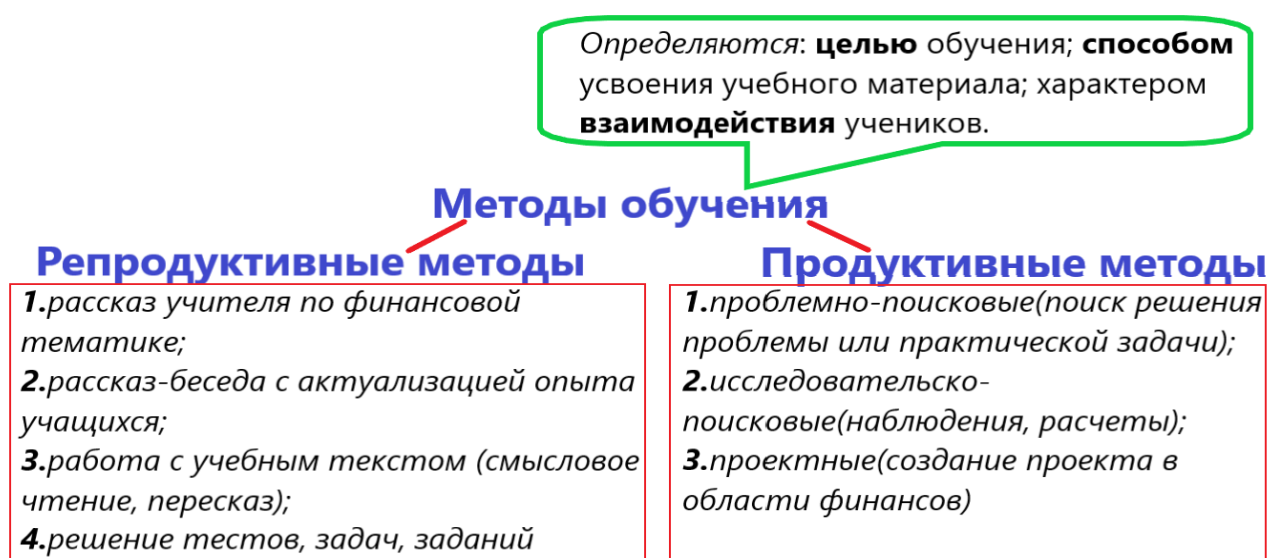


Рисунок 2 – Методы обучения, используемые при обучении финансовой грамотности

Источник: составлено автором на основе [3]

Таким образом, можно сделать вывод о том, что финансовая грамотность представляет собой важный жизненный навык, поскольку никто не живет вне экономики. Формирование финансовой культуры происходит благодаря финансовому образованию, которое реализуется при помощи различных методических приемов, педагогических технологий.

Список литературы:

1. Белозеров С.А. Финансовая грамотность как фактор устойчивого развития национальной экономики // Устойчивое развитие: общество и экономика. Материалы III Международной научно-практической конференции "Устойчивое развитие: общество и экономика". – СПб.: Санкт-Петербургский государственный университет, 2016. – С. 411-412.
2. Кольцова А.А., Старобинская Н.М. Повышение качества и эффективности образования в Новой экономике // Маркетинг МВА. Маркетинговое управление предприятием. – 2014. – Т. 5, Вып. 3. – С. 137-149.
3. Основы финансовой грамотности и методы ее преподавания: учебное пособие для студентов вузов педагогических направлений подготовки / Апрыщенко В.Ю., Кирюхов П.Э., Григорьев Е.А., Денисова Г.С. и др. – Москва, Ростов- на- Дону, 2018. – 839 с. – [Электронный ресурс] – [https://www.educenter.ru/netcat_files/userfiles/6/Uchebnoe%20posobie%20\(3.22\)_5redaktsiya.pdf](https://www.educenter.ru/netcat_files/userfiles/6/Uchebnoe%20posobie%20(3.22)_5redaktsiya.pdf)
4. Преподавание финансовой грамотности станет обязательным в 1–9 классах школ [Электронный ресурс] // Сайт Банка России. URL: <http://www.cbr.ru/press/event/?id=11018#highlight=%D1%84%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%B9%7C%D0%B3%D1%80%D0%B0%D0%BC%D0%BE%D1%82%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8>
5. Финансовая грамотность // Банк России. Официальный сайт – [Электронный ресурс] – URL: http://www.cbr.ru/protection_rights/finprosvet/#highlight=%D1%84%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%8F%7C%D0%B3%D1%80%D0%B0%D0%BC%D0%BE%D1%82%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C%7C%D1%84%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%B9%7C%D0%B3%D1%80%D0%B0%D0%BC%D0%BE%D1%82%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8
6. Финансовая грамотность населения: проблемы, региональные практики и перспективы развития: сборник научных статей по материалам межрегиональной научно-практической конференции / под редакцией Матчинова В.А., Сусяковой О.Н. – Калуга: ИП Карпов А.Н., 2021. – 298 с.
7. Элементы финансовой грамотности в содержании отдельных предметов / Департамент образования и науки города Москвы. – [Электронный ресурс] – URL: <https://video.dogm.mos.ru/images/docs/2021/10/13/2.pdf>

*Е.А. Лаврентьева, Ю.А. Павлова (бакалавры 3 курса направления «Педагогическое образование» профиль «Экономическое образование» РГПУ им. А.И. Герцена, Россия, Санкт-Петербург)
Научный руководитель: М.В. Пертая, к.э.н., доцент, доцент кафедры экономической теории и экономического образования РГПУ им. А.И. Герцена*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОБУЧАЮЩЕЙ ИГРЫ «БУДЬ ЗАСТРАХОВАННЫМ, А ТО МАЛО ЛИ ЧТО» В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ В ШКОЛЕ

Аннотация: В статье представлена идея настольной экономической игры для школьников 10-11 классов социально-экономического профиля для контроля и закрепления знаний по теме личное страхование. Авторы характеризуют содержание и основные этапы игры. Определяют цели организации игры, а также планируемые результаты. Также в работе представлены результаты двух апробаций игры, которые позволили значительно улучшить содержание и дидактические материалы игры, что позволяет реализовывать дальнейшую ее апробацию в учебном процессе в школе.

Ключевые слова: страхование, обучающая игра, настольная игра, страховщик, застрахованный, личное страхование.

Социально-экономические перемены, происходящие в современном обществе, влияют на характер деятельности и стратегию развития образовательных систем, формируют новые приоритетные цели применительно к гуманистическому и личностно-ориентированному подходу к обучению, к развитию индивидуальных возможностей и творческого мышления учащихся.

Современная педагогика, исходя из гуманистической парадигмы, рассматривает человека как целостную уникальную личность, развивающуюся в процессе активной самореализации в системе взаимодействия с другими людьми. Поэтому одним из педагогических эффективных способов развития личности является использование в процессе обучения игровых технологий, которые способствуют развитию учебно-познавательной деятельности детей, повышают внимание, мобилизуют усилия, направленные на решение проблем, позволяют ребёнку ощутить чувство успеха и поверить в собственные силы [1].

В XXI веке понятие «личное страхование» приобрело высокую значимость изучения в современных школах на уроках финансовой грамотности. Первоначальной причиной тому стал научно-технический прогресс общества, в связи, с чем возросли и риски. Обеспечить себе безопасность одна из важнейших потребностей человека, и именно через страхование жизни он реализует ее. Личное страхование позволяет человеку: обеспечить себя достойной пожизненной пенсией, получить материальное обеспечение в случае причинения вреда жизни или здоровью, гарантировать накопление на образование детей и благосостояние семьи, увеличить свой резервный капитал.

Игра «Будь застрахованным, а то мало ли что» была разработана для контроля и закрепления знаний учащихся по теме страхования. Выбор игровой

формы достижения данных целей обусловлен тем, что такая форма крайне интересна для учащихся, а также даёт быстрый результат проверки преподавателем уровня освоения материала учащимися.

Целью данной научной статьи является описание конечной модели игры с дополнениями, которые были внесены благодаря апробации.

Представляемая нами игра является настольной игрой. Возраст учащихся, для которых она может проводиться – 10 и 11 класс. Игра предусмотрена для незначительного числа учащихся (2-4 игрока и 1 ведущий). В случае, если игра проводится в классе с большим числом учащихся, то необходимо их поделить на группы на 4 группы. Продолжительность проведения игры 45 минут

Личное страхование является одной из важнейших составляющих жизни человека, поскольку оно является формой защиты физических лиц от рисков, угрожающих их жизни, трудоспособности, здоровью. Данная игра позволит участникам ближе познакомиться с сутью страхования и поможет понять его значимость и необходимость. Помимо прочего, прохождение игры может мотивировать игроков в будущем к заключению договоров страхования жизни и здоровья [4].

Содержательную основу игры составляют несколько дидактических единиц: личное страхование, ИСЖ, НСЖ, ОМС, ДМС, страховая премия, страховое возмещение (страховая выплата), страховой случай, несчастный случай, алгоритм действий застрахованного лица при наступлении страхового случая, ассистанс, страховщик, страхователь, застрахованный, выгодоприобретатель, период охлаждения [3].

Разработка и реализации игры, по нашему мнению, должна способствовать достижению нескольких целей:

1. Познакомить участников с такими видами личного страхования как: ОМС, ДМС, ИСЖ и НСЖ;
2. Помочь понять и закрепить конструкцию страховых взносов – возмещений на практике;
3. Актуализировать знания у участников по основам финансовой грамотности в сфере личного страхования;
4. Развить логику и познавательные способности игроков в течение игры;
5. Сформировать понимание экономической сущности личного страхования.

В ходе использования игры в учебном процессе должны быть получены личностные, метапредметные и предметные результаты (см. таблицу 1).

Игра включает в себя три этапа: организационный, основной и заключительный. В ходе организационного этапа ведущий всех приветствует и разбивает на 4 группы. Всем командам выдаются фишки (одна на команду) и игральная кость, и определяется последовательность участия каждой группы. Ведущий объявляет правила и определяет момент того, в каком случае наступает конец игры: по окончании времени, установленного организатором, или при попадании одной из команд на поле «финиш».

Ожидаемые результаты проведения игры

Личностные	Метапредметные	Предметные
1) Развитие мотивации к изучению темы «Личное страхование»; 2) Формирование способности связывать учебный материал с собственным жизненным опытом и применять их на практике (в игре).	1) Познавательные: А) Развитие у участников способности в анализе знаний и незнаний, умений и неумений по теме личного страхования; Б) Формирование навыка выделения, обобщения, фиксирования и актуализирования необходимой информации;	1) Формирование представления о понятии личного страхования, его видах (ИСЖ, НСЖ, ОМС и ДМС) и способах использования страхования в жизни; 2) Развитие у учащихся понимания того, как действовать при наступлении страхового случая.
	В) Развитие у игроков навыка владения общими способами решения учебных задач.	
	2) Регулятивные: А) Формирование осознания у учащегося того, что уже усвоено и что еще подлежит усвоению, а также качество и уровень усвоения; Б) Развитие умения планировать собственную деятельность в соответствии с поставленной задачей и условиями ее реализации; В) Формирование у участников способности действовать по инструкции (по правилам игры).	
	3) Коммуникативные: Развитие у игроков навыков участия в диалоге, в общей беседе выполнения принятых правил речевого поведения.	

В ходе основного этапа команды играют в соответствии с правилами игры.

Заключительный этап предусматривает определение победителей. Команды и организатор награждает каждого члена группы определённым призом: грамотой / канцтоварами / сладким подарком.

По окончании игры, организатор задаёт всем участникам вопросы для обсуждения и подведения итогов с целью оценки закреплённых знаний по теме личного страхования участниками мероприятия.

Представляемая игра прошла две апробации. Всего в апробации приняло участие 70 школьников и студентов первого курса РГПУ им. А.И. Герцена. В результате первой апробации были выявлены следующие недостатки:

1) маленький формат игрового поля и карточек, что осложняло работу участников с плохим зрением,

2) на карточках с вопросами, которые должны располагаться на поле «рубашкой» вверх, не хватало условных обозначений типов заданий.

При этом и участники, и педагоги отмечают предлагаемые вопросы, которые являются информативными, расширяющими кругозор и требующими

от игроков умения логически мыслить. Знания же, добытые в самостоятельной творческой деятельности, являются наиболее глубокими и прочными.

В ходе второй апробации было выявлено, что само содержание игры нет необходимости корректировать за исключением добавления пункта о времени на решение ребусов – тах: 2-3 минуты, и заданий – тах: 1 минута. Также стоит поработать над рефлексивной составляющей, то есть разнообразить её: добавить вопросы, относящиеся к знаниям по теме личного страхования, попросить учеников перечислить понятия, которые встречались в игре, и попытаться дать им определения.

Исходя из всего вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что интеллектуальная игра несёт в себе не только функцию закрепления полученных знаний, но и позволяет приобрести новые. Благодаря проведению двух апробаций настольная игра «Будь застрахованным, а то мало ли что» была откорректирована в полной мере, поэтому её можно реализовать на занятиях в различных образовательных учреждениях: школах, колледжах, университетах (для студентов 1 курса).

В ходе разработанной интеллектуальной игры было выявлено, что она позволяет школьникам научиться:

1. Слушать и слышать друг друга; выслушивать мнения других и уметь настоять на своём, если считаешь его наиболее правильным в данной ситуации;
2. Приобретать навыки групповой работы, направленные на решение конкретной задачи;
3. Достойно не только выигрывать, но и проигрывать; радоваться успехам не только своим, но и других.

Интеллектуальная игра, организованная для повышения уровня осведомлённости в теме личного страхования, позволяет учащимся рассматривать поражение в игре не как несостоятельность игроков и команды в целом, а как этап работы над собой и своими знаниями. Также при подготовке данной игры особое внимание важно уделять качеству вопросов. Вопрос должен быть таким, чтобы на него было интересно отвечать, а после игры появилось желание узнать о предмете вопроса более подробно.

Список литературы:

1. Диссертация «Дидактические игры как средство развития креативного мышления учащихся», автор: кандидат педагогических наук Гаврилова, Елена Дмитриевна. 2002. 155 с.
2. Емельянова, Т.В. Игровые технологии в образовании : электронное учеб.-метод. Пособие / Т.В. Емельянова, Г.А. Медяник. – Тольятти: Изд-во ТГУ, 2015. [Электронный ресурс] – URL: <https://dspace.tltsu.ru/bitstream/123456789/6227/1/Emelyanova-eui-1-54-14%20-%20Z.pdf> (Дата обращения: 22.04.2022)
3. Киреев А.П. Финансовая грамотность: материалы для учащихся. 10–11 классы общеобразоват. орг., социально-экономический профиль. – М.: ВАКО, 2020. – 384 с. – (Учимся разумному финансовому поведению).
4. Лавренова Е.Б., Рязанова О.И., Липсиц И.В. Л13 Финансовая грамотность: учебная программа. 8-9 классы общеобразоват. орг. — М.: ВАКО, 2018. — 32 с. — (Учимся разумному финансовому поведению.)

*Н.М. Дудко, И.Э. Саенко (бакалавры 3 курса направления «Педагогическое образование» профиль «Экономическое образование», РГПУ им. А.И. Герцена, Россия, Санкт-Петербург)
Научный руководитель: М.П. Соловейкина, к.э.н., доцент кафедры экономической теории и экономического образования РГПУ им. А.И. Герцена*

ПРЕДСТАВЛЕНИЕ НАСТОЛЬНОЙ ИГРЫ «БУМАЖНЫЙ КВЕСТ» ДЛЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ В ШКОЛЕ

Аннотация: В статье представлена идея и описание настольной игры по экономике, которая может быть применена для закрепления и контроля знаний по теме «Ценные бумаги» у школьников 10-11 классов социально-экономического профиля. Авторы подробно описывают результаты апробации игры и делают выводы относительно возможностей ее использования в учебном процессе.

Ключевые слова: экономическая игра, настольная игра, ценны бумаги, игровой метод.

Экономическая игра представляет собой продолжение образовательного процесса, но в игровой форме, благодаря чему детям намного легче понимать и воспринимать информацию, связанную с экономикой. Они могут быть представлены в любом виде: настольная игра, викторина, игровое моделирование реальных событий и прочее. Лично мы сделали настольную игру, в которой каждый игрок будет принимать активное участие, чтобы никто не остался в стороне [1].

Экономические игры помогают детям закрепить усвоенные знания на уроках, продолжить образовательный процесс, но в уже менее формальной обстановке. Во время игры дети ведут активную беседу с учителем по той теме, которую стремятся закрепить. Также ученики контактируют друг с другом, что благоприятно сказывается на последующей взаимосвязи между детьми [5].

Преимущества применения игрового метода в образовательном процессе заключаются в том, что они позволяют сделать процесс обучения более эффективным, способствуют повышению мотивации обучающихся заниматься во внеурочное время, превращают обучение в увлекательный процесс не только для учеников, но и учителя, формируют адекватное отношение к ошибкам, отводят студентам роль активных игроков в образовательном процессе [3].

Недостатки применения игрового метода в образовательном процессе заключаются в том, что игры – это несерьезно, поскольку они все же отличаются от реальности. Подготовка может отнимать слишком много времени и сил. Экономические игры – это лишь новая политика “кнута и пряника”, однако под другим “соусом”. Игры с вознаграждением за определенные достижения способствуют возникновению нездоровой конкуренции среди учащихся. В итоге, применение экономических игр в образовательном процессе может привести к тому, что ученики будут знать об игре больше, чем об изучаемом предмете.

Игра «Бумажный квест» ориентирована на учащихся 10-11 классов. Максимальное число игроков – 20 человек. Продолжительность 40-45 минут.

Ценные бумаги – весьма интересная, однако сложная тема. В повседневной жизни обучающиеся, скорее всего, не сталкиваются с ценными бумагами. В то же время СМИ, кино, телевидение, интернет наполнены различного рода информацией о росте и падении акций компаний, об удачной и не очень удачной торговле на бирже и другими материалами, связанными с ценными бумагами [3].

Чаще всего, эта область описывается как мир, в котором можно легко заработать большие деньги даже ничего не знающему новичку. К большому сожалению, это не так. Как человек не может перевести текст на иностранном языке, если этот язык он ранее не изучал, так же он не может быть успешным на фондовом рынке, если не изучил основы торговли ценными бумагами.

Учебные цели организации и проведения игры «Бумажный квест» сводятся к следующим [4]:

- 1) Познакомить участников с видами ценных бумаг;
- 2) Помочь обучающимся понять и закрепить знания по теме «Ценные бумаги» на практике в игровой форме;
- 3) Актуализировать знания по ценным бумагам у участников;
- 4) Развить воображение, креативность, аналитические способности, красноречие, художественные навыки, умение лаконично воспроизводить информацию, выступать перед публикой, взаимодействовать с командой в течение игры, грамотно распоряжаться временем (тайм-менеджмент).

С помощью экономической игры «Бумажный квест» обучающиеся смогут понять, закрепить, актуализировать свои знания по теме «Ценные бумаги» в игровой форме. Более того, они смогут развить воображение, креативность, аналитические способности, красноречие, художественные навыки, умение лаконично воспроизводить информацию, выступать перед публикой, взаимодействовать с командой в течение игры и, что весьма важно, грамотно распоряжаться собственным временем. Помимо всего вышеперечисленного, разработка позволит ученикам погрузиться в сюжет, тем самым почувствовать себя в весьма приятной, комфортной обстановке, в вымышленном мире, по которому им предстоит совершить увлекательное путешествие и познакомиться с его удивительными жителями.

Весь сюжет игры строится вокруг истории Бумажной страны. Бумажная страна – место, в котором все состоит из бумаги и рисунков. К сожалению, в один момент всех жителей настигла коварная судьба-злодейка на пару с амнезией и усилением ветра до 30 м/с. Вмиг они потеряли память. Но им на помощь были направлены отряды срочного реагирования для расследования ситуации и оказания содействия. Именно с этого момента начинается действие игры.

Игра прошла три апробации. Общее число школьников, принявших участие в апробации – 75 человек.

В результате первой апробации было сделано несколько выводов. Во-первых, необходимо уменьшить количество игроков, которое может входить в

одну рабочую команду. Во-вторых, было принято решение о том, что необходимо давать учащимся теоретический материал перед проведением игры, а также консультировать их по ходу проведения игры, отвечая на вопросы.

Вторая и третья апробации не выявили существенных недостатков в материалах для игры. Однако подтвердилась гипотеза о необходимости серьезной теоретической подготовки учащихся по теме игры для достижения лучших результатов.

В заключение необходимо отметить, что использование игровой формы контроля знаний по теме «Ценные бумаги» может обеспечить проверку и закрепление знаний в увлекательной для учащихся форме. Игра позволяет не только проверить усвоенные знания, но также сформировать и закрепить навыки командной работы. Представленная игра имеет интересную легенду, которая захватывает и учащихся, и учителя, и не отпускает до самого конца. Такие формы занятий могут также повысить интерес учащихся к экономике и финансовой грамотности.

Список литературы:

1. Винникова И.С. Применение современных педагогических технологий при изучении основ финансовой грамотности в школе//И.С. Винникова, Е.А. Кузнецова//Проблемы современного педагогического образования. – 2019. - №65-2-С.90-93.
2. Дергачева Л.М. Методические аспекты использования дидактических игр при организации учебного процесса в школе//Л.М. Дергачева//Вестник МГПУ. Серия: Информатика и информатизация образования. – 2003. - №1. – С. 46-50.
3. Киреев А.П. Финансовая грамотность: материалы для учащихся. 10–11 классы общеобразоват. орг., социально-экономический профиль. – М.: ВАКО, 2020. – 384 с. – (Учимся разумному финансовому поведению).
4. Шейхова М.С. Формирование профессиональной компетентности будущих экономистов//Вестник Донского государственного аграрного университета. – 2019. – №1-2 (31). – С. 53-58.
5. Шейхова М.С. Использование метода проектирования при изучении основ экономики, менеджмента и маркетинга//Вестник Донского государственного аграрного университета. – 2019. - №3-2(33). – С. 61-67.

*А.А. Сысоенко (бакалавр 3 курса направления «Педагогическое образование» профиль «Экономическое образование» РГПУ им. А.И. Герцена, Россия, Санкт-Петербург)
Научный руководитель: М.П. Соловейкина, к.э.н., доцент кафедры экономической теории и экономического образования РГПУ им. А.И. Герцена*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НАСТОЛЬНЫХ ИГР В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ

Аннотация: В данной статье рассматривается вопрос об использовании в педагогическом процессе одного из интерактивных методов обучения и воспитания –

настольные игры. Успешное внедрение настольных игр предоставляет современным педагогам большие возможности для творчества.

Автор обращается к истории появления настольных игр, отмечает отличительные признаки настольных игр, позволяющие отграничить их от других интерактивных методов обучения. В статье представлены классификация игр по разным признакам и этапы их проведения в рамках образовательного процесса. Также автор разбил современные настольные игры на группы в зависимости от сфер, на развитие которых они направлены.

Успешное внедрение настольных игр предоставляет современным педагогам большие возможности для творчества.

Ключевые слова: игра, учебная деятельность, метод обучения, настольная экономическая игра.

Динамичные процессы общественного развития требуют внедрения в образовательный процесс современных методов обучения и воспитания. Согласно Эдгарду Дейлу, классическая лекция – наименее эффективный метод обучения, обеспечивающий освоение всего лишь 5% передаваемой информации [1]. В то время как использование «активного обучения», к которому и относится настольная игра, повышает усвоение того же материала до 90% [3]. В качестве активного метода обучения я выбрала именно настольную игру, так как, в отличие от других методов, она [2]:

- привычнее и понятнее для учащихся;
- максимальное эмоциональное вовлечение участников в события;
- способствует более легкому усвоению знаний;
- нивелирует значение конечного результата;
- многофункциональна.

Отличительной особенностью настольных игр является «живое» совместное общение игроков, протекающее в необычной обстановке – имитируемой действительности, воссоздаваемой благодаря правилам, игровым атрибутам, воображению участников и талантам авторов-разработчиков [2].

Как будущий педагог экономики, в рамках учебной практики, мной была разработана экономическую настольную игру для школьников 10-11 классов.

«Мой бюджет» – это настольная игра бродилка, в ходе которой вам необходимо зарабатывать деньги «юлионы» для того, чтобы продвинуться на следующий этап. Игрок может получить диплом в университете, устроиться на работу, взять в банке кредит и застраховать свое имущество, все как в жизни! В процессе игры каждый участник может попасть на поле «Действие», в котором могут возникнуть непредвиденные обстоятельства, как положительные, так и отрицательные. Выигрывает тот, кому удалось грамотно распорядиться своими финансами и прийти до финиша первым.

На поле есть ограничительные флажки, которые обозначают начало нового этапа. Для их прохождения необходимо иметь на счету сумму, указанную под полем с флажком. Если вы пересекли флажок, но у вас недостаточно средств на счете, то возвращайтесь на поле с флажком и предпринимайте действия, чтобы заработать больше средств.

В игре предусмотрено *три основных способа заработать*:

1) Устроиться на работу. Игрок, который имеет свое рабочее место, получает 50 юлионов за каждые пройденные 6 клеток. Для того чтобы устроиться на работу игроку необходимо получить «диплом» в университете игры.

2) Ответить на карточку с вопросом. Каждый игрок имеет право 5 раз за всю игру вытянуть карточку из колоды «ВОПРОС» и решить задание, предложенное в карточке. За правильный ответ игрок получает 50 монет.

3) Кредит. Если игрок попадает в безвыходное положение, то он может обратиться в банк и взять кредит номиналом на сумму 50, 100, 150 и 200 юлионов на выбор. Через 10 пройденных клеток ему необходимо будет вернуть в банк сумму, которую он взял + 20%.

4) Вклад. Игрок может сделать вклад в банк на сумму 50, 100, 150 и 200 юлионов. В таком случае он вернет вложенные средства с надбавкой 10% через 10 пройденных клеток.

В игре предусмотрено два способа *получить «диплом»:*

1) Бесплатно. Для этого необходимо вытянуть карточку с подписью «МИНИ-ТЕСТ», и решить все задания на карточке правильно.

2) Платно. Если игрок отказывается решать тест, или допустил в нем ошибки, то диплом он может приобрести за 100 юлионов.

В качестве дополнительных опций в игре предусмотрено **повышение рабочей квалификации:** игрок имеет возможность повысить свою игровую квалификацию, ответив на карточку с экономическим вопросом. Всего в игре предусмотрено 3 квалификации:

- 1-я квалификация: зарплата 50 юлионов за 6 пройденных клеток
- 2-я квалификация: зарплата 100 юлионов за 6 пройденных клеток
- 3-я квалификация: зарплата 200 юлионов за 6 пройденных клеток

Кроме того, каждый игрок вправе застраховать себя и свое имущество от несчастных случаев, которые могут попасться в карточке с действиями. Для этого ему необходимо заплатить 50 юлионов. Страховка действует в течение 20-ти игровых клеток, по прохождению которых игрок возвращает свои средства с надбавкой 20% = 60 юлионов.

«Действие» – это поле, на которое может попасть любой участник несколько раз в течение игры. Остановка на этом поле означает, что вам нужно взять карточку из соответствующей стопки. Это поле отражает события, которые могут произойти с нами в жизни, от самых банальных до самых необычных. Вы должны немедленно выполнить указания, приведенные на карточке, и положить карточку вниз соответствующей стопки.

Игра «Мой бюджет» прошла две апробации. Первая была проведена с учащимися первого курса РГПУ им. Герцена Института детства. Ребята учатся на специальности «Дошкольное образование», поэтому у них были трудности с ответами на вопросы по экономической теории. Что не скажешь о второй апробации, проведенной с 11 классом школы №579. Школьники намного быстрее вовлеклись в процесс, поняли правила игры, и с первых минут чувствовалось командное соперничество. Они грамотно отвечали даже на сложные карточки с экономическими вопросами. Там, где были трудности в

ходе ответа на вопрос, я знакомила ребят с теоретической частью темы данного вопроса, не давая прямой ответ на него, в результате чего запоминание и усвоение информации происходило намного лучше. А это как раз и было основной целью создания экономической настольной игры бродилки, и в своей будущей практике я с удовольствием буду использовать этот метод в обучении.

Список литературы:

1. Попова С.Н. Настольная игра как прикладной аспект медиаобразовательной деятельности // Знак: проблемное поле медиаобразования. – 2019. – №2. – С. 41-46
2. Салмина Н.Г. «Построение развивающих программ с использованием настольных игр» / Н.Г. Салмина, И.Г. Тиханова, О.В. Черная // Психологическая наука и образование. – 2011. – №2. – с. 76.
3. Трубицына Е.А., Трубицын А.Р. Использование механизма экономических и стратегических игр в процессе обучения // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2014. – №4. – С. 63-66

*Е.С. Мкртчян (бакалавр 3 курса направления «Педагогическое образование» профиль «Экономическое образование» РГПУ им. А.И. Герцена, Россия, Санкт-Петербург)
Научный руководитель: А.М. Тихонова, ст.преподаватель кафедры экономической теории и экономического образования РГПУ им. А.И. Герцена*

НАСТОЛЬНАЯ ИГРА «ВСПОМНИТЬ ВСЁ!» КАК ИНСТРУМЕНТ ИТОГОВОГО КОНТРОЛЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ЭКОНОМИКА» В ШКОЛЕ

Аннотация: В статье представлена настольная экономическая игра «Вспомнить всё!». Ее ключевой целью выступает контроль знаний, приобретенных по дисциплине «Экономика». Игра представляет собой форму деятельностного закрепления и углубления знаний об основных экономических закономерностях, знание имен и ключевых дат, связанных с экономикой.

Ключевые слова: экономическая игра, настольная игра, формы обучения, формы деятельностного обучения.

Экономическое образование в школе в настоящее время еще только проходит своё становление, хотя его актуальность растёт каждый год. И постепенно экономика занимает одно из значимых мест среди школьных дисциплин. Это связано, прежде всего, с тем, что экономика зарекомендовала себя как полезный и интересный предмет. В процессе изучения экономики школьники узнают принципы функционирования рыночной экономики. Школьники знают, что, даже выбрав неэкономическую профессию, они не будут застрахованы от конкуренции, инфляции и безработицы, что им в любом случае придется иметь дело с семейным бюджетом, налогами и банковскими кредитами.

Экономически образованный человек имеет способность не только вырабатывать новые идеи, но и квалифицированно оценивать возможные варианты, принимать эффективные решения в условиях ограниченности ресурсов. Отсюда повышенный интерес к изучению не только базового, но и профильного уровня преподавания экономики.

Необходимо отметить, что неотъемлемой частью учебно-воспитательной работы в школе выступает контроль. В широком смысле контроль является частью ориентировочной деятельности человека, без которой работа ученика и учителя в учебном процессе невозможна.

В широком смысле контроль знания представляет собой проверку соотношения достигнутых результатов с запланированными целями обучения [4]. От того, каким образом он организован, зависит эффективность учебно-воспитательного процесса. Хотелось бы обратить внимание на то, что контроль должен давать, с одной стороны, сведения о правильности или неправильности конечного результата учебной деятельности, а, с другой стороны, – характеризовать и саму учебную деятельность, позволяет вовремя оказать необходимую помощь и добиться поставленных целей обучения.

В практике школьного образования используются разнообразные формы организации контроля знаний и умений учащихся. Каждый учитель может выбирать те формы, которые, с одной стороны, соответствуют целям контроля, с другой стороны, – его манере вести занятия, а также особенностям учащихся [1].

Наиболее распространёнными формами организации контроля знаний и навыков учащихся являются: устный или письменный опрос, карточки, самостоятельная работа, практическая или лабораторная работа, тестовые задания.

Однако в современных условиях, когда большинство педагогов склоняются к тому, что активные формы обучения являются наиболее эффективными, на первый план выходят именно они. Всевозможные игры относятся к активным формам организации учебного процесса.

Экономическая игра – это форма организации учебной деятельности учащихся с помощью использования игровых способов, обусловленных совокупностью определенных правил, приемов, служащее для изучения экономических тем.

Использование экономических игр способствует улучшению познавательной активности детей и упрощает восприятие сложных экономических понятий [2]. Игры благоприятно влияют на память, внимание, логическое мышление, умение действовать коллективно. В тоже время, экономическая игра является коллективным методом обучения, способствующим развитию коммуникативных способностей учащихся, при котором формируется особый эмоциональный настрой, способствующий активизации процесса обучения.

Представляемая настольная экономическая игра «Вспомнить всё!» разработана для школьников 11 класса общеобразовательных учреждений и студентов 1 курса учебных заведений высшего образования. Главной целью

данной игры является контроль полученных знаний и умений, а также углубление, закрепление и обобщение пройденного материала в рамках школьного курса экономики.

Учебные задачи организации контроля знаний с использованием игры «Вспомнить всё!» сводятся к следующим:

- развитие навыков применения теоретических знаний учащихся в реальной жизни;
- активизация интереса учащихся к экономике и экономическим процессам в обществе;
- формирование навыков принятия решений у учащихся;
- развитие навыков работы в команде;
- способствование становлению творческой личности ученика.

Представленные в игре задания и вопросы делятся на 3 категории, и каждой категории присваивается определенный цвет: а) теоретические вопросы, б) определения, в) интересные факты.

Для выигрыша в игре необходимо правильно ответить на один вопрос в каждой категории.

В комплект игры входит:

- Набор карточек-вопросов (по 20 карточек в каждой категории – 60 штук);
- Набор карточек-бонусов (10 штук);
- Поле игры;
- По фишке на каждого игрока (команду);
- По карточке для фиксирования результата на каждого игрока/команды (выполнены в виде круга из 3 секций);
- Набор карандашей для заполнения пустых секций круга (соответственно, желтый, оранжевый и красный);
- Игральная кость.

Движение по полю происходит хаотично на усмотрение игроков (команд) в соответствии с выпавшим числом на игральной кости.

При остановке на ячейке игрок(команда) вытягивает карточку соответствующей категории и отвечает(ют) на вопрос. Игрок (команда) ходит по очереди, независимо от того был дан верный или неверный ответ.

Время на обдумывание вопроса – 60 секунд.

В случае остановки на ячейке START игрок/команда вытягивает из колоды карточку-бонус:

- **+1** – карточка дает право хода после неверного ответа игрока/команды (в комплекте: 2 шт.);
- **знак запрета** - пропуск хода (2 шт.);
- **телефон** – 15 секунд на пользование поисковиком для ответа на вопрос (1 шт.);
- **стрелки** – смена вопроса в рамках одной категории (2 шт.);
- **часы** – карточка дает право прибавить 15 секунд к обсуждению команды (3 шт.).

Представляемая игра «Вспомнить всё!» прошла две апробации. Первая была проведена среди учащихся 11 класса. Всего приняли участие 7 школьников, из которых только трое изучали экономику углублённо. Изначально, вариант игры для первой апробации предполагал деление вопросов на пять категорий: имена, точные данные (даты, формулы, числа), теоретические вопросы, определения и интересные факты.

По итогам игры стало очевидно, что категории «Имена» и «Точные числа» являются слишком сложными для старшеклассников – эти вопросы вызвали наибольшие затруднения. Поэтому было принято решение исключить данные разделы из игры, лишь некоторые вопросы были «перенесены» в категории «Теоретические вопросы» и «Интересные факты». Следовательно, были переработаны игровое поле и банк вопросов.

Вторая апробация проводилась для студентов 1 курса направления «Педагогическое образование» профиль «Раннее изучение иностранного языка». В апробации приняли участие 19 человек. Данный этап апробации прошёл легче первого, версия игры уже была скорректирована под уровень подготовки учащихся. И к концу второй апробации был сформирован банк заданий, которые позволяют проводить игру в трёх вариантах: легкий, средний и более сложный.

Таким образом, следует отметить, что экономические игры являются одной из интересных форм организации учебного процесса, поскольку, с одной стороны, она вовлекает учащихся в процесс активного закрепления знаний [2], а, с другой стороны, даёт педагогу возможность наблюдения за учащимися, более оперативного выявления слабых мест и организации помощи отстающим учащимся.

Список литературы:

1. Активные методы обучения как способ повышения эффективности образовательного процесса [Электронный ресурс]: URL: <https://pedtechno.ru/content/aktivnye-metody-obucheniya-kak-sposob-povysheniya-effektivnosti-obrazovatel'nogo-processa> (дата обращения 23.05.22)
2. Активные методы обучения: рекомендации по разработке и применению [Электронный ресурс]: URL: <https://kat-kem.ru/wp-content/uploads/2018/11/MRAktivMetodi.pdf> (дата обращения 23.05.2022)
3. Рекомендации по организации профильного обучения в образовательной организации в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом [Электронный ресурс]: URL: <http://edu53.ru/np-includes/upload/2018/01/22/12557.pdf> (дата обращения 23.05.2022).
4. Савицкая Е.В. Уроки экономики в школе: В 2 кн. Кн. 1. Пособие для учителя. – 5-е изд. – М.: Вита-Пресс. 2005. С. 323-342.

Часть 6 УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ И МАРКЕТИНГ

*А.В. Гремилов (магистрант 1 курса,
Института магистратуры Санкт-Петербургского
государственного экономического университета,
Россия, Санкт-Петербург)
Научный руководитель: А.К. Бахматова, к.э.н.,
доцент каф. проектного менеджмента и управления качеством*

ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ПЕРИОД РАСПРОСТРАНЕНИЯ КОРОНАВИРУСА

Аннотация: В статье рассмотрены основные меры государственной поддержки малого и среднего бизнеса в связи с пандемией коронавируса COVID-19 и результаты их введения.

Ключевые слова: финансовая поддержка, льготное кредитование, электронная коммерция, системные меры, снижение ставок, информационные платформы, регуляторные меры, мораторий на проведение проверок.

Еще в конце марта 2020 года директор-распорядитель МВФ Кристина Георгиева официально объявила о начале рецессии в мировой экономике, причиной спада обозначена пандемия коронавируса COVID-19. Из интервью CNBC: «То, насколько глубоким и продолжительным будет спад, зависит от двух факторов: от того, как власти будут сдерживать распространение вируса, и от того, насколько эффективным будет реагирование на экономический кризис».

На сегодняшний момент последствия пандемии коронавируса очевидны и ощутимы. На бытовом уровне – это уже ставшие привычными и понятными, в какой-то мере даже удобными, формат удаленной работы, дистанционной учебы, перчаточно-масочный режим в общественных местах, социальная дистанция в 1,5 метра, QR-код сертификата о вакцинации, а также покупки онлайн.

Электронная коммерция (e-commerce) активно захватила практически каждого из нас. Это отдельная тема, и всё же обозначу несколько интересных моментов. На сегодняшний момент e-commerce включает в себя: электронные покупки/продажи, интернет-банкинг, транзакции в платежных системах, системы бронирования, интернет-маркетинг, системы управления запасами, системы сбора данных, системы управления цепочками поставок, электронный обмен данными (EDI), онлайн реклама. И что весьма важно, e-commerce возможна при наличии любого смарт-устройства, число которых приближается к цифре в 10 млрд. устройств, подключенных к интернету, что даёт уверенность в наличии огромного потенциала развития этой сферы бизнеса.

Возвращаясь к вопросу последствий пандемии коронавируса, отмечу наиболее пострадавшие отрасли, — это туризм, перевозки, культура и досуг, общественное питание, фитнес и спорт, салоны красоты, бытовые услуги. Наиболее тяжёлое положение у субъектов малого и среднего предпринимательства, многие из которых на грани выживания или уже вынужденно объявили себя банкротами. Ресурсов и инструментов для выхода из кризиса у малого и среднего бизнеса недостаточно, поэтому так важна поддержка со стороны государства. Какие же меры поддержки предлагает Правительство?

Можно выделить три основных направления:

- финансовая поддержка;
- информационная поддержка;
- регуляторная поддержка.

Финансовая поддержка

В первую очередь, это программы кредитования предприятий из наиболее пострадавших отраслей ФОТ 0, ФОТ 2.0, ФОТ 3.0.

В рамках программы ФОТ 0 возможно было получение кредита на расходы, связанные с выплатой заработной платы по субсидированной ставке 0% на срок до 12 месяцев. Программа действовала с 30 марта по 01 октября 2020 года. Официальная статистика такова: 39,5 кредитных договоров на сумму 102,2 млрд. рублей, другими словами, удалось сохранить более 1 млн. рабочих мест.

Программа ФОТ 2.0 – возможность получить кредит на возобновление деятельности и сохранение занятости под 2%, который можно не возвращать. При условии сохранения 90% штата до 01.04.2021, государство погасит всю сумму кредита вместе с процентами. От 80% до 90% — половину суммы. Менее 80 % — самостоятельное погашение основного долга и процентов.

Программа стартовала с 1 июня 2020 года и действовала вплоть до 1 ноября 2020 года. Более 400 млрд. рублей — что значит, зарплаты 5,4 млн. работникам.

Льготная кредитная программа ФОТ 3.0, первый этап которой действовал в период с 9 марта по 1 июля 2021, второй этап с 1 ноября по 30 декабря 2021 года, направлена на поддержку предприятий из сфер, наименее восстановившихся от кризиса. Всего 17 отраслей, включая такие сферы деятельности, как дополнительное образование детей и взрослых, услуги по дневному уходу за детьми, бытовое обслуживание, услуги химчисток, стоматологий, парикмахерских и салонов красоты. Основное условие осталось прежним — сохранение численности сотрудников не ниже 90%.

По откликам банков-участников программы ФОТ 3.0 наблюдается высокий устойчивый интерес малого и среднего бизнеса. 29 банков в рамках первого этапа программы согласовали кредитные договоры на сумму более 75,5 млрд. рублей, а за первую неделю работы ФОТ 3.0 второго этапа оформили более 16 тыс. заявок на сумму более 71 млрд. рублей.

Также хочется отметить следующую меру поддержки бизнеса, Правительство выделило более 38,5 млрд. рублей на выплату бизнесу

безвозмездных грантов на открытие дела, научные исследования, в те полезные направления, которые имеют какую-либо общественную или экономическую полезность. Отмечу, что грант доступен также и молодым предпринимателям.

Из доклада Максима Решетникова на заседании Правительственной комиссии по вопросам развития МСП 1 декабря 2021 года: «По динамике запросов мы видим, что бизнес активно использовал эти возможности. В частности, за грантами в Федеральную налоговую службу обратилось за ноябрь более 523 тыс. компаний. По программе «ФОТ 3.0» (кредиты на 18 месяцев под 3%) было подано более 40 тыс. заявок.

Впервые в таком объёме была оказана и безвозмездная поддержка: 90 млрд. рублей было предоставлено в качестве грантов на зарплаты, ещё более 11 млрд. рублей — на покупку средств индивидуальной защиты.

Значительная помощь также была предоставлена по линии национального проекта. В ответ на запросы бизнеса в прошлом году существенно расширен доступ к финансовым инструментам, в том числе микрозаймам и гарантийной поддержке».

Обобщая, стоит отметить, что предпринимательство всё ещё активно нуждается в развитии программы льготного кредитования, а именно такие моменты, как усиление адресности и увеличение охвата, дифференциация ставки субсидирования в зависимости от сферы деятельности. Ожидается отклик на запущенный в пилотном режиме «зонтичный» механизм поручительств. По сути, это мгновенное поручительство Корпорации МСП в «одном окне» банка вместе с кредитом. Такой кредит можно получить на развитие бизнеса, инвестиционные цели, пополнение оборотных средств, рефинансирование кредита.

В рамках финансовой поддержки хочу уделить внимание предпринятым системным мерам. В первую очередь, это двукратное снижение ставок по страховым взносам по суммам выплат свыше МРОТ. Предприниматели охотно пользуются данной льготой, что в цифрах составило более 700 млрд рублей сокращения расходов. Воспользоваться очень просто, достаточно указать в подаваемых декларациях, что вы применяете пониженный тариф страховых взносов для МСП.

Ещё одна мера из разряда системных – снижение ставки УСН для тех категорий налогоплательщиков из наиболее пострадавших отраслей (организации и ИП), чьи сотрудники получают заработную плату не менее минимальной заработной платы, по Санкт-Петербургу минимальная заработная плата составляет 19 тыс. рублей. Пониженную ставку можно применять, начиная с 2020 года. В разных регионах к снижению ставки УСН подошли по-разному. Данные можно посмотреть на официальном сайте <https://www.nalog.gov.ru/rn78/taxation/TAXES/usn/>. В Санкт-Петербурге действуют следующие пониженные ставки УСН: при объекте «доходы» 3% вместо обычных 6%, при объекте налогообложения «доходы за минусом расходов» 5% вместо 7%.

Также обращает на себя внимание сервис «Система быстрых платежей», запущенный при поддержке ЦБ. Сервис упрощает процесс оплаты и переводов,

и что самое важное — обнуляет затраты на оплату комиссий. СБП пользуется популярностью, как у предпринимателей, так и у обычных пользователей, более и более становясь востребованным.

Я не перечислил всех предпринятых мер финансовой поддержки со стороны государства, например, субсидии, включая самозанятых, реструктуризация кредитов, мораторий на возбуждение дел о банкротстве, в период которого организациям и ИП доступна судебная рассрочка, введение нового специального налогового режима — автоматизированную упрощенную систему налогообложения, которая снимает обязанность самостоятельно рассчитывать налоги и подавать отчетность, деятельность корпорации МСП над увеличением объема закупок и другие меры косвенно или напрямую относящиеся к понятию финансовой поддержки.

Информационная поддержка

Начну с очевидного, работает колл-центр Правительства РФ, 8 800 707 0885 — любой предприниматель может получить бесплатную актуальную консультацию о мерах поддержки бизнеса.

Теперь о том, какие еще информационные платформы были созданы для малого и среднего бизнеса, и какие решения дают.

На собственном опыте оценил полезность и универсальность платформы «Деловая среда». Это совместный проект Министерства экономического развития РФ и ПАО «Сбербанк». Что предлагает этот сервис? Во-первых, подборку актуальной информации, полезных инструментов, в том числе и лайфхаки. Зайдя в этот сервис, можно быстро и просто зарегистрировать свой бизнес, открыть расчетный счет, настроить онлайн бухгалтерию, значительно сэкономив в финансах и, что самое важное, во времени и приложенных усилиях. Это не единственная площадка в своем роде, можно посмотреть «Мой бизнес», во многом схожа с «Деловая среда», можно воспользоваться возможностями портала «Бизнес-навигатор МСП».

Несколько слов о платформе «Знай своего клиента». Пилотное тестирование планируется на декабрь 2021 года. Она создана в помощь бизнесу и банкам, минимизировать количество запросов от Росфинмониторинга. В связи с этой платформой есть надежда, что требования в соответствии с Федеральным законом №115-ФЗ «О противодействии легализации доходов, полученных преступным путем и финансированию терроризма» не будут вынуждать законопослушных предпринимателей испытывать неудобства и уж тем более терпеть убытки.

Остановлю ваше внимание на платформе, созданной корпорацией «ВЭБ.РФ», на ней будут собраны сервисы, помогающие предпринимателям в поиске рынков экспорта, где будет востребован их товар, услуга, сервисы, связанные с электронной коммерцией, сервис «Профессионалы экспорта», аналогичный YouDo или «Профи», но только для экспортеров и многое другое.

Как и в случае с мерами финансовой поддержки, я перечислил далеко не все платформы, разработанные непосредственно для МСП, а лишь те, с которыми так или иначе столкнулся на собственном опыте. Более чем уверен,

что информационная поддержка имеет своего потребителя, и будет развиваться далее.

Регуляторная поддержка

Основное — это, конечно же, мораторий на плановые проверки малого бизнеса, который продолжит действовать с 2022 году. Под мораторий подпадут порядка 100 тыс. субъектов малого бизнеса. Исключение составят организации, работающие на основе лицензий и предприятия атомной энергетики.

Обнадеживает заявленная Правительством реформа контроля, которая начала работать с июля 2021 года. Теперь работа контролеров оценивается не по числу выявленных нарушений, не по числу проведенных проверок.

Заработала новая система досудебного обжалования, которая позволила увеличить количество удовлетворенных жалоб с 1% до каждой пятой.

Также в 2021 году продлится автоматическое продление лицензий и других разрешительных документов, действие которых автоматически продлевалось в 2020 году в связи с пандемией.

Как видим, количество и суть регуляторных мер поддержки не так разнообразно, но это и понятно, и ожидаемо.

Подытоживая, меры поддержки имеют смысл в случае их регулярности и системного подхода. На данный момент мы наблюдаем, что созданные инициативы требуют развития и корректировки, так чтобы возможность получить поддержку была реальна и адресна.

Список литературы:

1. Доклад М. Решетникова на Заседании Правительственной комиссии по вопросам развития малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс] URL: www.government.ru/news/43965/#
2. Доклад председателя Центрального банка Э. Набиуллиной [Электронный ресурс] URL: www.government.ru/news/43965/#
3. Брифинг М. Решетникова, президента Общероссийской общественной организации МСП «ОПОРА РОССИИ» А. Калинина и председателя Комитета Госдумы по бюджету и налогам А. Макарова [Электронный ресурс] URL: www.government.ru/news/39583
4. Официальный Сайт Правительства России – <http://government.ru>,
5. Официальный сайт федеральной налоговой службы – <https://www.nalog.gov.ru/tm78/>,

*Е.А. Горбунова (бакалавр 2 курса,
экономического факультета СПбГУ,
Россия, Санкт-Петербург)*

*Научный руководитель: Н.Ю. Нестеренко, к.э.н., доцент,
доцент каф. отраслевой экономики и финансов РГПУ им А.И. Герцена*

МАРКЕТПЛЕЙСЫ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ: ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ

Аннотация: главным трендом развития экономики и общества сегодня является цифровизация. Новые технологии и платформы дают возможность предпринимателям снизить транзакционные издержки взаимодействия во всех масштабах и лучше

взаимодействовать с хозяйствующими объектами и государственными органами. Буквально вчера малый бизнес находил своего покупателя посредством соцсетей и профильных ярмарок, а уже сегодня любой продавец может выйти на отечественный рынок со смартфона. Такая возможность появилась благодаря маркетплейсам. В статье рассмотрены вопросы сущности и преимуществ маркетплейсов как площадок для цифровизации системы сбыта в малом бизнесе, тенденций развития в России. В ходе исследования выработан алгоритм анализа эффективности выхода на маркетплейс.

Ключевые слова: маркетплейс, малый бизнес, электронная коммерция, торговая площадка, интернет-магазин.

Введение

Быстрый темп развития цифровой культуры в экономике привел к тому, что на сегодняшний день лидеров рынка определяет совсем не стоимость активов или доступ к капиталу, а способность модернизировать бизнес-модель на волне технологической революции.

Влияние «цифры» во всем мире масштабно проявляется в малом бизнесе из-за того, что он быстро трансформируется. Одним из инструментов цифровизации малого бизнеса можно считать интернет - торговлю на просторах маркетплейсов. *Маркетплейс* (marketplace – «рыночная площадь») – это бизнес-модель, которая объединяет продавцов и покупателей, совершающих сделки через онлайн – платформы, предлагающих огромный ассортимент разных товаров/услуг с момента оформления заказа до его получения [4, 26]. Являясь площадкой, которая обеспечивает размещение большого ассортимента товаров, маркетплейсы дают возможности снижения транзакционных издержек и стоимости привлечения покупателей. Главным риском можно считать конкуренцию по цене. На маркетплейсах большое количество продавцов, однотипных товаров, поэтому других инструментов не остается.

Цель и методы исследования

Актуальность статьи заключается в том, что формат маркетплейсов является самым востребованным во всей мировой интернет-торговле. Одним из факторов ускоренного развития маркетплейсов можно назвать ответ на карантинные меры, вызванные распространением коронавируса. В современных реалиях подобный «спасательный круг» дает возможность не просто существования, а всестороннего развития сектора малого бизнеса. Целью статьи является разработка алгоритма анализа эффективности организации продаж в малом бизнесе через маркетплейсы. Методологическая основа исследования: в рамках системного подхода в исследовании применялись такие методы как синтез, анализ и сравнение. Актуальность темы исследования обусловила необходимость использования трудов отечественных и зарубежных ученых, изучавших отдельные аспекты проблемы.

Уровень цифровизации российского малого бизнеса

Коронавирус поспособствовал переориентации потребителей на онлайн-покупки. В таких реалиях предприниматели стали оперативно развивать каналы и сервисы для построения бизнеса в режиме онлайн. Для развития бизнес-процессов в направлении цифровизации необходимо время, поэтому, несмотря

на рост индекса цифровизации бизнеса, значение в 50 пунктов (рост на 5 пунктов с прошлого года) говорит о том, что бизнес не готов к цифровизации на все 100%. Радует, что доля предпринимателей, которые считают, что цифровизация повышает удобство ведения бизнеса увеличилось с 34% до 57% по итогу 2021 года [1].

Аналитики заявляют о том, что сегмент малого бизнеса в России готов к цифровизации, но на развитие влияет множество положительных и отрицательных факторов. К проблемам развития можно отнести ограничения в привлечении финансовых ресурсов, имущественную ответственность за долги при банкротстве, высокую степень неустойчивости положения на рынке в связи с конкуренцией и др. [5].

Исходя из итоговых результатов исследования «Инсайты восстановления: перезагрузка малого бизнеса», в России в течение 2020 года сектор малого и среднего предпринимательства расширился на 10%. Ассоциация компаний интернет-торговли (АКИТ) подвела итоги 2021 года интернет-торговли в России, где объем продаж составил 3,6 трлн. рублей, что на 12% больше по сравнению с 2020 годом [2].

Цифровизацию можно назвать «спасением» для малого бизнеса, поводом для ускоренного развития и внедрения инноваций. Субъекты малого бизнеса используют цифровые технологии, позволяющие значительно снизить издержки ведения бизнеса: CRM-системы, инструменты таргетированной рекламы в социальных сетях, финансовые инструменты онлайн-платежей, бухгалтерские программы и т.д. Всё это сохранило бизнес при коронакризисных ограничениях, когда произошло существенное падение офлайн-доходов.

Маркетплейсы

Согласно статистике, 80% людей хотя бы раз совершали покупки в интернете, а более 50% делали это больше одного раза. Примерно 71% населения уверены в том, что осуществлять покупку в Интернете намного выгоднее, чем в офлайн – магазине [6]. Для продавцов маркетплейсы стали одним из быстрорастущих онлайн-каналов продаж: 89% предпринимателей увеличили свой оборот на данных платформах, тогда как через собственный интернет – магазин продажи росли только у 55% [2]. Данный бизнес имеет высокую конкуренцию, поэтому ключевой задачей перед началом работы является выбор конкурентного товара. Торговля через маркетплейсы начиналась с сегмента мелких товаров (например, одежда и книги), а сейчас расширилась до продажи недвижимости. Идеальным ходом является опережение: нужно подобрать продукт, который еще не на пике популярности, а только начал пользоваться спросом у потребителей.

Рост оборота маркетплейсов в отечественной экономике и мире обусловлен следующими трендами:

- 1) Торговля через маркетплейс дает доступ к огромному числу потенциальных покупателей. В большинстве случаев у маркетплейсов есть команда специалистов, в компетенции которой входит привлечение трафика и

размещение рекламы в сети. Это большой плюс для малого бизнеса, ибо не всегда есть возможность позволить штатного маркетолога за 70 тыс. руб. в месяц.

2) Маркетплейсы выполняют такие функции как колл-центр, хранение товара на складе, сбор заказов, быстрая доставка в любую точку страны по уже отработанным логистическим механизмам. Участник торговой платформы получает весь этот пакет услуг за комиссию продаж.

Существует несколько типов маркетплейсов. В большинстве случаев маркетплейсы разделяют по принципам работы на следующие типы [8]:

1) Вертикальные. На данных платформах реализовывают один тип товара/услуги, где продавцы подстраиваются под существующие условия. Одним из подобных маркетплейсов является Яндекс Такси.

2) Горизонтальные. Платформы продают разные типы товаров/услуг, объединяемые одним смыслом. Примером здесь может служить profi.ru, где можно найти профессионалов разных профессий.

3) Глобальные. На платформах продаются абсолютно разные товары/услуги. Например, Wildberries, где можно купить абсолютно любой товар.

Также различают виды маркетплейсов по типу участников торговли [3]:

1) C2C (Customer to Customer – «Потребитель потребителю»). На данных площадках продают и покупают физические лица, то есть свои услуги предлагают самозанятые или небольшие ИП. Примерами таких маркетплейсов служат Юла и Авито. В данном случае большого дохода ожидать не стоит, но продать свои вещи или товары в розницу можно. Минус для покупателей в том, что продавец не несет никакой юридической ответственности.

2) B2C (Business to Customer – «Бизнес потребителю»). Классический пример, когда человек покупает товары у большого и малого бизнеса AliExpress. Отличием от C2C является возможность вернуть/обменять товар. Если товар покупателя не устроит, то он обращается со своей проблемой в маркетплейс, а тот, в свою очередь, ведет переговоры с поставщиками и производителями.

3) B2B (Business to Business – «Бизнес бизнесу»). Продавцы покупают товары у поставщиков за меньшую цену, затем продают его на маркетплейсе. В данной схеме покупатель еще не задействован и продавец, который приобретает товар у поставщика, сам является покупателем.

Разница между маркетплейсами и интернет-магазинами на первый взгляд может быть не заметна для глаза потребителя, однако принципиальные отличия всё же существуют:

1) Количество продавцов и товаров на площадке.

В интернет-магазинах, как правило, осуществляется торговля товарами одного или нескольких брендов, а в маркетплейсах предложена продукция многих продавцов, зачастую – из множества разных категорий. В данной случае маркетплейсы можно назвать большими онлайн – гипермаркетами.

2) Связь с офлайном.

У большинства интернет – магазинов есть торговые офлайн точки. У маркетплейсов есть только пункты выдачи товаров.

3) Аудитория и география.

Маркетплейсы уделяют огромное внимание привлечению пользователей. Из этого следует, что аудитория и трафик у них намного больше, чем у интернет-магазинов. Кроме всего прочего развитая логистика позволяет маркетплейсам работать с более массивной географией.

Механизм работы с маркетплейсами выглядит примерно так:

- 1) Завозится на склад маркетплейса (или собственный склад) оптовая партия товара.
- 2) Публикация фото и описания товара на сайт партнера.
- 3) Маркетплейс занимается продажей товара.
- 4) Через определенное договором время партнер перечисляет деньги.

Механизма работы с маркетплейсами со стороны потребителей можно рассмотреть на рисунке ниже (см. рисунок 1).

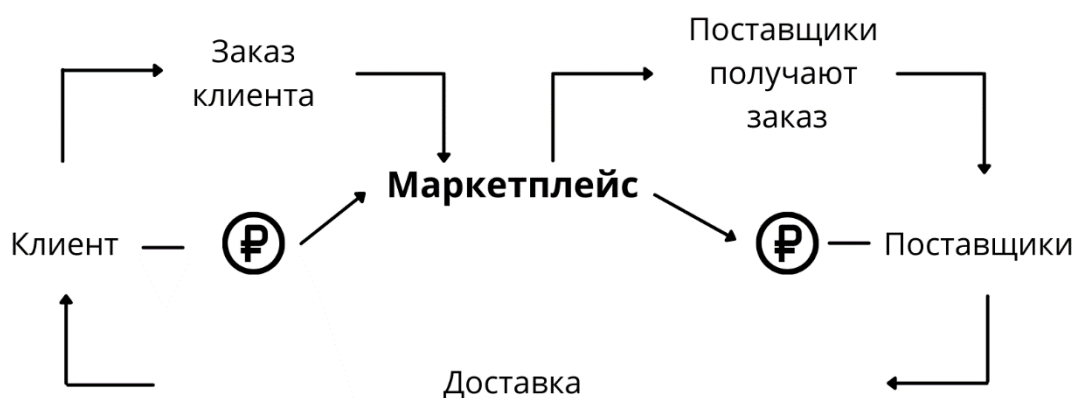


Рисунок 1 – Схема работы маркетплейса

Базовые требования торговых площадок:

- 1) Регистрация в качестве самозанятого, индивидуального предпринимателя, юридического лица.
- 2) Регистрация на платформе с прохождением модерации.
- 3) Наличие документов на продукцию (сертификаты, лицензии, свидетельство о регистрации товарного знака либо разрешение на использование чужого товарного знака).
- 4) Продукция будет маркироваться, прежде чем будет отправлена на склад маркетплейса.

Финансовое сотрудничество с торговыми площадками строится по схеме [4]:

- 1) Комиссия с продаж. Продавец выплачивает процент (или фиксированную сумму) с каждой проданной единицы товара.
- 2) Платные объявления. Размещение на платформе стоит денег независимо от того, осуществляются продажи или нет.

3) Комиссия + платные объявления. Можно разместить объявление за процент с продаж и каждый раз доплачивать за то, чтобы покупатели видели его в числе первых.

4) Плата за лид (заявку клиента). По такой схеме покупатель оставляет заявку, а продавец платит комиссию, если откликнется на нее. Совсем неважно выберет ли в последующем клиент данного продавца или другого исполнителя – плата берется со всех, кто отреагировал на данный запрос. Примером такой работы может служить сайт Profi.ru.

Преимущества маркетплейсов по сравнению с интернет-магазинами:

1) Подогретая покупательская аудитория.

Главная цель любого продавца при использовании нового канала продаж – заказы. Этот показатель использует большинство предпринимателей для того, чтобы оценить эффективность размещения на маркетплейсах. Инструменты для привлечения покупателей:

- Рекламные инструменты. Маркетплейсы занимаются активно инвестированием в такие рекламные каналы как SEO, контекстная и баннерная реклама.
- Удержание покупателей. Маркетплейсы формируют огромную базу целевой аудитории и стимулируют повторные покупки.
- Сотрудничество с блогерами.

2) Собственный сайт/приложение в понятном конструкторе.

3) Понятная внутренняя аналитика ведения бизнеса.

4) Управление ассортиментом полностью автоматизировано. Для вывода на «витрину» одной единицы товара вне автоматизированной системы нужно потратить примерно 1 час, а если у нас около 1000 SKU – это уже более 7000 часов. Обычной ситуацией в e-commerce является связь контент-менеджера и мерчанта для обмена информацией об имеющихся товарах. Мерчант выгружает из 1С файл или, что еще хуже – фотографию прайса. У маркетплейсов вся работа оптимизирована таким образом, что заведением товаров занимается поставщик, а маркетплейс проверяет карточка товара, то есть ставит галочку в качестве подтверждения того, что карточка заполнена верно и можно осуществлять вывод на «витрину».

5) Работа с заказами должна быть тоже полноценно автоматизирована, так как потерянные заказы – самая большая боль в e-commerce. К примеру, в случае срочного заказа коммуникация с поставщиком бывает затрудненной, а его реакция – запоздалой. Маркетплейсы решили проблему так: система получает новый заказ и самостоятельно распределяет его по поставщикам, при этом идет фиксация времени выполнения каждого этапа заказа. Удобной функцией является автоматизирование распределения остатков товаров для заказа, где подробная информация о заказе отправляется ответственным сотрудникам автоматически. Сотрудникам на складе остается лишь упаковать товар и отправить.

6) В e-commerce финансы отнимают огромное количество времени, так как видов платежей в этой сфере может быть десятки, начиная с управления

платежами от клиентов и заканчивая приемом комиссий. Вручную вести бухгалтерский учет практически невозможно, поэтому логично использовать специальные программы для автоматизации биллинга, которые позволяют хранить все документы об оплате в цифровом формате. Характерная особенность биллинг-системы в случае с маркетплейсом – должно поддерживаться вместе несколько финансовых моделей работы. Это значительно при регулярном изменении взаиморасчета и в ситуациях, когда есть кредитование поставщиков.

Главные недостатки маркетплейсов:

- 1) Если платформа понизит уровень клиентского сервиса, то это достаточно плохо скажется на лояльности аудитории к вашему магазину.
- 2) Однотипность товаров.
- 3) Вынужденное участие в акциях и сезонных скидках, которые организованы самой платформой.
- 4) Собственные акции нужно согласовывать с платформой.

Для малого бизнеса плюсов торговли через маркетплейс больше, чем минусов. Более ходовые платформы дают шанс начать с нуля с минимальными вложениями. На начальном этапе нет спроса на многомиллионную аудиторию и съём склада в связи с тем, что оборачиваемость выбранного продукта быстрая. Все указанные сложности возникают с ростом объемов продаж. Единственный минус – большое количество платежей и комиссий при нулевой прибыли. При достаточно высокой конкуренции и небольшом количестве продаж эти платежи в итоге могут не окупиться.

Агентством по исследованиям и аналитике в области Интернета в России Data Insight был проведен онлайн-опрос российских продавцов, которые занимаются продажами товаров на маркетплейсах. В опросе приняли участие 2360 компаний. Дополнительно проводилось кабинетное исследование: были собраны данные об условиях торговых систем для продавцов в открытых источниках и проведен анализ медиа-китов.

Чуть меньше половины предпринимателей (41%) считают, что маркетплейсы являются одним из основных каналов продаж, 14% - единственным. 31% респондентов видят данные системы в качестве дополнения к другим каналам, а 13% пока не определились, насколько им удобен такой вариант работы. Офлайн – продажей занимаются лишь 34% продавцов из тех, кто уже работает с маркетплейсами.

Если рассматривать затраты на работу с маркетплейсами, то стоимость продаж предприниматели считают сопоставимой с другими каналами (48%). В ходе проведения исследования было выявлено, что в среднем поставщик ведет торговлю в 2-3 площадках из 5 рассматриваемых. Лидерами являются Wildberries, Яндекс Маркет и AliExpress, у которых в среднем 4 площадки на селлера [7].

Выход малого бизнеса на маркетплейс

Перед тем как выйти на рынок маркетплейсов нужно [3]:

1) Выбрать товар. Для начала продавцу нужно определиться с продуктом, который выведет на рынок, узнать на него спрос: зарегистрироваться как покупатель на маркетплейсе, добавить нужный товар в корзину, отследить каким количеством располагает продавец и в течение недели вести статистику. Если в итоге получается 30 заказов за рассмотренный период (от 100 в месяц), то спрос есть.

2) Провести анализ рынка. Выявить маркетплейс, на котором выше продажи, что там продается, где меньше конкурентов и более легкий способ для входа малого бизнеса. Примером может служить Wildberries, где представлено более 80000 брендов различных товаров, начиная от игрушек и заканчивая лекарствами. Ежедневно здесь оформляется около 1,5 миллионов заказов. Оборот в 2020 году вырос на 96% до 437 миллиардов рублей. В свою очередь, Ozon уступает Wildberries количеством продавцов (50000 в 2021 году), выручкой, которая в 2020 году увеличилась на 74% до 104 миллиардов рублей.

3) Пройти регистрацию на всех площадках одновременно. Это позволит диверсифицировать каналы продаж, следовательно, выйти к большему количеству покупателей. К тому же только практика поможет выбрать маркетплейс, который лучше всех подходит под нужды конкретного бизнеса.

4) Расчет экономической эффективности. Каждый маркетплейс имеет свои подводные камни, которые могут весомо увеличить себестоимость товаров. Для видимой картины выхода на маркетплейс обязательно нужно просчитать расходы, в которые входят стоимость товара, упаковка, транспортные расходы, комиссия самого маркетплейса, эквайринг (для онлайн-платежей), банковское обслуживание, а также налоги с выручки. Маркетплейсы имеют особенности регулирования и функционирования, в связи с чем вводится ряд показателей для оценки инвестиций, операционной и экономической эффективности.

Показатели общей экономической эффективности:

1. Коэффициент экономической эффективности (Кэ) – Π/K , где Π – прибыль от деятельности на маркетплейсе, а K – вложенные затраты. В качестве основных капитальных затрат чаще всего используются затраты на маркетинг и расходы на выход (различные документарные издержки).

2. Срок окупаемости капитальных вложений (Т) = K/Π . Показатель очень схож с показателем точки безубыточности и имеет похожее экономическое содержание.

Показатели сравнительной экономической эффективности:

1. Минимум приведенных затрат (Π_3) = $C + E_n * K$, где C – издержки производства, E_n – норматив эффективности капитальных вложений, K – инвестиции, их объем. Показатель является сравнительным, так как позволяет определить наиболее привлекательный с экономической точки зрения продукт для выхода на маркетплейс.

2. Срок окупаемости дополнительных капитальных вложений ($T_{доп}$) = $\Delta K / \Delta C$. Показатель позволяет определить временные издержки, срок, который потребуется для того, чтобы окупить дополнительные производственные мощности для функционирования предприятия на маркетплейсе.

Заключение

В ходе проведенного исследования выработан алгоритм анализа эффективности выхода малого бизнеса на маркетплейсы. Выйти на маркетплейс несложно. Проблема заключается в том, чтобы обойти конкурентов. При решении начать торговлю на маркетплейсе нельзя ограничиться лишь анализом торговой ниши, даже к этому шагу нужно переходить после точного изучения рынка, конкурентов, а также продаж на выбранном маркетплейсе. В данном случае нужно проводить комплексный анализ и составлять стратегию по направлениям (работа с отзывами, доставка и т.д.), которой нужно придерживаться. При расчете финансовых показателей необходимо просчитать логистику, тарифы и прочие расходы. В целом, главными целями предварительного расчета затрат служат: страховка от проблем и форс-мажоров, составление плана дальнейшего развития, понимание возможности выйти на точку безубыточности.

Использование маркетплейсов предоставляет возможность решить проблемы ограниченности рыночных пространств и больших маркетинговых расходов, также, за счет централизации системы доставки маркетплейс минимизирует затраты на доставку конкретного производителя. Угрозы ведения бизнеса посредством маркетплейса появляются практически сразу: дополнительные затраты на доставку, оплату пунктам выдачи заказов.

Сопоставление возможностей и угроз выхода на маркетплейсы позволяет предположить, что данные платформы продолжают доминировать на рынке электронной коммерции. Подобные платформы являются драйвером для всестороннего развития малого бизнеса, причем выигрывают все: маркетплейс, продавец и потребитель.

Список литературы:

1. Банк «Открытие» исследовал готовность бизнеса к цифровизации // РБК+ : [официальный сайт]. Санкт-Петербург, 2021. – URL: <https://plus.rbc.ru/pressrelease/60a4d5277a8aa90725099c9c> (дата обращения: 02.03.2022).
2. Большая цифра для малого бизнеса // Коммерсантъ : [официальный сайт]. Санкт-Петербург, 2022. – URL: <https://www.kommersant.ru/doc/5151814> (дата обращения: 01.03.2022).
3. Глазачева, Т. Выбрать маркетплейс. Первый шаг для микро – и малого бизнеса / Т. Глазачева // Inc.: [сайт]. – 04.04.2019. – URL: <https://incrussia.ru/understand/vybrat-marketplejs-pervuj-shag-dlya-mikro-i-malogo-biznesa/> (дата обращения: 02.03.2022).
4. Гурская, С. П. Маркетплейсы - новый сегмент в e-Commerce / С. П. Гурская // Проблемы и перспективы электронного бизнеса: Сборник научных статей международной научно-практической конференции, Гомель, 09–10 ноября 2017 года / Редколлегия: С.Н. Лебедева [и др.]. Под научной редакцией А.Н. Семенюты. – Гомель: Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации, 2017. – С. 26-30.
5. Полянин А.В., Соболева Ю.П., Тарновский В.В. Цифровизация процессов малого и среднего предпринимательства // Управленческое консультирование. 2020. № 4. С. 80 – 96.
6. Почти 80% россиян совершают онлайн-покупки с мобильных // Коммерсантъ: [официальный сайт]. – 07.06.2019. – URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3993167> (дата обращения: 05.03.2022).

7. Селлеры на российских маркетплейсах / Отчет о НИР. – М.: Data Insight, 2020. – 73 с. – URL: https://datainsight.ru/sites/default/files/DataInsight_SellersOnMarketplaces2020.pdf (дата обращения: 10.03.2022).
8. What is E-commerce Marketplace. Happiest Minds Technologies. [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.happiestminds.com/Insights/ecommerce-marketplace/> (дата обращения: 01.03.2022).

*К.П. Гончаров (бакалавр 3 курса,
Института экономики и управления РГПУ им. А.И. Герцена,
Россия, Санкт-Петербург)*

*Е.М. Морозова (бакалавр 3 курса,
Факультета безопасности информационных технологий
Университет ИТМО, Россия, Санкт-Петербург)*

*Научный руководитель: Старобинская Н.М., к.э.н., доцент, доцент кафедры
отраслевой экономики и финансов института экономики и управления
РГПУ им. А.И. Герцена*

ВИДЕОИГРЫ И СОВРЕМЕННЫЕ СТРАТЕГИИ МОНЕТИЗАЦИИ ПРОДУКТА

Аннотация: Цель исследования – раскрыть необходимость срочных правовых изменений в области регулирования современных видов и особенностей монетизации продуктов рынка видеоигр на консольных платформах, персональном компьютере и мобильных устройствах. В статье рассматриваются вопросы, связанные со способами и методами привлечения игрока к покупке внутриигрового продукта. На основании результатов исследования выделены и охарактеризованы наиболее эффективные в области получения дохода виды монетизации, способы стимулирования игрока к покупке, рассмотрены популярные игры, использующие охарактеризованные виды монетизации.

Ключевые слова: монетизация, микротранзакции, условно-бесплатные игры, донатные услуги.

Стоит начать с того, что в настоящее время большинство лидирующих компаний переходят к созданию условно-бесплатных игр с высокой степенью вовлечения игрока в процесс игры. Сам термин «вовлеченность игрока» начал выходить на первый план совсем недавно, переломный момент наступил в периоде с 2009 по 2016 годы, когда лидирующие компании в индустрии начали обращать пристальное внимание на сектор условно-бесплатных игр. Но и до данного периода сектор условно-бесплатных игр уже существовал, но пользовался ограниченной популярностью (в основном в компьютерных центрах и клубах). В России прообразом современных условно-бесплатных игр стали «браузерные игры», в которых уже тогда начали разрабатываться и применяться новые методы заработка на игроках. Например, перед игроками всегда была открыта возможность приобрести игровую валюту за реальные деньги, минуя необходимость тратить огромное количество времени на

фарминг¹(в частном случае «гриндинг») золота или другой иной валюты. Сама необходимость для игрока фармить обуславливалась несбалансированной экономикой игры². Полное отсутствие баланса как раз стимулировало игрока прибегать к покупке внутриигровой валюты. В действительности данный элемент является не самым отягощающим фактором, влияющим на всю комплексность игры, поскольку даже при таких условиях игрок способен получать удовольствие от игры и продолжать в ней находиться. Отягощает как раз тот фактор, что можно положить денег на счёт и жить проще, чем было до этого.

Рассмотрим способы вовлечения игрока на фундаментальном уровне:

1) Доступность. Обращая на тренд последних пяти лет, можно смело утверждать, что сегмент мобильных игр развивается столь высокими темпами за счет высокой доступности сравнительно мощных смартфонов по небольшим ценам.

Для того чтобы лучше понять сложившуюся ситуацию, мы обратимся к статистике. Оборот российского рынка видеоигр на 2021 составляет 165,6 млрд. рублей. Самый крупный сегмент составляют продажи игр на ПК – 78,1 млрд. рублей. На втором месте сегмент мобильных игр – 73,8 млрд. рублей. На последнем месте сегмент консольных игр – 13,64 млрд. рублей [3].



Диаграмма 1 – Статистика оборота рынка видеоигр в РФ

Можно заметить, что по состоянию на конец 2013 года, оборот мобильных игр составлял 18% рынка, против 44,5% в 2021 году.

Проблема в оценке рынка состоит еще и в том, что статистику по обороту нелегко подтвердить, поскольку курс нестабилен и за год может сильно измениться, отчего оценки разных экспертов производятся в разной валюте. Но даже если придерживаться официальных источников, то можно заметить различия по периодам (Например, международный игровой бренд Mu.games оценивает оборот игрового рынка за 2019 год как 121,3, так и 120,4 млрд.

¹ Фарминг (англ. farm – ферма, фермерство) – эксплуатация зачастую скучной и рутинной механики игры для целенаправленной добычи различных внутриигровых ресурсов.

² Экономика игры – совокупность внутриигровых отношений, основанных на системе хозяйственной деятельности.

рублей в различных источниках, отчего объективная оценка усложняется). Если разбирать статистику по деталям, то можно заметить в периоде за 2015 год практически удвоение оборота. В первую очередь это связано с политикой государства и крайне быстрым изменением курса рубля к доллару, в сравнении с 2014. Номинальный рост составлял порядком 99,7%, реальный рост за этот период был равен 25%.

Обращаясь к периоду начала коронавируса рынок получил ускорение в росте и достиг 163,4 млрд. рублей, но уже за 2021 год оборот увеличился до 165,6, и фактически не составлял более 1%. Это связано в первую очередь с большим ростом за 2020, когда людям приходилось проводить больше времени дома.

2) Политика распространения. Подавляющий оборот мобильных игр бесплатны в приобретении. Простыми словами каждый имеет возможность, при достаточных технических характеристиках устройства, скачать игру.

По состоянию на 2021 год в России даже на фундаментальном уровне отсутствует правовое регулирование вопроса, связанного с контролем над способами монетизации в видеоиграх. [1] Из-за этого на рынке присутствует огромное число азартных игр, к которым имеют широкий доступ дети и лудоманы. Также стоит отметить, что подобные игры на данный момент не попадают под действие ФЗ №244 “О государственном регулировании деятельности по организации и проведению азартных игр и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации”. Сам фактор азартности, который применяется в данных играх, мы рассмотрим позже.

Чтобы было проще разбираться во всей ситуации, рассмотрим наиболее часто используемые методы монетизации продукта:

1) *Боевой пропуск* (от англ. Battle Pass) – способ премирования действий игрока посредством выполнения ряда типичных действий (ежедневная активность). Представляет собой серию этапов необходимых для освоения игроком. Продвижение осуществляется от базовой точки (первый уровень) и заканчивается достижением последней точки (финальный уровень). Чаще подобная опция представляется в двух видах: бесплатной и платной версиях освоения. Так как прогресс засчитывается одновременно, игрок видит то, что мог бы получить при покупке, что впоследствии стимулирует игрока к приобретению продукта.

Для примера, представьте себе жизнь длиною в 50 лет, где каждый год будет преподносить для вас приятные бонусы, которые могут украсить вас как личность, так и упростить жизненные тяжбы. Звучит прекрасно. До тех пор пока Вы не осознаете, что находитесь на другом пути. Пути рутинном и пустом, где из года в год вам приходится пребывать в томном ожидании изменений. Но спустя 30 лет пути, перед вами открывается возможность приобрести *премиальный* путь и получить всё то, чего вам не хватало предыдущие 30 лет. Откажетесь ли Вы от этого? Так и игроки, уже продвинувшиеся по пути развития боевого пропуска с каждым уровнем всё более и более склоняются к приобретению полного доступа.

2) Лутбоксы (от англ. Lootbox – коробка с добычей) – вид распределения внутриигровых благ, основанный на принципе случайности. Представляет собой наборы, упаковки, контейнеры, кейсы и пр., из которых при открытии выпадает случайный ряд предметов. Обязательной чертой таких предметов являются уровни редкости предметов – от частых до редких в выпадении. Как раз данная разница в редкости и становится стимулирующим элементом. Важно отметить, что играет немалую роль базисная психология человека, а именно когнитивные искажения. Например, у нас есть 20 упаковок карт, из каждой упаковки есть шанс равный 5% выпадения нужной нам карты. Вопрос – какова вероятность выпадения этой карты из всего набора упаковок? Если не задумываться над вопросом, то можно сказать, что шанс выпадения равен 100%. Но в действительности вероятность выпадения данной карты составляет 37,74%. Но это не самая большая проблема. Открыв данные 20 упаковок и не найдя нужной нам карты, скорее всего к нам придет мысль, что если докупить упаковку, мы обязательно получим заветную карту, поскольку наши шансы должны повыситься, учитывая предыдущие вскрытия. Вопрос – докупим ли мы упаковки или нет? Правильный ответ – нет. Но кого волнует правильность, когда все шансы на нашей стороне?

3) Ограниченные по времени предложения – классический маркетинговый прием, строящийся на желании человека не упустить возможность.

4) Критические предложения – предложения, которые предлагаются клиенту в момент, когда он нуждается в них больше всего. Такой метод очень часто используют в видеоиграх, где нужно выполнить поставленную задачу за определенное время (жизни, ходы, энергия и т. д.).

Например, вам поставили задачу за неделю написать доклад о проделанной работе. Начав работу и дойдя до 7 дня, вы понимаете, что не успеваете, как бы вы этого ни хотели, и что более обидное, Вам не хватает всего одного дня. Но тут, откуда ни возьмись, вам предоставляется возможность “купить” дополнительный день, тем самым отсрочив дату сдачи доклада. И Вы стоите на перепутье – либо выбросить весь наработанный материал, либо действительно купить себе возможность к сдаче этого доклада. Согласившись с возможностью, Вы ее приобретаете. И вот тут-то самое забавное. Вам не хватает и этого дополнительного дня, Вы сходите с ума от мысли за зря потраченное время и силы. Однако, как и в первый раз, вам предоставляется возможность сместить дату сдачи работы еще на один день, и Вы, конечно, уже согласились. Вдруг Вы замечаете, что стоимость данной услуги увеличилась в два раза, что поставило Вас перед очередным нелегким выбором. Подобный ряд можно продолжать до бесконечности, но главная мысль заключается в том, что чем дальше мы заходим, тем страшнее нам становится отступить, и тем податливее мы становимся к манипуляциям.

5) Наличие невыгодных предложений – нестандартный маркетинговый метод, строящийся на предоставлении для покупателя откровенно невыгодных вариантов покупки. Это способствует тому, что все остальные варианты кажутся куда более выгодными и приятными для приобретения.

6) Премияльная внутриигровая валюта – вид внутриигровой валюты, приобретение которой можно осуществить только за счет реальных денег.

7) Премияльный контент – вид внутриигрового контента, приобретение которого можно осуществить за счет либо премияльной валюты, либо реальных денег. Обычно представляет собой эксклюзивные внешние виды внутриигровых объектов (*жарг.* скины), эксклюзивные объекты, выдающиеся игроку на правах собственности.

8) Награда за просмотр рекламы – манипулятивный метод воздействия на игрока, строящийся на его вознаграждении за просмотр встроенной в программу рекламы.

9) Тайм сейверы (от англ. Time Saver – средство для экономии времени) – предметы обеспечивающие экономию времени, посредством сокращения времени производства ресурсов, прокачки игрового персонажа, сокращению времени исследований и прочее. Крайне тесно связано с понятием “гриндволл”, которое мы рассмотрим позже. Если “гриндволл” зарождает спрос на ускорение процесса, то таймсейверы этот спрос обеспечивают. К таймсейверам можно отнести и игровую подписку (премиум подписка), обеспечивающую ускоренную добычу внутриигровых благ.

Рассмотрев наиболее популярные методы монетизации продукта, обратимся к способам стимулирования игрока:

1) Гриндволл (от англ. Grind Wall – *перевод от авторов* – перемолоть барьер) – метод, ограничивающий игрока в равенстве возможностей на базисном уровне. Если ранее мы касались фарминга и утверждали, что это эксплуатация механик игры для получения благ, то гринд представляет собой схожую эксплуатацию механик игры, но при этом обладающий такой особенностью, как безопасность своего времени. Игроки прибегают к гринду чаще не из-за удовольствия от совершаемых действий, а от банальной эффективности при заданных условиях. Ведь действительно, зачем рисковать своим временем и искать новые способы развития, если можно отправиться на протоптанные пути и медленно, но уверенно развиваться. Но иногда гринд это не возможность, а необходимость. В таких случаях перед игроком открывается два пути: Путь смирения – игрок понимает, что варианты отсутствуют и надо возвращаться к началу и повторять, повторять, повторять. Но есть и обходной путь, кроющийся в кошельке игрока. Стоило просто купить себе новую экипировку и различные усилители, чтобы увидеть разницу.

2) Элементы казино – самая сомнительная и неоднозначная часть условно-бесплатных игр. Является источником более чем 90% дохода игры. Может иметь как частные элементы (Пр. Лутбоксы), так и общие (Рулетки, ставки и прочее).

3) Энергия, жизни, здоровье и прочие экономико-игровые ограничения – элемент игры, построенный на ограничении продвижения игрока. Изначально применялся на игровых автоматах 80-х и 90-х годов, позже за ненадобностью систему использовать перестали, но после начала развития условно-бесплатного сектора в видеоиграх снова обрела спрос. Для аналогии, в жизни наши действия ограничиваются привычными физическими ограничителями.

Если игрок хочет играть без ограничений, то ему просто необходимо пользоваться реальными деньгами.

4) Ежедневные награды – манипулятивный метод воздействия на игрока, стимулирующий его к регулярному нахождению в пространстве игры. Данная методика создает у игрока ощущение зависимости от игры.

5) Страх потерять всё – как объединяющее всех методов воздействия на игрока. Для человеческой психологии свойственна большая аккуратность в действиях в зависимости от успехов, которых он смог достичь. Если говорить простым языком, то человеку, которому нечего терять, куда легче сменить область действий, чем человеку, который уже имеет за собой что-либо. Основываясь на этой мысли, разработчики условно-бесплатных игр могут практически заставлять игроков оставлять свои деньги.

б) 3 базиса успеха игры – простота, элемент случайности, рейтинговая система. Простота упрощает необходимый уровень входа в игру, рейтинг обеспечивает мотивацию игрока к продолжению играть, а случайность создает иллюзию легкодоступности всего в игре.

А есть ли выбор у игрока?

Парадоксально, но за все перечисленные моменты среди массовой среды игроков бытует мнение, что к разработчикам условно-бесплатных игр иметь претензий не стоит, поскольку игра и так бесплатна, вы всегда вправе уйти, да и разработчики должны же как-то зарабатывать. Но стоит учитывать, что есть игры, которые хоть и бесплатны, но не требуют вливаний огромного количества денег, ради достижения определенных высот в ней. Например, малопопулярная условно-бесплатная карточная игра Gwent. В ней присутствуют и боевой пропуск и премиумная валюта, за которую можно приобрести внешние виды карт, и персонажей, но при этом это не бросается в глаза, из-за крайне хорошей экономики игры, позволяющей быстро получить все необходимые карты для игры. И напротив, такая же условно-бесплатная карточная игра Hearthstone, но куда более популярная, где экономика игры выстроена настолько грубо и нелояльно по направлению к игроку, вынуждая его или страдать, или покупать упаковки карт.

Но, что печальнее всего, если 7-8 лет назад данные практики применялись исключительно для бесплатных игр, то сегодня разработчики всё чаще и чаще начинают внедрять данные способы получения дохода в игры премиального класса (для доступа к которым, требуется их купить), и как апогей данного процесса внедрение данных методик в одиночные игры. Имеется ли возмущение в их среде? Имеется, но настолько незначительное, что это никак не влияет на всю игровую среду.

Типичные представители сектора условно-бесплатных игр

Как мы уже успели заметить, если раньше успех игры определялся количеством проданных копий, то теперь количеством часов, которые игроки ежемесячно тратят на игру.

Типичные представители игровой индустрии 2021 года – это Genshin Impact, GTA Online, Серия игр FIFA, Fortnite. Список можно продолжить и

дальше, но данных игр хватит, чтобы понять, что именно происходит на рынке. Всю выборку объединяет крайне большая и активная аудитория игроков.

1. Genshin Impact (PEGI 3). Эталон условно-бесплатной игры. Содержит в себе практически все открытия последних 20 лет с точки зрения монетизации своего продукта. Игра, как и содержит полноценный геймплей (что нельзя сказать про многие современные игры, выходящие на мобильных устройствах), так и относительно сдержана в продвижении внутриигровых продуктов.

2. GTA Online (PEGI 18). Составная часть премиальной игры GTA 5. Из видов монетизации присутствует только приобретение внутриигровой валюты, что при этом обеспечивает компании колоссальные доходы на рынке. Невзирая на то, что рейтинг игры 18+, игра наиболее популярна среди подростковой аудитории (школьники средних классов и старше).

3. Серия игр FIFA (PEGI 3). Футбольный симулятор премиального класса. Основной доход обеспечивается, за счет упаковок с карточками футболистов. По примерным подсчетам, чтобы открыть всех футболистов в игре игроку потребуется около 22 тыс. часов реального времени или около 110 тыс. долларов, для моментального приобретения карточек [2].

Вероятнее всего, вы заметили, что у каждой игры есть определенный возрастной рейтинг, или PEGI (Pan European Game Information). Для Российского региона существует аналогичная система под названием RARS (Russian Age Rating System), но т.к. она зачастую дублирует западные рейтинги, за исключением особенностей, касающихся семейных ценностей, будем отталкиваться от европейской системы. Если провести беглый анализ наиболее прибыльных игр на рынке, мы заметим, что большинство их находится в рейтинге PEGI 3 и PEGI 7, что, по сути, чудовищно. Разработчики предпринимают меры по ограничению детей от внутриигровых покупок, но меры эти исключительно формальны и не имеют никакой силы, поскольку ребенок, попавший в интернет, первым своим действием поставит себе не реальный возраст, а тот, который откроет доступ ко всем возможностям сервиса. Например, в Китае действует закон о том, что игроки обязаны регистрироваться по удостоверению личности. В Великобритании постоянно предпринимаются попытки регулирования сферы микро транзакций в играх. Таким образом был выпущен закон, обязывающий разработчиков уведомлять игрока о том, что в игре имеются лутбоксы.

Заключение

Быстрое развитие мобильного сегмента заставляет обращать внимание разработчиков на способы такого развития и такой доходности, и, если сейчас государство не обратит внимание на такие изменения, последствия в будущем могут быть крайне печальными: начиная от изменения массового восприятия игры как формы деятельности, в которой общество принимает нормы неэтичные и направленные на разрушение социокультурного уровня населения как данность, заканчивая гибелью множества и множества судеб людей, которые очень легко могут быть подвергнуты манипулятивному влиянию игр. Опять же, обращаясь к статистике за 2018 года – к 8 годам 9 из 10

детей уже имеют опыты мобильных игр, что как раз и говорит о широкой доступности данных игр и возможном влиянии на детей [4].

Если смотреть на ситуацию в целом, то можно также сказать, что многие люди готовы платить за комфорт. Ситуация с условно-бесплатными играми это очень хорошо демонстрирует.

Также важно отметить, что быстрое развитие происходит в тех сферах, где они действительно востребованы рынком. Если смотреть более частные направления в сфере видеоигр, то мы заметим, что некогда крайне популярные стратегии в реальном времени (RTS) были очень популярны и развивались весьма быстро, но постепенно становившиеся всё менее и менее популярными практически исчезли, остались лишь отдельные представители, которые держатся за свою аудиторию. Приток новых игроков в них в сотни, а может и тысячи раз меньше, чем в шутеры и казуальные игры.

Список литературы:

1. Аверьянова О.В., Благих И.А. Социально-экономическая роль геймификации // Проблемы современной экономики. – 2021. – № 4 (80). – С. 28-32.
2. Фанат FIFA раскритиковал создателей за агрессивную модель монетизации в симуляторе: 2021: Статья информационного агрегатора championat.com / Яна Мётлева; championat.com. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.championat.com/cybersport/news-4297025-fanat-fifa-raskritikoval-sozdatelej-za-agressivnuyu-model-monetizacii-v-simulyatore.html>
3. Эксперты: объем российского рынка видеоигр в 2021 году вырастет на 1%: 2021: Статья информационного агрегатора tass.ru / tass.ru. [Электронный ресурс]. URL: <https://tass.ru/ekonomika/12893275>
4. MOMRI: «Каждый шестой ребенок в России начинает играть в видеоигры с 2 лет»: 2018: Статья информационного ресурса app2top.ru / Александр Семенов; app2top.ru. [Электронный ресурс]. URL: <https://app2top.ru/industry/momri-kazhdy-j-shestoj-rebenok-v-rossii-nachinaet-igrat-v-videoigry-s-2-let-117350.html>

*М.М. Рахман Хашими (магистрант 1 курса,
факультета экономики СПбГУ, Россия, Санкт-Петербург)*

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЛИДЕРСКИХ ПРОГРАММ РОССИЙСКИХ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ, НА ПРИМЕРЕ «НОРНИКЕЛЯ» И «СЕВЕРСТАЛИ»

Аннотация: В статье рассматриваются лидерские программы как способ привлечения компаниями молодых сотрудников с высоким лидерским потенциалом. На примере двух крупнейших российских металлургических компаний («Норникель» и «Северсталь») рассматриваются характерные черты лидерских программ, а также проводится сравнительный анализ лидерских программ этих компаний.

Ключевые слова: лидерские программы, лидерство, металлургические компании

В современном мире все большее значение в управлении компаниями играют лидерские качества их руководителей. С 1980-х годов работодатели уделяют особое внимание привлечению сотрудников с лидерскими качествами.

Одним из способов привлечения молодых сотрудников с высоким лидерским потенциалом являются лидерские программы. В этой статье рассматриваются лидерские программы двух крупнейших российских металлургических компаний – «Северстали» и «Норникеля».

Перед тем как перейти непосредственно к анализу содержания и целей лидерских программ «Северстали» и «Норникеля», необходимо дать краткое представление об эволюции подходов к изучению и восприятию лидерства. Первую типологию лидерства в начале прошлого века предложил М. Вебер в своем эссе «Политика как призвание и профессия», опубликованном в 1919 году. В 30-е годы лидерство стало популярной темой среди социологов. Одним из ключевых вопросов, заинтересовавших ученых, стал вопрос о том, является ли лидерство врожденным качеством человека или это приобретаемый навык, которым можно овладевать и которому можно обучать.

Лидерство обычно определяют как: способность влиять на других людей, направлять их деятельность на достижение конкретной цели [4]. Одной из первых системных теорий, обосновывающих феномен лидерства, стала теория лидерских качеств американского психолога, профессора Университета штата Огайо Р. Стогдилла. Стогдилл выделил основные качества, характерные для лидера – ум, уверенность, господство над другими, активность, знание дела. При этом он отмечал, что лидерство ситуативно и один и тот же человек, проявив лидерские качества в одной ситуации, необязательно будет проявлять лидерство регулярно. Теорию Р. Стогдилла развили Т. Хилтон и А. Голдиер. Результатом их исследований стали факторно-аналитическая и ситуационная концепции. Согласно этим концепциям у каждого лидера есть как постоянно свойственные ему черты поведения, так и ситуативные качества, проявляющиеся в зависимости от определенных целей и ситуаций [1].

В дальнейшем наибольшую популярность приобрели поведенческий и ситуационный подходы к изучению лидерства. Ярким примером поведенческого подхода является классификация лидерства, предложенная К. Левином. Он выделил три основных стиля лидерства: авторитарный, демократический и либеральный. Для первого стиля характерны высокая степень контролируемости всех процессов со стороны руководителя, его решающая роль на всех уровнях принятия решений. Демократический стиль предполагает коллегиальное принятие решений с учетом мнений исполнителей – руководитель поощряет инициативность и индивидуальную ответственность со стороны подчиненных. Наконец, либеральный стиль лидерства представляет собой самоустранение руководителя от принятия решений, делегирование ответственности на нижние уровни управленческой вертикали. Сторонники ситуационного подхода отказывают в решающем значении индивидуальным качествам лидера и обращают внимание, что не существует универсального типа лидерства, а наоборот, талант эффективного руководителя заключается в адаптации к требованиям конкретных ситуаций [1].

В России еще в начале 2010-х годов заговорили о дефиците управленческих кадров. Решением этой проблемы для ряда компаний стала нацеленность на поиск молодых лидеров, способных со временем занять

ключевые руководящие посты в организации. Исследования показывают, что крупнейшие российские компании (МТС, Сбербанк, Магнит) в настоящее время ориентированы на демократический стиль управления и предпочитают групповое управление в качестве доминирующего лидерского поведения [1].

В последние годы одним из популярных способов привлечения молодых лидеров в организации стали лидерские программы. Такие программы сейчас реализуются рядом работодателей, как отечественных, так и зарубежных. В частности, свои лидерские программы реализуют Coca-Cola, Unilever, Mars, Danone и другие [2]. С 2017 года лидерские программы запустили две крупнейшие российские металлургические компании – «Норникель» и «Северсталь». Обе компании традиционно признаются одними из лучших работодателей в стране. В рейтинге hh.ru за 2020 год у «Норникель» занимает 16 место (107,34 б.), а «Северсталь» 17 (107,34 б.) [5], а в топ-50 лучших работодателей России от Forbes (тоже за 2020 год) у «Норникеля» 14 место, у «Северстали» – 19 [6].

В таблице 1 представлено сравнение условий и целей лидерских программ «Северстали» и «Норникеля». Как видим, во многом они ориентированы на схожую аудиторию и имеют много общих черт. В отличие от обычных стажировок лидерские программы длятся относительно долго: 2,5 года в случае «Норникеля», и 3 года – в случае «Северстали». Также в обеих компаниях предусмотрено разделение на два блока направлений – технический и экономический.

Таблица 1.

Условия и цели лидерских программ «Норникеля» и «Северстали»

	«Норникель»	«Северсталь»
Требования к участникам	Высшее образование (не ранее 2017 года)	Высшее образование (не ранее 2016 года)
	Предпочтительные специальности – экономика, управление персоналом	Нет предпочтений по специальности
	Средний балл выше 4.0 – значительное преимущество	Нет предпочтений
	Знание английского на уровне Intermediate и выше	Знание английского на уровне Intermediate и выше
	Готовность к переезду в Норильск/Мончегорск/Заполярный	Готовность к переезду в г. Череповец
	Нет требований	Опыт работы не более 3 лет
Срок реализации	2,5 года	3 года
Направления программы	Бизнес-направление (управление персоналом, экономика, проектные офисы)	Бизнес-направление (проектный офис, закупки, финансы, продажи)
	Техническое направление (металлургия, ремонтный комплекс, строительный комплекс, проектный офис)	Технологические проекты
Зарплата для участников	н/д	100 тыс. рублей gross + премии

Этапы отбора	<ul style="list-style-type: none"> • прием заявок; • видеointервью • групповой онлайн-этап отбора с участием топ-руководителей «Норникеля» • личное онлайн-интервью • прием на программу 	<ul style="list-style-type: none"> • прием заявок; • тесты на аналитическое и системное мышление • видеointервью • ассесмент центр в формате онлайн • прием на программу
Этапы программы	н/д	<ul style="list-style-type: none"> • стажировка в проекдном офисе • три полугодовых ротации на разные направления • предложение о постоянной работе в компании
Цель программы	успешные участники могут попасть в топ-100 руководителей в течение 5-7 лет с момента начала участия в лидерской программе	успешные участники могут попасть в топ-100 руководителей в течение 5-7 лет с момента начала участия в лидерской программе

Хорошо заметны и другие характерные для лидерских программ отличительные черты:

– наличие ограничений по возрасту (получение высшего образования не ранее определенного года);

– акцент на лидерские качества в требованиях к кандидатам – работодатели предполагают, что специфические навыки будут приобретены уже в процессе прохождения лидерской программы;

– участники обеих лидерских программ получают, по сути, полноценное трудоустройство на период прохождения программы (зарплата, соцпакет, служебное жилье и т.д.).

На данный момент, сложно оценить эффективность лидерских программ с точки зрения привлечения талантливых сотрудников с высоким лидерским потенциалом. Степень успешности первого поколения выпускников лидерских программ обеих компаний станет понятна лишь через несколько лет, когда можно будет определить, сколько из них действительно достигли цели программы и вошли в топ-100 руководителей.

При этом лидерские программы – это часть общей работы над имиджем работодателей. Исследования показывают, что сейчас все большую роль для соискателей играет бренд организации. За рубежом на репутацию работодателя обращают внимание 84% ищущих работу, в России цифра сильно ниже, но также существенна – 44%. Плохая репутация компании приводит к необходимости существенно поднимать зарплату в вакансиях – при этом $\frac{2}{3}$ соискателей откажутся от работы даже в случае повышенной зарплаты [3].

Поэтому сам факт наличия у компании лидерской программы, подобно традиционным мероприятиям для повышения лояльности к бренду (хакатоны, гранты, профессиональные соревнования, стипендиальные программы) может уже сейчас оказывать положительное влияние на имидж работодателя в среде молодых соискателей.

Список литературы:

1. Зеленкова А.С. Анализ лидерства в российских компаниях // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2014. – № 3, Ч. 1 [Электронный ресурс]. URL: <https://ekonomika.snauka.ru/2014/03/4575> (дата обращения: 05.12.2021).
2. Лидерская программа: что это такое и в каких компаниях они есть. – [Электронный документ] – URL: vk.cc/c7HY4z - 29.10.2021
3. Макарова Ю. Работать у лучших: как премии и соревнования помогают привлечь таланты // РБК - 2021. – URL: vk.cc/c7HYeX - 03.10.2021
4. Менеджмент: Учебник / Е.В. Мелякова, С.В.Соколова, Е.В. Маслова и др. – М.: ЮРАЙТ, 2020. – 448 с.
5. Рейтинг работодателей hh.ru – 2020 – [Электронный документ] – URL: vk.cc/c8IkWd - 29.11.2021
6. Топ-50 работодателей России по версии Forbes – [Электронный документ] – URL: vk.cc/aCWjNw - 29.11.2021

В.А.Шеронова (студентка 4 курса,

Института экономики и управления РГПУ им. А.И. Герцена,

Россия, Санкт-Петербург)

*Научный руководитель: М.П. Соловейкина, к.э.н., доцент кафедры
экономической теории и экономического образования РГПУ им. А.И. Герцена*

МАРКЕТИНГОВЫЕ ЗНАНИЯ КАК СРЕДСТВО ЭФФЕКТИВНЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ КОММУНИКАЦИЙ НАСЕЛЕНИЯ

Аннотация: Маркетинговые знания являются элементом экономической культуры личности, которая, с одной стороны, обеспечивает способность личности принимать осознанные хозяйственные решения. А, с другой стороны, повышает прозрачность взаимодействий экономических решений. Поскольку обе стороны экономических взаимоотношений будут понимать суть происходящих процессов. Будут обладать способностью предвидеть, как последствия собственных решений, так и решений противоположной стороны, а также своих партнёров. Это, в свою очередь, повысит качество хозяйственных коммуникаций населения в масштабах отдельных рынков, регионального и национального хозяйства. Целью данного исследования выступает обоснование роли маркетинговых знаний в формировании полноценных участников хозяйственных отношений, а также в повышении эффективности экономических коммуникаций.

Ключевые слова: маркетинговые знания, коммуникации, эффективность.

В современном мире знания являются важным и решающим фактором в конкурентной борьбе, так как экономика основывается на движении не столько материальных ресурсов, сколько на обмене и использовании идей и информации, а человеческие знания и опыт являются одними из самых ценных ресурсов общества. Считается, что именно знания и непрерывное обучение являются компонентами успеха на сегодняшний день. Сами знания с экономической точки зрения – это продукт производительной деятельности людей в сфере духовного производства, или другими словами, они являются частью культуры человека, которая помогает ему в построении социального взаимодействия с другими индивидами.

Согласно определению И.Г. Минервина, экономическая культура – это совокупность традиционных и инновационных знаний, социальных и духовных ценностей и норм, регулирующих экономическое поведение людей и их трудовую деятельность [2]. В свою очередь, маркетинговые знания являются частью экономической культуры, которая необходима как людям, занимающимся бизнесом, так и обычным покупателям, работникам, которым необходим набор знаний в этой области, чтобы эффективно взаимодействовать с другими субъектами [3]. Таким образом, маркетинговые знания — это часть экономических знаний и экономической культуры человека, которая, в свою очередь, определяет эффективность хозяйственных взаимодействий [4]. То есть данные знания, с одной стороны, обеспечивают способность индивида принимать осознанные хозяйственные решения, и с другой, повышают прозрачность. Когда обе стороны взаимоотношений будут понимать суть происходящих процессов, будут обладать способностью предвидеть, как последствия собственных решений, так и решений противоположной стороны или своих партнёров, это, в свою очередь, повысит качество хозяйственных коммуникаций населения в масштабах отдельных рынков, регионального и национального хозяйства.

Если говорить отдельно о понятии маркетинговые знания, то это важная составляющая конкурентоспособности любого продукта, которое представляет собой процесс передачи информации о товаре целевой аудитории. Стоит сказать, что именно благодаря знаниям в этой области, возникает возможность наладить каналы взаимодействия между производителями и потребителями, а также повысить заинтересованность именно покупателя в приобретении того или иного товара или услуги.

В структуру маркетинговых знаний можно включить: описание вакансии о работе, где раскрываются все плюсы должности; само продвижение- это может быть как в деловом виде-на собеседовании, где вы хотите показать себя в лучшем свете, презентовать свои навыки, опыт, качества, так и при неформальное общение, с целью понравиться другому человеку; покупка дорогого товара в магазине, где продавцы имеют свойство оценивать своих покупателей, чтобы предложить какие-то дополнительные услуги, думают какую выгоду можно получить с вас [2].

Относительно работников, при приеме на новую должность, очень важно то, как и что ты говоришь: уверенность, честность, возможность рассказать о себе подробно и при этом в выгодном для себя свете, относительно работодателей, важно понимать механизм того, какая вакансия может заинтересовать больше всего людей, какие важные характеристики нужно выделить для привлечения внимания, что нужно спросить на собеседовании, на что обратить внимание в кандидате. Все перечисленные вопросы, как раз таки относятся к маркетинговым знаниям, которые играют важную роль в хозяйственных коммуникациях населения.

Если говорить с экономической точки зрения, то со стороны производителя данные знания нужны для эффективного использования своих ресурсов как материальных, так и денежных, чтобы предложение на рынке

было равно спросу. Что касается покупателей, то им помимо того, что было сказано выше, в данном случае важно понимать, как работает мерчандайзинг, знать об уловках и акциях в магазинах и то, как они на самом деле работают, помнить о правилах рационального потребления, поскольку большая часть необдуманных покупок совершается именно из-за уловок маркетологов, которые влияют психологически на подсознание их целевой аудитории, тем самым человек не может не приобрести тот или иной товар. Это может быть музыка в магазине, яркие цвета, запахи, акция $1+1=3$, подарки при покупке нескольких товаров на определенную сумму. В общем и целом, покупателю нужно знать все нюансы продвижения товаров и услуг, чтобы правильно и выгодно приобрести то, что ему необходимо. Также не стоит забывать о рекламной компании, это один из важных моментов коммуникации потребителя и производителя, благодаря которому первый понимает, нужен ли ему товар, осознает свою потребность и второй, предлагает то, что может быть интересно и способно удовлетворить какую-то из нужд.

Эффективность всех хозяйственных коммуникаций заключается в достижении цели при сохранении коммуникативного равновесия. По сути, сами коммуникации являются важным элементом во всех видах взаимодействия между людьми: создание продуктов, управление персоналом, отношение с клиентами, прием на работу и т.д.

Эффективность может определяться следующими компетентностями личности:

1. Способность человека ориентироваться в ситуации общения;
2. Способность разбираться в собственном психологическом состоянии и состоянии партнера;
3. Навыки саморегуляции в общении;
4. Способность предвидеть конфликтные ситуации и умение их разрешать [1].

Форм коммуникация населения существует огромное количество, однако нужно всегда уметь правильно подобрать слова, использовать понятные всем формулировки, быть внимательным к собеседнику, положительно относиться к обратной связи и тем самым по правилам закона экономики: снижение затрат повышает эффективность всех процессов.

В современных условиях экономические знания являются весьма важными не только в профессиональной сфере, но и в повседневной жизни, поскольку все происходящие процессы в мире, на рынке затрагивают каждого отдельного человека и население в целом. Маркетинговые знания, в свою очередь дополняют фундаментальные знания и дают возможность, как со стороны обычного населения быть рациональными, иметь возможность само презентовать себя и свои навыки, так и со стороны производителя помогают качественно продвигать свой товар для целевой аудитории, размещать объявления о работе, которое будет пользоваться спросом, и в целом эффективно коммуницировать с работниками и потребителями.

Список литературы:

1. Киселева, М. С. Ключевые элементы эффективной системы коммуникаций / М. С. Киселева. — Текст: непосредственный // Молодой ученый. — 2017. — № 50 (184). — С. 157-160. — URL: <https://moluch.ru/archive/184/47255/> (дата обращения: 09.03.2022).
2. Морозов В.А. Экономическая культура и ценности//Креативная экономика-2018.-№1-С.135-148
3. Социальное пространство: поля и практики / Пер. с франц.; Отв.ред. перевода, сост. и послесл. Н.А. Шматко. СПб., 2005.
4. Тропникова В. А. Экономическая культура как элемент современного экономического пространства / В. А. Тропникова // Инновационная экономика и общество. – 2014. – № 1(3). – С. 130-137.

*А.А. Ахметшина (бакалавр 4 курса
Института экономики и управления РГПУ им. А.И. Герцена,
Россия, Санкт-Петербург)
Научный руководитель: Старобинская Н.М., к.э.н., доцент кафедры
отраслевой экономики и финансов института экономики и управления
РГПУ им. А.И. Герцена*

РАЗРАБОТКА PR-КАМПАНИИ ШКОЛЫ ТАНЦЕВ С ЦЕЛЬЮ ФОРМИРОВАНИЯ ИМИДЖА ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. В статье представлен анализ и разработана PR-кампания школы танцев. Разработка PR-кампании с целью формирования имиджа организации сохраняет свою актуальность. Это обусловлено переходом к рыночной экономике и развитию конкурентных отношений в нашей стране. Отмечается избыточность предлагаемых услуг на рынке, которые зачастую превышают спрос, что обостряет конкуренцию и предполагает использование различных методов продвижения.

Ключевые слова: PR-кампания, имидж школы танцев, PR-кампания школы танцев, формирование имиджа

Поведение компаний в условиях жесткой конкуренции может быть различным. В первую очередь организации стремятся к предложению наилучших услуг и товаров по адекватным ценам. Однако далеко не всегда лучшие товары по низким ценам продаются хорошо. Значительную роль в повышении конкурентоспособности и усилении позиций на рынке играет имидж компании [4]. Имидж организации в свою очередь формируется различными способами. Возможно формирование имиджа средствами PR, что считается достаточно эффективным направлением. В данном случае под эффективностью подразумевается не только положительный имидж, работающий на благо компании, но и скорость его формирования. Так, например, компания, предлагающая качественные товары или услуги, рано или поздно приобретет определенный имидж на рынке. Однако это может занимать длительный период [3, с. 33]. Использование PR-технологий значительно сокращает срок формирования положительного имиджа. Кроме того, ряд

технологий способствует его повышению за счет проведения социальных мероприятий. Также играют роль положительные эмоции контактной аудитории при участии в PR-мероприятиях компании [1, с. 48].

Таким образом, использование PR не только увеличивает скорость формирования положительного имиджа, но и повышает эффективность такой работы [2].

Разработка PR-кампании с целью формирования имиджа организации будет проведена на примере федеральной сети танцевальных школ для детей от 3 лет «Дети на паркете» [6]. Миссия «Дети на паркете» – быть партнером родителя в развитии индивидуальных способностей ребенка через танец и здоровую версию спорта.

«Дети на паркете» предлагают следующие виды услуг: спортивные балльные танцы (по правилам РО Российский Танцевальный Союз (РО РТС) – с 5 лет, развивающие танцы для деток 3-4 года и классическую хореографию с 5 лет.

С целью исследования имиджа школы танцев был проведен опрос среди контактной аудитории.

Респондентам предлагалось по 5-ти бальной шкале оценить параметры имиджа, представленные в таблице. Далее был рассчитан средний балл по каждому параметру по группе респондентов (табл. 1).

Таблица 1.

Имидж школы танцев «Дети на паркете»

Параметры имиджа	Клиенты	Сотрудники
Профессионализм сотрудников	4,9	5
Культура общения	4	5
Внешний облик персонала	4	4
Фирменный стиль организации	3	2
Внутреннее оформление залов «Дети на паркете»	3	2
Внешнее оформление входной группы «Дети на паркете»	2	2,1
Качество продукции	4,9	4,9
Цена на продукцию	5	4,9
Известность «Дети на паркете»	3	3,7
Ценность сотрудников для руководства		4
Уровень информационной открытости руководства		3
Предоставленные социальные гарантии		4
Возможность карьерного роста		2
Система заработной платы		4
Престижность организации как работодателя		4
Социально-психологический климат в организации		4,9
Итоговая оценка имиджа	3,76	3,72

По результатам анализа данных, представленных в таблице 1, представим на графике оценки имиджа по группами опрошенных (рис. 1).



Рисунок 1 – Оценка имиджа группами опрошенных

В ходе исследования были выявлены следующие проблемные зоны в имидже «Дети на паркете»:

1. Имидж внутреннего и внешнего оформления «Дети на паркете» имеет низкие оценки 2,75 и 2,53 баллов соответственно.
2. Имеет низкую оценку (3,20 балла) фирменный стиль организации.
3. Низкую оценку со стороны сотрудников получила возможность карьерного роста (2 балла).
4. Наиболее низкая средняя оценка имиджа школы «Дети на паркете» получилась у клиентов (3,76 баллов).

По результатам проведённого анализа можно сделать вывод об основных фактах, которые необходимо учитывать при разработке программы PR-продвижения (табл. 2). А именно:

- существующая система PR продвижения направлена на имеющих клиентов и не учитывает иную аудиторию;
- выделены проблемы в самом имидже школы танцев: имидж внешнего оформления, фирменный стиль организации возможность карьерного роста;
- низкие оценки имиджа школы танцев среди клиентов и сотрудников.

Таблица 2.

SWOT-анализ деятельности школы танцев «Дети на паркете»

Сильные стороны	Возможности
<ul style="list-style-type: none"> - хороший ассортимент танцевальных услуг; - низкие цены на услуги; - удобное месторасположение танцевальной школы; - удачно выбранная идея для продвижения. 	<ul style="list-style-type: none"> - позиции конкурентов слабые, есть возможность «перетянуть» клиентов на свою сторону; - привлечение клиентов за счет улучшения имиджа
Слабые стороны	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> - слабая маркетинговая деятельность; - отсутствие рекламы; - низкий уровень занятости арендованных площадей (график занятий не охватывает все время, поскольку больше нет групп) 	<ul style="list-style-type: none"> - снижение спроса в случае снижения доходов населения; - низкие оценки отдельных элементов имиджа школы танцев «Дети на паркете»

Таким образом, на аналитическом этапе выявлено, что уровень занятости арендованных площадей достаточно низкий. Кроме того, преподаватели также могли бы увеличить свою нагрузку. На основе этого заключаем, что

необходимо разработать продвижение для школы танцев «Дети на паркете». Анализ состояния работы по формированию имиджа показал, что сделан ряд шагов в этом направлении, а именно: разработана фирменная символика и айдентика. При этом имидж не имеет достаточно высоких оценок. В качестве ключевой проблемы можно выделить недостаточно высокий имидж среди клиентов и сотрудников.

Рассмотрим это более подробно (табл. 3). Следует понимать, что к посещению школы танцев «Дети на паркете» будут привлечены только те люди, которые либо живут в месте расположения школы танцев, либо работают в этих районах.

Таким образом, предлагаемые направления PR-продвижения позволят решить существующие проблемы имиджа и в целом повысить имидж.

Таблица 3.

Определение основных мероприятий PR-кампании для школы танцев «Дети на паркете»

Направление PR	Цели реализации направления	Мероприятие	Ресурсы для реализации
Благотворительные акции	Повысить имидж среди клиентов и сотрудников	Организация сбора средств для благотворительных фондов организация сбора подарков на Новый год для детдомовских детей	Кадровые: Директор должен организовать данный процесс
Участие в выставках, презентациях	Расширить круг потенциальных клиентов	Участие в выставке «Современная балерина»	Кадровые: директор Финансовые: оплата участия в выставке (7 тыс. руб.) подготовка презентационных и рекламных материалов (листовки, буклеты) – 5 тыс. руб.
Продвижение в сети интернет	Расширить круг потенциальных клиентов, привлечь внимание и повысить имидж среди имеющихся клиентов	Таргетированная реклама в социальных сетях Общение с клиентами ВКонтакте Работа сайта, общение с клиентами через сайт	Кадровые: обратиться к специалисту Финансовые: реклама в интернет
Устроительный PR	Повысить имидж среди клиентов и сотрудников Расширить круг потенциальных клиентов	Организация мероприятий распространение информации о мероприятиях	Кадровые: Директор, помощник директора Финансовые: – подготовка рекламных материалов (листовки) для распространения – стоимость 5 тыс. руб.

Общие затраты без учета времени директора и помощника директора (они получают заработную плату за работу) будут включать в себя следующие

статьи (табл. 4): оплата участия в выставке; подготовка презентационных и рекламных материалов (листовки, буклеты) для выставки; подготовка рекламных материалов (листовки) для распространения информации о проводимых акциях и мероприятиях; заработная плата приглашенного специалиста по продвижению (неполный рабочий день); оплата рекламы в интернет.

Таблица 4.

Общие затраты на основные мероприятия PR-кампании для школы танцев «Дети на паркете»

№	Статья затрат	Стоимость за ед./руб.	Количество/шт.	Сумма/руб.
1	Участие в выставке	7 000	1	7 000
2	Подготовка презентационных и рекламных материалов (для выставки)	1	5000	5 000
3	Подготовка рекламных материалов для распространения информации о проводимых акциях	1	5000	5 000
4	ЗП специалиста по продвижению	6 000	1	6 000
5	Реклама в интернет (посты в соцсетях, работа сайта)	5 / один пост ВК	800	4 000
		5 000	1	5 000
ИТОГО:				32 000

Таким образом, в рамках PR-кампании предложены следующие направления: благотворительные акции, участие в выставках, презентациях, продвижение в сети интернет, общение на форумах, организаторский PR. Также описаны сделанные шаги школы танцев «Дети на паркете» по ряду направлений (например, в сфере организаторского PR, а также деятельность в сети интернет) и выявлены недостатки работы по указанным направлениям. Годовые затраты на реализацию предлагаемых мероприятий составят 32 тыс. руб.

Список литературы:

1. Божук С. Г. Маркетинговые исследования : учебник для вузов / С. Г. Божук. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 304 с.
2. Ермаков Ю.В., Старобинская Н.М. Инструментарий креативного маркетинга: креативная реклама и креативные стратегии // Маркетинг МВА. Маркетинговое управление предприятием. – 2019. – Т. 10, Вып. 1. – С. 38-51.
3. Кузьмина Е. Е. Маркетинг : учебник и практикум для вузов / Е. Е. Кузьмина. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 419 с.
4. Пашкус В.Ю. Новая экономика: инновационные маркетинговые стратегии и конкурентоспособность // Маркетинг МВА. Маркетинговое управление предприятием. – 2013. – Т. 4, Вып. 3. – С. 105-125.
5. Шиленко С. И., Колесникова Е. В., Шиленко С. М. Использование инструментов продвижения как неотъемлемый фактор формирования бренда // Молодой ученый. – 2018. – №24. – С. 614-618.
6. Школа танцев «Дети на паркете» в социальной сети ВКонтакте – [Электронный ресурс] – – <https://vk.com/detinaparkete9kino> (дата обращения 10.11.2021)

СОДЕРЖАНИЕ

От редактора.....	3
Часть 1. Экономическая политика в новой реальности.....	5
Гао Юань (РГПУ им. А.И. Герцена) ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КРИЗИСЫ: ИСТОРИЧЕСКИЕ КОНТРАСТЫ И ПАРАЛЛЕЛИ.....	5
Алиаскарова Ж.А. (СПбГУ) ИНСТРУМЕНТЫ ЭКСПОРТНООРИЕНТИРОВАННОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ.....	13
Федотов Д.А. (СПбГУ) ГОСУДАРСТВЕННАЯ МОЛОДЕЖНАЯ ПОЛИТИКА РФ: ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ.....	20
Снапкова О.В. (РГПУ им. А.И. Герцена) ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ РАБОТЫ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ.....	25
Быстрова В.Ю. (РГПУ им. А.И. Герцена) ВАЛЮТНЫЙ КОНТРОЛЬ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ: АНАХРОНИЗМ ИЛИ НЕОБХОДИМОСТЬ?.....	31
Баландина Д.М. (Берлинский Университет имени Гумбольдта, Германия) BIASES IN THE RUSSIAN TAX SYSTEM AS AN EVIDENCE OF GOVERNEMENT INTERESTS.....	37
Бугаева Я.А. (СПбГУ) ИМУЩЕСТВЕННОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ – ОСНОВА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ РОСКОШИ.....	44
Сутягина Д.Р. (РГПУ им. А.И. Герцена) СОЦИАЛЬНАЯ СТРУКТУРА ОБЩЕСТВА КАК ОСНОВА ИЗУЧЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СФЕРЕ.....	52
Жуков Н.Р. (СПбГУ) УГРОЗЫ ИРРАЦИОНАЛЬНОСТИ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ И ОСНОВНЫЕ ГАРАНТИИ ПРАВОВОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ.....	57
Макаров М.Е. (РГПУ им. А.И. Герцена) ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО ПОВЕДЕНИЯ ГРАЖДАН В РЕАЛИЯХ 2022 ГОДА.....	65
Солодухин М.С. (СПбГУ) СВЯЗЬ МЕЖДУ ПРОГРАММАМИ СОЦИАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ВНУТРЕННИМИ СБЕРЕЖЕНИЯМИ: НА ПРИМЕРЕ СОВРЕМЕННЫХ США.....	70
Гао Юань (РГПУ им. А.И. Герцена) ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ КИТАЯ.....	74
Часть 2. Цифровая экономика.....	85
Гужина Ел.А. (РАНХиГС) ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА И ЕЕ РОЛЬ В СОВРЕМЕННОМ ПРОСТРАНСТВЕ.....	85
Рахман Хашими М.М. (СПбГУ) ГИБКИЕ МЕТОДОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ IT-ПРОЕКТАМИ ПО ГОСУДАРСТВЕННЫМ КОНТРАКТАМ.....	92
Морозова Е.М. (Университет ИТМО), Гончаров К.П. (РГПУ им. А.И. Герцена) ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИИ БЛОКЧЕЙН В РАЗЛИЧНЫХ СФЕРАХ ЖИЗНИ.....	96
Азарян Г.Э. (СПбГУ) ИНТЕРНЕТ-ПЛАТФОРМЫ И ПРЕКАРНО ЗАНЯТЫЕ: ОБЗОР КОНФЛИКТА, ЕГО ФОРМЫ И БУДУЩЕЕ.....	103
Гужина Ек.А. (РАНХиГС) ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ, ИХ ПРЕИМУЩЕСТВА, НЕДОСТАТКИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ.....	108
Часть 3. Отраслевая экономика.....	118
Иванов А.И. (ГУМРФ им. адмирала С.О. Макарова) К ВОПРОСУ О ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ СЕВЕРНОГО МОРСКОГО ПУТИ.....	118
Юрак Д.М. (СПбГУ) ЗЕРНОВОЙ ЭКСПОРТ РОССИИ С СЕРЕДИНЫ XIX ДО НАЧАЛА XXI ВЕКА.....	122
Сухих К.Д. (СПбГУ) УКРЕПЛЕНИЕ РОССИЙСКОГО АГРОСЕКТОРА В ПРИМОРСКОМ КРАЕ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ.....	128

Часть 4. Городское и региональное развитие.....	134
Кошкин А.В. (СПбГУ) БЮДЖЕТНЫЙ ФЕДЕРАЛИЗМ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕТЕРМИНАНТА ПОЛИТИЧЕСКОЙ НЕСАМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ВЛАСТИ.....	134
Шеметева А.Ю. (СПбГУ) ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА: К ВОПРОСУ О ДЕФИНИЦИЯХ.....	137
Кошкин А.В. (СПбГУ) К ВОПРОСУ О КЛАССИФИКАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ АНТИКРИЗИСНОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ.....	142
Столбунова З.В. (СПбГУ) РЕЙТИНГОВАЯ ОЦЕНКА СТЕПЕНИ ВОВЛЕЧЕННОСТИ В ПРОЦЕСС НАЛОГОВОЙ КОНКУРЕНЦИИ РЕГИОНОВ СИБИРСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА...	146
Ульянова К.А. (СПбГУ) ВЛИЯНИЕ ЛЬГОТНОГО ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ НА РЫНОК ЖИЛЬЯ В СЗФО.....	156
Харитонов В.С. (СПбГУ) СОПОСТАВЛЕНИЕ СТОИМОСТИ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ И УДАЛЕННОСТИ ОТ ЦЕНТРА ГОРОДА.....	161
Переверзев Г.О. (СПбГУ) ПРОБЛЕМАТИКА РАЗВИТИЯ ГОРОДОВ И ГОРОДСКИХ АГЛОМЕРАЦИЙ.....	166
Маникаева Е.С. (СПбГУ) БРЕНД ТЕРРИТОРИИ И ЕЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ.....	169
Кольцова М.В. (ГБОУ гимназия № 11 Василеостровского района СПб) ЛИТЕРАТУРНЫЕ ЭКСКУРСИОННЫЕ МАРШРУТЫ КАК ВАРИАНТ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА.....	174
Часть 5. Проблемы образования и возможные направления их решения.....	180
Алассан С.М., Одону Г.Б. (СПбГУ) АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ И ВОЗМОЖНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИХ РЕШЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ БЕНИН).....	180
Зинченко М.В., Швецова К.А. (РГПУ им. А.И. Герцена) ПРОБЛЕМЫ ДОСТУПНОСТИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ COVID-19.....	187
Сязина Е.С. (РГПУ им. А.И. Герцена) ВЛИЯНИЕ COVID-19 НА ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ..	193
Трофимова И.Б., Зинченко М.В. (РГПУ им. А.И. Герцена) ДОСТУПНОСТЬ ИНКЛЮЗИВНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЯХ.....	198
Осипова А.И. (РГПУ им. А.И. Герцена) ПРОБЛЕМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ РОССИИ.....	204
Осипова А.И., Швецова К.А. (РГПУ им. А.И. Герцена) УНИВЕРСИТЕТ И СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: ТОЧКИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ.....	208
Сязина Е.С. (РГПУ им. А.И. Герцена) ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В НОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЕ.....	213
Зинченко М.В., Трофимова И.Б. (РГПУ им. А.И. Герцена) СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ СПРОСА НА ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ УНИВЕРСИТЕТА.....	218
Оплетин Е.В. (РГПУ им. А.И. Герцена) РОЛЬ ЧАСТНЫХ ШКОЛ В РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ ШКОЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ.....	223
Егоров Т.А. (РГПУ им. А.И. Герцена) ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ЧАСТНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В ДОШКОЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ.....	228
Данилова Т.А. (РГПУ им. А.И. Герцена) ОНЛАЙН-ОБРАЗОВАНИЕ: СТРУКТУРА ИЗДЕРЖЕК И ИХ СВЯЗЬ С ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬЮ ТРУДА.....	236
Магеррамов И.И. (РГПУ им. А.И. Герцена) ЗНАЧИМОСТЬ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ И ЕЕ ПОКАЗАТЕЛИ.....	240
Толкунова Н.А. (РГПУ им. А.И. Герцена) ИССЛЕДОВАНИЕ АКТУАЛЬНОСТИ КУРСОВ ПО ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ ДЛЯ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ СЕРЕБРЯНОГО ВОЗРАСТА.....	246
Соколова Н.А. (РГПУ им. А.И. Герцена) РОЛЬ ФИНАНСОВОГО ПРОСВЕЩЕНИЯ «СЕРЕБРЯНОГО ПОКОЛЕНИЯ» В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	255

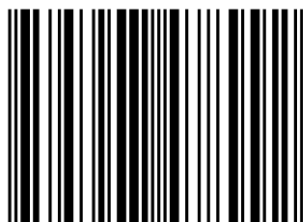
Магеррамов И.И. (РГПУ им. А.И. Герцена) МЕТОДИКА ОБУЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ В ШКОЛАХ.....	260
Лаврентьева Е.А., Павлова Ю.А. (РГПУ им. А.И. Герцена) ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОБУЧАЮЩЕЙ ИГРЫ «БУДЬ ЗАСТРАХОВАННЫМ, А ТО МАЛО ЛИ ЧТО» В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ В ШКОЛЕ.....	266
Дудко Н.М., Саенко И.Э. (РГПУ им. А.И. Герцена) ПРЕДСТАВЛЕНИЕ НАСТОЛЬНОЙ ИГРЫ «БУМАЖНЫЙ КВЕСТ» ДЛЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ В ШКОЛЕ.....	270
Сысоенко А.А. (РГПУ им. А.И. Герцена) ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НАСТОЛЬНЫХ ИГР В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ	272
Мкртчян Е.С. (РГПУ им. А.И. Герцена) НАСТОЛЬНАЯ ИГРА «ВСПОМНИТЬ ВСЁ!» КАК ИНСТРУМЕНТ ИТОГОВОГО КОНТРОЛЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ЭКОНОМИКА» В ШКОЛЕ.....	275
Часть 6. Управление предприятием и маркетинг.....	279
Гремиллов А.В. (СПбГЭУ) ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ПЕРИОД РАСПРОСТРАНЕНИЯ КОРОНАВИРУСА.....	279
Горбунова Е.А. (СПбГУ) МАРКЕТПЛЕЙСЫ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ: ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ.....	283
Гончаров К.П. (РГПУ им. А.И. Герцена), Морозова Е.М. (Университет ИТМО) ВИДЕОИГРЫ И СОВРЕМЕННЫЕ СТРАТЕГИИ МОНЕТИЗАЦИИ ПРОДУКТА.....	292
Рахман Хашими М.М. (СПбГУ) СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЛИДЕРСКИХ ПРОГРАММ РОССИЙСКИХ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ, НА ПРИМЕРЕ «НОРНИКЕЛЯ» И «СЕВЕРСТАЛИ».....	299
Шеронова В.А. (РГПУ им. А.И. Герцена) МАРКЕТИНГОВЫЕ ЗНАНИЯ КАК СРЕДСТВО ЭФФЕКТИВНЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ КОММУНИКАЦИЙ НАСЕЛЕНИЯ.....	303
Ахметшина А.А. (РГПУ им. А.И. Герцена) РАЗРАБОТКА PR-КАМПАНИИ ШКОЛЫ ТАНЦЕВ С ЦЕЛЬЮ ФОРМИРОВАНИЯ ИМИДЖА ОРГАНИЗАЦИИ.....	306

Актуальные проблемы современной экономики: новая реальность
Сборник научных работ молодых исследователей.

Под общей ред.
канд. экон. наук Н.М. Старобинской,
докт. экон. наук Н.А. Паикус.

Издательство НИЦ АРТ
198097, Санкт-Петербург, ул. М. Говорова, д. 29 А
Тел. +7-812-715-05-21
E-mail: izdat@nic-art.ru
<http://www.artnw.ru>

Подписано в печать 27.05.2022.
Формат 60x84/16. Усл. п. л. 7.
Печать цифровая.
Тираж 500 экз. Заказ 2705/22-И
ISBN 978-5-907478-99-2



9 785907 478992 >