

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ФИЛИАЛ

СОВРЕМЕННЫЕ ВЫЗОВЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ В РОССИИ В УСЛОВИЯХ МНОГОПОЛЯРНОГО МИРА

ЧАСТЬ 1

СЕКЦИЯ 2

«НОВАЯ НОРМАЛЬНОСТЬ, ПОСТПАНДЕМИЙНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РЕАЛЬНОСТЬ»

*Сборник статей и тезисов докладов Международной
научно-практической конференции студентов, магистрантов,
аспирантов и преподавателей вузов*

(29 апреля 2021 г.)



Санкт-Петербург
2021

УДК 330; 336; 338.1; 339

ББК 65.05

C56

C56 Современные вызовы экономики и управления в России в условиях многополярного мира. Часть 1: сборник статей и тезисов докладов международной научно-практической конференции (29 апреля 2021 г.), Секция 2 «Новая нормальность, постпандемийная экономическая реальность». Санкт-Петербургский филиал Финуниверситета // Под ред. А.А. Никифорова, В.Д. Никифоровой, Э.М. Садыгова. — СПб.: Скифия-принт, 2021. — 253 с.

ISBN

В сборнике представлены материалы секции 2 международной научно-практической конференции «Современные вызовы экономики и управления в России в условиях многополярного мира», прошедшей 29 апреля 2021 г. на базе Санкт-Петербургского филиала Финуниверситета.

Издание адресовано органам государственной и муниципальной власти и управления, представителям бизнеса, научно-педагогическим работникам, аспирантам, магистрантам и студентам ВУЗов.

Материалы сборника представлены в авторской редакции.

УДК 330; 336; 338.1; 339

ББК 65.05

C56

Научный руководитель секции:

Никифоров Александр Александрович — доцент кафедры «Экономика и финансы» Санкт-Петербургского филиала Финуниверситета, к.э.н.

Эксперты:

Садыгов Эльнур Магомед оглы — профессор кафедры финансов и финансовых институтов Азербайджанского государственного экономического университета.

Никифорова Вера Дмитриевна — профессор кафедры «Экономика и финансы» Санкт-Петербургского филиала Финуниверситета, д.э.н.

ISBN 978-5-00197-000-2

© Санкт-Петербургский филиал
Финуниверситета, 2021

СОДЕРЖАНИЕ

АГЕЙКИНА А.А. Пандемия как катализатор роста рынка электронной коммерции.....	6
АЛЬМАШЕВ Д.М., СИДОРОВИЧ А.С. Перестройка рынка общественного питания под изменившиеся из-за пандемии реалии	10
БОБРОВСКАЯ О.А. Рост экономического ущерба от мошеннических преступлений в период пандемии COVID-19.	16
БУНЯК В.В. Анализ бухгалтерской отчетности организации, его основные направления в условиях пандемии	22
ВИКТОРОВА В.В. Краудфандинг как метод альтернативного финансирования в Российской Федерации	28
ВЛАСОВА А.С. Возросшая роль CRM систем в период пандемии.....	32
ВОРОПАЙ А.Д. Повышение производительности труда в условиях цифровизации	37
ГИРЖОВА А.Е. Налоговые меры поддержки бизнеса в России в условиях распространения COVID-19	41
ГРАЧЕВА Р.Э., КАРПЕЦ А.Н. Роль корпоративной социальной ответственности в современных реалиях РФ.....	45
ГУРИНА Е.Д., БАТИКОВА А.Н. Перспективы развития частных инвестиций в России в постпандемийную эпоху	50
ДЕРНЯЕВА А.С., ЗАВЬЯЛОВА Е.С. Анализ тенденций на рынке слияний и поглощений в новых экономических условиях	55
ЕГОРОВ Е.Е. Отраслевое использование технологий BUSINESS INTELLIGENCE фармацевтическими предприятиями.....	61
ЗОЛОТАРЕВА Д.Д. Выбор ценовой стратегии фирмы	66
КАЗАК Н.В. Математические методы в определении индикаторов уровня доходов населения в условиях COVID-19.....	73
КАРАПЕТЯН Д.Т. Проблемы устойчивого развития российской экономики в условиях разворачивающейся четвертой промышленной революции.....	78
КОВАЛЕНКО А.В. Управление личными финансами в условиях кризиса	83

КОРОТКОВА Ю.С., НОВИКОВА А.И. Основные принципы построения менеджмента в нефтегазовом предприятии на примере ПАО Газпром.	88
КРИНИЦЫНА В.Е. Особенности лечения онкобольных в условиях пандемии коронавируса COVID-19	93
КУЛИКОВ К.В. Влияние пандемии COVID-19 на инвестиционную активность в фармацевтической промышленности.	97
ЛОБЫШЕВА О.А. Организация инновационной инфраструктуры: прошлое, настоящее и будущее	101
МАЛИКОВ А.В. Тенденции развития человеческого капитала в цифровой экономике.....	108
МЕЗЕНЦЕВ А.Ю. Рост электронной коммерции в постпандемийный период	114
МЕЛЕНЕВСКАЯ Д.В. Диджитализация фармацевтического маркетинга....	119
МИТЯШИН Г.Ю. Организация онлайн-продаж для малых розничных торговых предприятий.....	124
МОШАРОВА П.С., СЕРОВА А.Е. Ресторанный бизнес восстанавливается в постковидной ситуации.....	131
НИКИФОРОВА В.Д., НИКИФОРОВ А.А. Анализ текущей ситуации и постпандемийное оздоровление российской экономики.....	139
ПАВЛОВА А.Ф. Роль институтов развития в поддержке инноваций.....	143
ПЕРЕПЕЛИЦА А.В. Инновационная экономика — ответ на вызовы современного мира	147
ПОПОВА А.А. Феномен 2020 года российской экономики и фондового рынка в частности	152
ПШЕНИЧНИКОВА С.Н. Современная система международных отношений.....	159
ПШЕНИЧНИКОВА С.Н., МАЛЬЦЕВА М.В. Национальная конкурентоспособность и особенности GCI.....	164
РУМЯНЦЕВ А.С. Проблемы реализации ГЧП российскими вузами	168
САДЫГОВ Э.М. ОГЛЫ Особенности финансирования экономики Азербайджана в период пандемии.....	172
САМЕДОВ С.И. ОГЛЫ. Особенности становления единого информационного пространства Евразийского экономического союза.....	176

СЕЛИЩЕВА Т.А. Макроэкономические последствия коронакризиса в странах-членах ЕАЭС.....	181
СОЛОВЬЕВ Р.С. Оценка деятельности ИТ-компаний в пандемию и пост-пандемийный период	188
СУЗДАЛЕВА Н.Н., КОБЫЛЕЦКИЙ В.Р. Имплементация зарубежного опыта формирования частных долгосрочных сбережений для снижения нагрузки на пенсионную систему	194
ТЕРШУКОВ Е.Д. Виды и особенности моделей корпоративного предпринимательства.....	198
ТОГАКОВ Д.О. Перестройка бизнеса под изменившиеся из-за пандемии реалии	202
ТУМАРКИН О.В. Анализ влияния пандемии 2019–2020 гг. на трансформационные процессы в экономике РФ.....	207
ФАРАОНОВА Е.С., БЕЛОШИЦКАЯ П.Н. Влияние управленческих решений на инвестиционную деятельность корпорации в условиях пандемии COVID-19	214
ФИЛИППОВА А.Д. Адаптация бизнес-процессов субъектов малого бизнеса в сфере услуг в условиях пандемии путем внедрения инновационных технологий	219
ЧВЫРИНА М.А. Риски цифровой экономики.....	225
ЧУВИКИНА П.С. Криптовалюта: настоящее и будущее	231
ШЕСТАКОВА Н.Н. Финансовая поддержка системы образования: COVID и ПОСТCOVID	235
ШИШИГИНА М.В. Проблемы авиационной отрасли экономики России в условиях пандемии.....	241
ШОШИН С.Н. Использование активов Фонда национального благосостояния в целях обеспечения экономического роста.....	247

Агейкина Анна Александровна
Ageykina Anna

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
Financial University under the Government of Russian Federation
Студент
Student; ageykinaanna@gmail.com

Научный руководитель — *Косов Михаил Евгеньевич*, к.э.н., PhD (Brit), доцент,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
Scientific supervisor — *Mikhail E. Kosov*, Candidate of Economics, PhD (Brit), Associate Professor, Financial University under the Government of the Russian Federation

ПАНДЕМИЯ КАК КАТАЛИЗАТОР РОСТА РЫНКА ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

PANDEMIC AS A CATALYST FOR GROWTH OF THE E-COMMERCE MARKET

Аннотация. В данном исследовании рассмотрен вопрос влияния пандемии на рынок электронной коммерции и адаптации рынка к условиям современности. Актуальность представленной темы исследования в значительной степени обусловлена тенденциями увеличения потребительского спроса на торговые онлайн-площадки. В докризисный период компании постепенно переходили к цифровой трансформации, принимая тактические решения, между тем, в период COVID-19 преимущественно новые условия, заставили вынужденно прибегнуть к стратегической трансформации. Выявлены тренды развития и диджитализации цифрового ритейла на фоне пандемии.

Ключевые слова. *Цифровой ритейл, маркетплейс, структурная трансформация, потребительский спрос, пандемия, мировой рынок, спрос и предложение.*

Abstract. This article discusses the impact of the pandemic on the e-commerce market adaptation to modern conditions. The relevance of the presented research topic is largely due to the trends of an increase in consumer demand for online trading platforms. Companies were moving to digital transformations in the pre-crisis period. In the mean time, during the COVID-19 period, mostly, new conditions were forced to resort to strategic transformation. The trends in the development and digitalization of digital retail in the pandemic are revealed.

Key words. *Digital retail, marketplace, structural transformation, consumer demand, pandemic, world market, supply and demand.*

Электронная коммерция, или E-commerce, представляет собой вид предпринимательской деятельности, связанный, так или иначе, с распространением, продвижением, рекламированием и продажей товаров или услуг через Интернет. В реалиях современного мира, электронная коммерция — единственный рынок, объединяющий в себе онлайн-продажи, онлайн-маркетинг, интернет-банкинг, транзакции в платежных системах и рекламу. Подавляющее большинство довольно узко понимает рынок электронной коммерции, ограничиваясь лишь тем, что e-commerce — это онлайн-продажа. Однако, стоит трактовать несколько шире данный рынок. Скажем, помимо торговых и финансовых транзакций, ко-

которые осуществляются с помощью сетей, электронную коммерцию стоит рассматривать, как цепочку глобальных бизнес-процессов, постоянно развивающуюся и напрямую связанную с проведением транзакций. За последние несколько лет e-commerce показывает стремительные скачки в развитии телекоммуникационных мощностей. Отсюда следует, цифровизация выступает, на сегодняшний день, единственным способом сохранить конкурентоспособность на рынке. Благодаря чему, не только компании-гиганты врываются в e-commerce, но и придает мотивации малому и среднему бизнесу, конкурируя, внедрить новые технологии.

На современном этапе сильный рынок в развитии позволяют увидеть глобальные маркетплейсы, расширяя доступность и позволяя каждому человеку не только заниматься онлайн-покупками, но и без барьеров войти в онлайн-торговлю в равной доступности на внутреннем и на внешнем рынке, способствуя снижению издержек на торговлю или на производство и экономии времени. Аналитический портал Statista, равным образом, оценил в 2019 году международный рынок e-commerce, давая оценку почти в \$2 трлн, и спрогнозировал в 2022 году планомерный рост до уровня \$2,5 трлн.

Что касается российских реалий, то скорее рассматривается наиболее успешный опыт электронной торговли с Китаем, привлекая китайских партнеров для перенимания необходимых навыков и компетенций. К примеру, в ноябре 2019 года маркетплейсы Китая достигли уровня продаж порядка \$40 млрд, что на \$5 млрд выше уровня продаж в России за 2018 год [4, 1–2].

Согласно данным исследования аналитики Data Insight, в 2020 году на российском рынке количество онлайн-заказов составило порядка 830 млн заказов, что на 78% выше показателей 2019 года (рис. 1). В свою очередь, объем российского рынка электронной коммерции составил 2,7 трлн рублей.

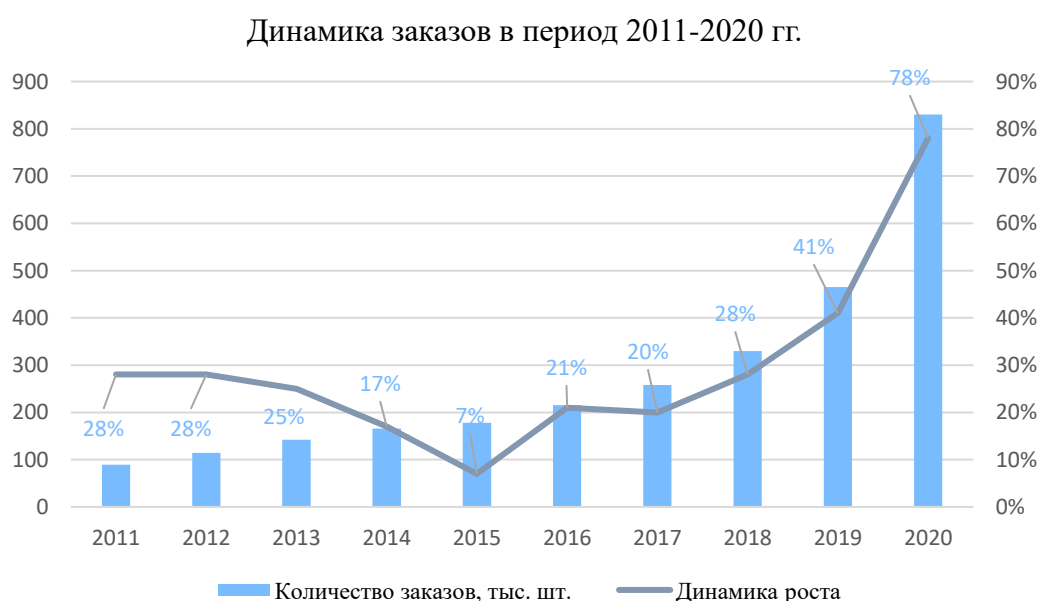


Рисунок 1. Динамика количества заказов в период с 2011 по 2020 гг [10]

Чтобы ощутить масштаб глобализации e-commerce по всему миру, следует вспомнить компанию, стоявшую и истоков данного рынка. В 2008 году в

десятку самых дорогих компаний на мировом уровне входил Microsoft — IT-компания. В то время как в 2019 году данный список пополнился такими компаниями, как Amazon, Google, Alibaba, Facebook, Tencent и Apple, связанных, тем или иным способом, с IT сферой и электронной коммерцией. Возможно, в следующем десятилетии список пополнят добывающие компании и банки.

Коррективы внес, не лишив своим вниманием не один сектор экономики, COVID-19. В свою очередь, пандемия, можно сказать, подтолкнула e-commerce к рекордным темпам роста. По данным американской компании eMarketer, объем онлайн-продаж к концу 2020 года был близок к значению \$3,9 трлн по всему миру. Из них большую часть составили продажи через Интернет в Азиатско-Тихоокеанском регионе, что в денежном выражении составило \$2,4 трлн, следующее место заняла Северная Америка — \$749 млрд, и закрыла тройку лидеров Западная Европа на уровне \$498 млрд [2, 1–5].

По оценкам АКИТ — Ассоциации компаний интернет-торговли, в России оборот электронной коммерции составил 1,6 трлн рублей в первом полугодии, 84% из которых пришлось на внутренний рынок, а оставшийся процент, если быть точнее 268 млрд рублей — на долю внешнего рынка. По своим показателям Россия приблизилась к самым крупным игрокам на этом рынке — США и Китай. Глава АКИТ отметил, «Таких катализаторов, как COVID-2019, у нас еще не было никогда в истории, и даже по графикам, которые отражают развитие оборотов по месяцам, видно, что в те месяцы, когда был COVID, e-commerce вырос ровно в два раза».

Наибольший рост продаж в период пандемии пришелся на апрель, когда наблюдался оборот на российском рынке, по оценкам экспертов, в 309,2 млрд рублей. Приведем в пример данные за январь для понимания, насколько быстро поднялся потребительский спрос в e-commerce, в России показатель достигал уровня 142,4 млрд рублей. По большей части покупки совершались жителями Москвы (29,2% на внутреннем рынке, а на внешнем — 26,6%), Санкт-Петербурга — 7,8% как на локальном рынке, так и на трансграничном и Московской области — 6,4% и 7,7% соответственно.

Рост оказался, в свое время, настолько резким, что ритейлеры не справлялись поначалу с появившемся спросом потребителей. Однако, ситуация стабилизировалась, благодаря найму большего количества сотрудников, увеличению количества и площадей складов и, конечно же, внедрению новых функций в приложения.

Нельзя не привести в пример пользующуюся наибольшим спросом FoodTech-рынка в ресторанной индустрии. В России, доступный каждому сервис Delivery Club в мае 2020 года совершил доставок более чем на 5,5 млн заказов, не учитывая заказы навынос. Касаясь агрегатора «Яндекс.Еда», следует отметить расширение сети обслуживания и появление на рынках в 32 городах¹.

Вызовы современности не только заставляют компании адаптироваться, выдвигая для быстрого реагирования задачи, но и открывают перспективы их

¹ Коронавирус как катализатор роста. URL: <https://plus-one.rbc.ru/economy/koronavirus-kak-katalizator-rosta>

эффективной деятельности. Развитие e-commerce, в частности цифровых платформ, способствует на российском рынке усилению конкурентоспособности и, непосредственно, сведению к нулю негативных факторов, угрожающих деятельности организаций на рынке. COVID-19 поспособствовал выведению многих секторов экономики на технологически новый цифровой уровень.

Список использованных источников

1. *Баева Д.* Как пандемия повлияла на потребительское поведение россиян. 2020 URL: <https://mbk-news.appspot.com/suzhet/kak-pandemiya-povliyala-na-potrebitelskoe/>;
2. *Балакирев В. В.* Развитие форм посредничества при экспортных международных поставках продукции малых и средних промышленных предприятий // Российский внешнеэкономический вестник. 2020. №5. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-form-posrednichestva-pri-eksportnyh-mezhdunarodnyh-postavkah-produktsii-malyh-i-srednih-promyshlennyh-predpriyatiy>;
3. *Левинукова О. А., Матвеев А. С.*, Возможные последствия пандемии COVID-19 на развитие экономики России // 2020. №3 (29). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vozmozhnye-posledstviya-pandemii-covid-19-na-razvitie-ekonomiki-rossii>;
4. *Марченков А.А.* Маркетплейсы как главный тренд электронной коммерции // Молодежный сборник научных статей «Научные стремления». 2019. №26. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/marketpleysy-kak-glavnyy-trend-elektronnoy-kommertsii>;
5. *Михайлюк М. В.* Маркетплейсы как фактор прогрессивной трансформации интернет-торговли в России: логистический аспект // Экономические науки. 2019. № 172. С. 57–61. URL: <https://doi.org/10.1445V1.172.57>;
6. *Никонов О. К.* Анализ и сравнение русских и зарубежных компаний, осуществляющих свою работу в области электронной коммерции // StudNet. 2020. №9. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-i-sravnenie-russkih-i-zarubezhnyh-kompaniy-osuschestvlyayuschih-svoyu-rabotu-v-oblasti-elektronnoy-kommertsii>;
7. *Самсонова А.* Цифровизация — путь к преодолению кризиса. 2021. URL: <https://www.com-news.ru/content/213898/2021-04-02/2021-w13/cifrovizaciya-put-k-preodoleniyu-krizisa>;
8. *Самиев П. А., Закирова В. Р., Швандар Д. В.* Экосистемы и маркетплейсы: обзор рынка финансовых услуг // Финансовый журнал. 2020. №5. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekosistemy-i-marketpleysy-obzor-rynka-finansovyh-uslug>;
9. *Семёнова А. А.* Будущее цифрового ритейла: тренды для инноваций // Петербургский экономический журнал. 2020. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/budushee-tsifrovogo-riteyla-trendy-dlya-innovatsiy>;
10. What is E-commerce Marketplace. Happiest Minds Technologies URL: [https:// www.happiestminds.com/Insights/ecommerce-marketplace/](https://www.happiestminds.com/Insights/ecommerce-marketplace/).

Альмашев Даниил Маратович
Almashev Daniil
Сидорович Анастасия Сергеевна
Sidorovich Anastasia

Санкт-Петербургский филиал Финуниверситета
St. Petersburg branch of the Financial University under the Government of the Russian
Студенты
Students

Научный руководитель — *Никифорова Вера Дмитриевна* — профессор кафедры «Экономика и финансы» Санкт-Петербургского филиала Финуниверситета, д.э.н
Scientific supervisor — *Vera Dmitrievna Nikiforova* — Professor of the Department of Economics and Finance of the St. Petersburg Branch of the Financial University, Doctor of Economics

ПЕРЕСТРОЙКА РЫНКА ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ ПОД ИЗМЕНИВШИЕСЯ ИЗ-ЗА ПАНДЕМИИ РЕАЛИИ

RESTRUCTURING OF THE PUBLIC CATERING MARKET TO MEET THE REALITIES THAT HAVE CHANGED DUE TO THE PANDEMIC

Аннотация. Объектом исследования данной работы являются тенденции рынка общественного питания в период пандемии COVID-19 и статистические показатели крупнейших компаний за 2019–2020 год, полученные расчетными методами. В статье проанализирован рынок общепита в период с 2015 по 2020 год, а также выявлена взаимосвязь между показателями деятельности предприятий на данном рынке и их инновационными решениями, к которым прибегли организации в условиях эпидемиологической обстановки. Показано, что рынок общественного питания, несмотря на спад, остается одной из самых перспективных площадок для открытия бизнеса.

Ключевые слова. *Рынок общественного питания, пандемия COVID-19, новые методы развития, бизнес, экономические показатели.*

Abstract. The object of this study is the trends of the public catering market during the COVID-19 pandemic and the statistical indicators of the largest companies for 2019–2020, obtained by calculation methods. The article analyzes the public catering market in the period from 2015 to 2020, and reveals the relationship between the performance indicators of enterprises in this market and their innovative solutions, which organizations have resorted to in an epidemiological situation. It is shown that the public catering market, despite the decline, remains one of the most promising platforms for starting a business.

Key words. *Public catering market, COVID-19 pandemic, new development methods, business, economic indicators.*

Предпринимательство — самостоятельная деятельность, осуществляемая на свой страх и риск с целью получения максимально возможной прибыли. С каждым днем это понятие заинтересовывает все больше людей, раскрывая перед ними новые возможности. Открытие собственного бизнеса становится обы-

денным делом, которому обучаются с раннего возраста, однако в связи с пандемией COVID-19 произошли значительные перемены как в предпринимательской деятельности, так и в социально-экономической жизни в целом.

Особо следует отметить рынок общественного питания, как отличную площадку для создания своего дела. По оценкам «INFOline», общепит демонстрировал положительную тенденцию роста на протяжении всего минувшего десятилетия. Кроме того, на период конца 2019 года он являлся одним из самых масштабных и привлекательных рынков по всей России. Тем не менее, пандемия и здесь оставила яркий след. [1]

Рынок общественного питания больше всех пострадал из-за локдаунов и введенных ограничений. Многим крупным компаниям пришлось экстренно вводить меры, дабы оставаться на плаву, а небольшие организации и вовсе сошли с дистанции. В связи с этим тема проводимого исследования является актуальной, так как общепит претерпел довольно сильные изменения из-за новых реалий пандемии.

Основными драйверами роста рынка являются непрерывная смена поколений, доступность точек общепита, ускоряющийся темп жизни в крупных городах. У людей остается все меньше времени на домашнюю еду, а желание вкусно поесть никуда не пропадает. Тем не менее, общепит оказался в авангарде отраслей, которые приняли на себя удар от пандемии и едва ли не больше других пострадали от нее. Ниже представлены некоторые статистические показатели рынка за период с 2015 по 2020 год:

Таблица 1.

Основные статистические показатели рынка общественного питания в период с 2015 по 2020 год. [1–4]

Показатели	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Оборот общепита, (трлн. руб.)	1,289	1,365	1,434	1,533	1,652	1,350
Динамика оборота общественного питания, % (в сопоставимых ценах)	-5,0%	-2,9%	3,2%	4,2%	4,8%	-20,7%
Количество заведений в городах-миллионниках	33 890	35 411	37 473	40 336	59 000	65 000
Число посещений кафе и ресторанов, (млн)	2 433	2 419	2 564	2 718	2 872	1 766

При анализе данных показателей отмечается непрерывный рост оборота рынка общественного питания вплоть до 2020 года. Однако, события пандемии ярко отразились на положительных тенденциях. Подчеркивается, что худшими месяцами минувшего года для российского ресторанного рынка ожидаемо стали апрель, когда оборот предприятий общепита упал на 52,6% год к году, и май, на 52,9% соответственно. Считается, что, как и в случае с мировым рынком, на восстановление российского общепита может уйти порядка двух лет. По прогнозам лишь к 2024 году состояние рынка полностью нормализуется.

Что касается количества заведений, то данный показатель увеличился практически в два раза за последние несколько лет и на первый взгляд сохранил тенденцию роста по итогам 2020 года. По данным «2GIS» за прошедший год численность точек общепита в 15 городах-миллионниках возросла на 8,9% и составила 65 тыс. Однако, это впечатление обманчиво, так как отрасль признана одной из наиболее пострадавших из-за пандемии и ее последствий. Более того, многие предприятия и вовсе сменили код ОКВЭД на «деятельность ресторанов и кафе», дабы получить государственную поддержку. Таким образом, рост данного показателя может быть продиктован ротацией участников рынка. [2, 3]

Еще один довольно интересный показатель — число посещений точек ресторанного бизнеса. Отмечается, что в нашей стране количество визитов в рестораны и кафе увеличилось на 18% за период с 2015 по 2019 год и составляло 2 872 млн. За прошедший год этот показатель упал аж на 38,5% из-за карантинных мер и снижения доходов потребителей. Это также заставило участников рынка общепита прибегнуть к новым управленческим решениям и перестройке.

Что же касается прогнозов, то к концу 2021 года ожидается рост количества посещений на 39,7% относительно минувшего года. Далее — постепенный возврат к показателям 2019 года. Численность посещений будет восстанавливаться на 3,9–6,6% ежегодно и к концу 2024 года составит 2 874 млн. [4]

Кроме того, изменения претерпела и сама структура рынка. Согласно данным «NPD Group», фастфуду за счет доставки было легче адаптироваться к изменившимся условиям, и его доля на рынке по итогам 2020 года составила 55% (до пандемии — 50%). Остальным же повезло меньше. Рестораны полного обслуживания сократили свою долю с 12% до 9%, доля столовых снизилась с 17% до 14%, кофеен с 5% до 4% соответственно.

Таким образом, отчетливо видны перемены в динамике развития рынка. В связи с постпандемическими реалиями перезагрузка ресторанного бизнеса идет полным ходом. Подчеркивается трансформация заведений, рост популярности доставки, более тесная конкуренция между ресторанами и продуктовыми магазинами. Было принято множество инновационных управленческих решений. Кроме того, выделяется прямая взаимосвязь между их принятием и динамикой статистических данных крупнейших сетевых компаний на рынке общепита за 2019 и 2020 год, которые представлены ниже:

Таблица 2.

Основные показатели крупнейших сетевых компаний на рынке общественного питания за 2019–2020 год. [5]

Показатели	«McDonald's»		«Papa John's»		«Domino's pizza»		«Starbucks»	
	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020
Доходы, \$млн.	21 364,4	19 207,8	1 619,25	1 813,23	3 618,77	4 117,41	26 508,6	23 518
Операционные расходы, \$млн.	12 294,6	11 883,8	1 594,71	1 722,98	2 989,37	3 391,77	21 807,9	21 956,3
Балансовая прибыль, \$млн.	11 179,4	9 752,1	466,13	544,5	1 402,5	1 594,49	7 488,1	5 118,7
Чистая прибыль, \$млн.	6 025,4	4 730,5	4,87	57,93	400,71	491,3	3 599,2	928,3
Оборотные активы, \$млн.	3 557,9	6 243,2	181,55	306,41	787,62	869,38	5 653,9	7 806,4
Активы, \$млн.	47 510,8	52 626,8	730,72	872,77	1 382,09	1 567,17	19 219,6	29 374,5
Краткосрочные обязательства, \$млн.	3 621	6 181,2	207,94	288,87	453,83	470,82	6 168,7	7 346,8
Капитализация (на 31 декабря отчетного года), \$млн.	148 291,55	157 762,34	2 212,79	2 755,43	10 000	—	103 455,6	124 793,6
Коэффициент рентабельности активов	$\frac{6 025,4}{47 510,8} = 0,127$	$\frac{4 730,5}{52 626,8} = 0,089$	$\frac{4,87}{730,72} = 0,006$	$\frac{57,93}{872,77} = 0,066$	$\frac{400,71}{1 382,09} = 0,289$	$\frac{491,3}{1 567,17} = 0,313$	$\frac{3 599,2}{19 219,6} = 0,187$	$\frac{928,3}{29 374,5} = 0,032$
Коэффициент прибыльности	$\frac{6 025,4}{21 364,4} = 28,5\%$	$\frac{4 730,5}{19 207,8} = 24,6\%$	$\frac{4,87}{1 619,25} = 0,3\%$	$\frac{57,93}{1 813,23} = 3,2\%$	$\frac{400,71}{3 618,77} = 11\%$	$\frac{491,3}{4 117,41} = 12\%$	$\frac{3 599,2}{26 508,6} = 13,6\%$	$\frac{928,3}{23 518} = 3,6\%$
Коэффициент ликвидности	$\frac{3 557,9}{3 621} = 0,98$	$\frac{6 243,2}{6 181,2} = 1,01$	$\frac{181,55}{207,94} = 0,87$	$\frac{306,41}{288,87} = 1,06$	$\frac{787,62}{453,83} = 1,73$	$\frac{869,38}{470,82} = 1,84$	$\frac{5 653,9}{6 168,7} = 0,92$	$\frac{7 806,4}{7 346,8} = 1,06$

Анализируя данную таблицу, отмечается выгодное положение пиццерий на фоне остального рынка. «Papa John's» и «Domino's pizza» прибавили абсолютно по каждому из показателей. Пандемия дала новые возможности суши-барам, пекарням и пиццериям: увеличилось количество заведений, у многих компаний возросли доходы и выросла прибыль. Данную динамику можно проследить и в представленной выше таблице. «Papa John's» и «Domino's pizza» увеличили как балансовую, так и чистую прибыль относительно 2019 года. Активы и капитализация компаний также возросли. Кроме того, на основании проведенных расчетов, выделяется рост коэффициентов рентабельности активов, прибыльности и ликвидности. Обе сети пиццерий прибавили по этим показателям в столь непростой год.

Конечно, во многом это обусловлено набравшей популярностью доставкой. Пиццерии и суши-бары начали активно использовать ее за счет своего формата, так как роллы и пицца всегда были самыми ходовыми товарами для доставки на дом. Особо выделяется и тот факт, что в этом направлении за 2020 год люди стали тратить в несколько раз больше, нежели это было до карантина. А те компании, которые вовремя сумели переориентировать курс своей стратегии ведения бизнеса на формат доставки, и вовсе получили толчок к развитию предприятия.

К примеру, в период локдаунов в Москве, Московской области и Санкт-Петербурге из корпоративных ресторанов сети «Papa John's» на доставку работали 96 точек из 124. Доставочные зоны также были перераспределены между функционирующими точками. Кроме того, в пик ограничительных мер доля доставки доходила до 83–85% от общего оборота компании. [6]

В продолжение темы следует отметить введение бесконтактной доставки и оптимизацию зон работы курьерской службы. Этот тренд, возникший из-за мер по предотвращению распространения инфекции, до сих пор пользуется огромной популярностью по всему миру.

Тем не менее, далеко не все компании могли перестроиться на такой формат. Например, таким предприятиям как «McDonald's» и «Starbucks» доставка помогла куда в меньшей степени. Как видно из таблицы, обе компании понесли некоторые убытки по сравнению с 2019 годом. Доходы и чистая прибыль сетей заметно сократилась, а также, в отличие от показателей пиццерий, наблюдается и снижение расчетных коэффициентов.

Однако, нельзя не отметить возросшую стоимость данных компаний. Показатели предприятий могли быть куда хуже, если бы не своевременные управленческие решения, принятые руководством. К примеру, многие компании на рынке общественного питания прибегли к отказу от всей запланированной рекламы и временному закрытию ресторанов. В этом же списке — снижение арендных ставок и получение арендных каникул. Эти действия способствовали снижению расходов сетевых организаций.

Кроме того, особого внимания заслуживают и другие решения компаний. «Papa John's», например, внедрили автоматические стратегии, которые направлены на оптимизацию работы рекламной компании. В автостратегиях ставками и показами вместо специалиста руководит алгоритм. Он способен решать такие задачи, как оптимизация кликов, конверсия и рентабельность. Все зависит от того, какую цель поставить перед ним. Данная опция позволила компании оплачивать рекламу не по кликам, а за совершённые конверсии, при этом цель и стоимость конверсии клиент указывал самостоятельно. Подчеркивается, что вследствие этих изменений в сети пиццерий количество конверсий выросло более чем на 50%, а расходы на рекламу снизились на 9,39%. [7]

Отмечается и формат партнерства с другими брендами. За 2020 год он получил новый виток развития. У многих компаний в условиях резких изменений рынка была ограничена дистрибуция, а общепит стал важнейшим каналом сбыта для других игроков. Например, пиццерии активно сотрудничают с компанией

«Hasbro»), производителем игрушек. То есть при определенном заказе еды людям в подарок доставляют и одну из настольных игр производителя. «McDonald's» же в свою очередь заключили соглашение со «Sberbank» о размещении своих ресторанов на территориях банков. К слову, «Starbucks» проделали тоже самое с банком «Открытие». Коллаборации способствуют поддержанию компаний на плаву, ведь вместе легче преодолевать трудности.

Список использованных источников

1. Информационно-консалтинговое агентство, новостной портал «INFOLine». Статья «Рынок общественного питания продолжает расти». URL: <https://infoline.spb.ru>. (дата обращения 03.04.2021). — Текст: электронный.
2. Официальный сайт международной картографической компании «2GIS». Статья «2ГИС выяснил, как изменился общепит». URL: <https://info.2gis.ru>. (дата обращения 04.04.2021). — Текст: электронный.
3. Современная ежедневная деловая газета «РИА новости Воронеж». Статья «Воронеж стал лидером среди крупных городов России по приросту точек общепита». URL: <https://ria.ru>. (дата обращения 04.04.2021). — Текст: электронный.
4. Магазин исследований «РБК». Статья: «Число посещений кафе и ресторанов в России за 2015–2019 гг увеличилось на 18% и достигло 2 872 млн в 2019 г.». URL: <https://marketing.rbc.ru>. (дата обращения 04.04.2021). — Текст: электронный.
5. Финансовая платформа и новостной сайт «Investing». Бухгалтерские отчеты компаний: «Papa John's», «Domino's Pizza», «McDonald's» и «Starbucks». URL: <https://ru.investing.com>. (дата обращения 06.04.2021). — Текст: электронный.
6. Онлайн платформа для социального трейдинга «eToro». URL: <https://www.etoro.com>. (дата обращения: 09.04.2021). — Текст: электронный.
7. Информационный портал о маркетинге и коммуникациях в цифровой среде «Cossa». Статья «Как автостратегии с оплатой за конверсии помогли пиццерии «Папа Джонс» сохранить показатели в условиях самоизоляции и повысить доход на 31%». URL: <https://www.cossa.ru>. (дата обращения: 10.04.2021). — Текст: электронный.
8. Коваленко А.В., Никифоров А.А., Никифорова В.Д. Корпоративный сектор ведущих стран Азиатского региона: современное состояние и роль в инновационном процессе// Московский экономический журнал. — 2016. — № 3. — С. 15.
9. Никифорова В.Д., Коваленко А.В., Никифоров А.А. Теоретические и практические аспекты работы коммерческих банков с проблемными кредитами// Научный журнал НИУ ИТМО, Серия: Экономика и экологический менеджмент. — 2019. № 3 — С. 93–100.

Бобровская Ольга Александровна
Bobrovskaya Olga

Санкт-Петербургский филиал Финансового университета при Правительстве РФ
St. Petersburg branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation
Студент
Student, bobrovskaya29@mail.ru

Научный руководитель — *Буняк Василий Леонидович*, доцент, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и финансы» Санкт-Петербургского филиала Финансового университета при Правительстве РФ
Scientific supervisor—*Bunyak Vasily Leonidovich*, Associate Professor, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Economics and Finance of the St. Petersburg Branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation

РОСТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО УЩЕРБА ОТ МОШЕННИЧЕСКИХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ COVID-19

GROWTH IN ECONOMIC DAMAGE FROM FRAUD CRIMES DURING THE COVID-19 PANDEMIC

Аннотация. Условия пандемии COVID-19 изменили жизнь людей на планете: государства закрыли границы, были парализованы транспортные потоки, начался экономический кризис. Однако основной «удар» пандемия нанесла человеку, обнажив его морально-нравственные качества, ценности и идеалы. Анализируется официальная статистика разных стран по преступлениям в экономической сфере, наносящих существенный материальный ущерб. Исследуются причины роста мошенничеств за 2020 год, описываются мотивы асоциального поведения мошенников, из которых 85% с высшим образованием. Обсуждаются предложения, направленные на преодоление экономического кризиса, по профилактике мошеннических преступлений, сконцентрированные на необходимости совершенствования подготовки студентов.

Ключевые слова. *рост мошенничества, пандемия COVID-19, причины и профилактика мошенничества, высшее образование.*

Abstract. The conditions of the COVID-19 pandemic have changed the lives of people on the planet: states closed borders, traffic flows were paralyzed, and an economic crisis began. However, the pandemic inflicted the main "blow" on a person, exposing his moral and ethical qualities, values and ideals. The article analyzes the official statistics of different countries on crimes in the economic sphere, causing significant material damage. The reasons for the growth of frauds in 2020 are investigated, the motives of the antisocial behavior of fraudsters are described, of which 85% have higher education. Proposals aimed at overcoming the economic crisis, on the prevention of fraudulent crimes, focused on the need to improve the training of students are discussed.

Key words. *growth of fraud, COVID-19 pandemic, causes and prevention of fraud, higher education.*

Пандемия Covid-19 вызвала мировой социально-экономический кризис. Экономика многих государств, в том числе и Российской Федерации, испытывают трудности из-за ограничения межгосударственного товарооборота и ограничений в жизнедеятельности граждан. Пандемия позволила проявить и лучшие,

и худшие человеческие качества, обнажила сущность людей. Одни граждане показали себя с позитивной стороны — о чем свидетельствует рост добровольческих движений, волонтерства, подвига медицинских работников. С другой стороны, пандемия коронавируса обострила проблемы с преступностью и, прежде всего, с мошенничеством. Преступники, воспользовавшись ситуацией, сочли для себя возможным улучшить материальное положение путем незаконного обогащения.

Статистика 2020 года по всему миру фиксирует рост мошеннических схем и значительный ущерб экономикам разных стран, наносимый этим видом преступлений. Проанализированы виды мошеннических схем в период коронавирусной пандемии, причины, особенности портрета мошенников и предложены действия по профилактике мошеннических преступлений.

Анализ роста мошенничества позволяет обсуждать прямую связь человеческого фактора, его нравственно-моральных устоев, идеалов с преодолением экономического кризиса, а затем и подъема экономики нашей страны.

Цель статьи: анализ роста мошеннических преступлений в 2020 году и обсуждение рекомендаций по профилактике мошеннических преступлений, затрудняющих преодоление экономического кризиса.

Задачи:

- 1) проанализировать статистические данные МВД за 2020 год по преступлениям экономического характера в период пандемии COVID-19;
- 2) изучить мировую тенденцию мошеннических преступлений в условиях пандемии COVID-19;
- 3) охарактеризовать причины роста мошенничества в 2020 году;
- 4) сформулировать предложения по профилактике мошеннических преступлений.

Объект исследования: мошеннические преступления (преступления по 159.1–159.6 статьям УК РФ) в период COVID-19.

Методы исследования: анализ официальных отчетов силовых ведомств о мошеннических преступлениях в 2020 году; сравнительный анализ отчетов МВД РФ преступности в экономической сфере в 2019–2020 гг., анализ научной литературы.

АНАЛИЗ СТАТИСТИКИ

В период пандемии значительно возросло количество преступлений, которые были квалифицированы как мошенничество по статьям 159.1–159.6 УК РФ.

В период с января по декабрь 2020 года (первой волны пандемии) количество зарегистрированных преступлений по статьям 159–159.6 (мошенничество) составило 335,6 тыс. В аналогичном периоде прошлого года было зарегистрировано 257,7 тыс. Таким образом, рост составил около 30%.

В основном рост можно объяснить телефонным и интернет-мошенничеством — за 2020 год количество таких случаев увеличилось на 76% по сравнению с 2019 годом [1].

В Европе и мире в целом тоже отмечается рост мошеннических преступлений. преступники данного вида правонарушений в условиях пандемии очень быстро адаптировали известные ранее схемы под новую ситуацию, чтобы извлечь выгоду из опасений и страхов жертв во время кризиса — люди, находящиеся на самоизоляции, были вынуждены открывать двери для получения товаров.

Пример: расследование, проведенное Европоллом, базировалось на передаче компанией в Сингапуре 6,6 млн. евро компании для приобретения спиртосодержащих гелей и масок FFP3 / 2. Товар так и не был получен. [2]

Глобальное исследование консалтинговой компании PwC показало, что ущерб бизнесу от экономических преступлений составил 42 млрд долл. США. 47% компаний мира столкнулись с мошенничеством за последние два года. [3]

В исследовании индийских ученых «Coronavirus impact: Amid 'work from home' trend cyber security risk increases» авторы приходят к выводу об увеличении мошенничества в компьютерной сфере: фишинга и т.д. Отмечается низкий уровень информационной безопасности, что усугубляет последствия совершения мошенничества с компьютерной информацией. [4]

Таким образом, эти примеры свидетельствуют о том, что мошенничеством поражена вся планета, а не только Россия.

В странах с разным уровнем жизни и различным уровнем поддержки государства социологи отмечают тенденцию к росту мошеннических преступлений.

Анализ официальных данных с примерами разных государств позволяет утверждать о тенденции роста мошенничества. Сложность выявления подобных действий состоит в том, что появилось огромное количество новых видов аналогичных преступлений в период пандемии.

МВД опубликовало список новых видов преступлений в экономической сфере на основании статистических данных. Представители органов исполнительной власти не раз обращали внимание на опасные действия сограждан с целью профилактики:

- Во время активного периода пандемии — конец марта — начало апреля, государственные власти приняли ограничительные меры передвижения, стали появляться мошеннические веб-сайты, каналы в мессенджере Telegram, группы ВКонтакте, которые предлагали приобрести справки-пропуска на период пандемии, стоимостью от 2000 до 5000 рублей.
- Вторым видом преступлений стало размещение товаров на популярных сайтах объявлений (Авито, Юла). Преступники размещали товары с намеренно заниженной ценой относительно рыночной. Когда покупатель откликнулся, ему приходила ссылка на фишинговый сайт, где необходимо было перевести деньги за доставку и сам товар.
- Третьим способом преступлений данного вида стало создание сайтов, где обещали бесплатное получение масок, санитайзеров. Обманным путем мошенники получали таким образом данные банковских карт для последующего хищения средств.

- Кроме того, осознавая потребность граждан в дополнительных средствах защиты, преступники предлагали купить очиститель воздуха, который удаляет возбудители вируса или маски со специальным фильтром, якобы отсеивающим вирус. Это был не только не сертифицированный товар, но и товар, не обладающий никаким реальным профилактическим свойством.
- Мошенники звонили гражданам и сообщали о контакте с носителем коронавируса и о том, что приедут специалисты для проведения анализа за плату. Поступали предложения провести бесплатное тестирование на коронавирус или антитела в домашних условиях для последующей квартирной кражи.
- Зная о сложности финансового положения граждан, мошенники предлагали урегулировать взыскания долгов, кредитов, помощь в процедуре банкротства, содействие в получении новых кредитов или кредитных каникул. Первоначально поступало требование предоплаты, затем мошенники исчезали. [5]

Таким образом, основными тенденциями мошенничества в период пандемии стало цифровое мошенничество, требующее определенного набора знаний и квалификаций, высокого уровня интеллекта.

Сегодня сложно подвести итог экономическому ущербу от мошеннических действий, однако уже известно, что с января по декабрь 2020 года только телефонные и онлайн-мошенники выманили у россиян около 150 млрд руб.

Под данным компании по защите информационных прав BrandMonitor, 66 млрд руб. получили мошенники, выдавая себя по телефону за представителей финансовых организаций и снимая деньги через банкоматы; 46,5 млрд руб. они заработали на фиктивных медицинских услугах; 18,6 млрд руб. принесли фишинговые сайты и несуществующие интернет-магазины. Наиболее «эффективными» оказались разговоры с фиктивными медработниками: на них мошенники выманили более 50 тыс. руб. с человека. [6]

Также, исследователи отмечают, что экономические потери от мошенничества лиц, имеющих диплом о высшем образовании, в пять раз превышают ущерб от деятельности преступников, получивших среднее образование. [7]

Таким образом, для экономического роста необходимо, прежде всего, не допустить совершение преступлений лиц, получивших высшее образование. Они обладают навыками и знаниями, и высоким интеллектом, но направляют эти компетенции в асоциальное русло: и вместо продвижения России, содействуя ее развитию, становятся преступниками, то есть ведут асоциальный образ жизни.

Анализ преступности за прошедший год способствовал выявлению тенденции преступлений в сфере экономики, однако причины этого явления могут быть различны. Анализ научной литературы и уголовного судопроизводства позволил выделить следующие причины:

- Сокращение личных доходов граждан — 58% россиян заявили о снижении дохода, в следствие этого неосторожное отношение к предложениям

заработка простым и быстрым способом (например, заработок в интернете) в виду нужды в деньгах. [7]

- Из-за закрытия офлайн-торговли, граждане были вынуждены покупать на онлайн-площадках, чем и воспользовались мошенники. К примеру, создавались сайты-клоны популярных онлайн маркетплейсов по продаже компьютерной техники.
- Не полное и не всегда доступное информирование граждан о режиме самоизоляции и неопределенность с государственными выплатами. Это позволило мошенникам чаще вступать в контакт с потенциальными жертвами — пенсионерами, получая доступ к банковским реквизитам и имуществу.

Портрет мошенника выглядит таким образом:

Прежде всего, это в 80–85% случаев мужчина, возраст 65% преступников-мужчин 31–45 лет. Подавляющее большинство (92%) имеет высшее образование [8].

Мошенники сегодня — это вполне состоявшиеся люди, которые уверены в своей абсолютной безнаказанности, обладающие компетенциями и знаниями для того, чтобы зарабатывать на жизнь, но их моральные устои позволяют им вести асоциальный образ жизни.

В кризис они не зарабатывают на последний кусок хлеба, а воспользовавшись ситуацией в корыстных целях, позволяют себе за счет других улучшать свое материальное положение.

Пандемия разделила население на два лагеря — тех, кто пользуется ситуацией и совершает преступления и тех, кто помогает обществу справиться с данной проблемой. Стоит отметить, что в противовес росту мошенничества и экономических преступлений в целом, выросло также и количество людей, помогающих обществу в том числе и волонтеров. Во время пандемии число добровольцев только выросло, и теперь в проектах всё чаще участвует не только молодежь, но и люди среднего возраста. В 2020 году в различных добровольческих проектах приняло участие свыше 15 млн граждан. [9]

Таким образом, некоторые граждане от отчаяния в период пандемии встали на скользкий путь и начали заниматься мошеннической деятельностью. Другие же, напротив, со смелостью приняли данный вызов и решили добровольно помогать гражданам в качестве волонтеров. Приведенная статистика также доказывает, что «лучшие» мошенники — люди с высшим образованием, причем возможно и достаточно успешные. Почему образованная часть общества, та, которая должна быть самой успешной, способствовать экономическому росту и подавать пример остальным гражданам, становится мошенниками?

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Установлено, что 85% мошенников имеют высшее образование. Что может вузовская среда противопоставить растущему использованию профессиональных знаний в асоциальных целях? В 2020 году практически половина студентов

ведущих университетов России признавались, что списывали на экзаменах. Руководители вузов терпимо относятся к списыванию — не существует этических кодексов, регулирующих плагиат, и соответственно системы наказаний за плагиат и списывание, также вузы не продвигают понятие академической честности. Списывание растет пропорционально курсу — на 3–4 курсе студенты списывают гораздо больше, чем на 1 или 2. [10]

Может именно с таких действий начинается мошенничество специалистов с высшим образованием?

Увеличение мошеннических преступлений существенно влияет на экономическое развитие России, нанося значительный ущерб. Необходимо понимать, что экономический рост прежде всего зависит от человека. целесообразно улучшать не только финансовые показатели экономики, но и развивать в подрастающем поколении общечеловеческие ценности — честность, доброту, сочувствие, справедливость.

В качестве профилактических мер, связанных с мошенничеством необходимо увеличить штат IT-специалистов в правоохранительных органах и в коммерческих организациях. Однако, стоит начать с ее профилактики еще во время учебы студентов в вузах.

Таким образом, стоит подчеркнуть, что экономический рост России зависит от воспитания в человеке общечеловеческих ценностей, правовой культуры. Следовало бы в процессе подготовки студентов по различным направлениям преподавать не только узко профильные дисциплины, расширяя их компетенции, но и заботиться об их морально-нравственных ценностях и идеалах.

Список использованных источников

1. МВД. Краткая характеристика состояния преступности в Российской Федерации за январь — сентябрь 2020 года [Электронный ресурс]. — URL: <https://мвд.рф/reports/item/21551069/> (дата обращения: 08.02.2021).
2. Доклад Европола. Спекуляция пандемией, как преступники используют кризис COVID-19.
3. 47% компаний мира столкнулись с мошенничеством за последние два года. [Электронный ресурс] — URL: <https://www.eg-online.ru/news/420448/> (дата обращения: 08.02.2021).
4. Coronavirus impact: Amid 'work from home' trend cyber security risk increases [Электронный ресурс] // Livemint. (дата обращения: 03.07.2020)
5. Новые виды мошенничества в период пандемии коронавируса [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.mos.ru/news/item/73933073/> (дата обращения: 08.02.2021).
6. Коммерсантъ. В 2020 году мошенники дистанционно похитили у россиян 150 млрд рублей [Электронный ресурс] — URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4627762> (дата обращения: 14.03.2021).
7. Более половины россиян сообщили о сокращении доходов во время эпидемии [Электронный ресурс] — URL: <https://www.rbc.ru/economics/12/05/2020/5eba75ee9a79475845f7f7ab> (дата обращения: 15.03.2021)
8. Защита бизнеса. Среднестатистический портрет мошенника [Электронный ресурс] — URL: http://expert-zb.ru/my-product/srednestatisticheskij_portret_moshennika/ (дата обращения: 14.03.2021).
9. Известия. Бодрость духа: как волонтеры помогли в борьбе с пандемией [Электронный ресурс] — URL: <https://iz.ru/1096344/dmitrii-laru-maksim-khodykin/dobrost-dukha-kak-volontery-pomogli-v-borbe-s-pandemiei> (дата обращения: 14.03.2021).
10. Eduntinme. Чем дольше студент учится, тем больше он обманывает. [Электронный ресурс] — URL: <http://www.edutainme.ru/post/academic-dishonesty/> (дата обращения: 14.03.2021).

Бунык Василиса Васильевна

Научный руководитель — *Голубничая Галина Петровна*, кандидат экономических наук, доцент Института проблем экономического возрождения, г. Санкт-Петербург

Scientific supervisor — *Galina Petrovna Golubnichaya*, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Institute of Problems of Economic Revival, St. Petersburg

АНАЛИЗ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ЕГО ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ

ANALYSIS OF THE ORGANIZATION'S ACCOUNTING STATEMENTS AND ITS MAIN DIRECTIONS IN THE CONTEXT OF THE PANDEMIC

Аннотация. Актуальность темы исследования заключается в необходимости обоснования использования основных направлений анализа бухгалтерской отчетности как инструмента для решения текущих и стратегических бизнес-задач и принятия соответствующих управленческих решений, особенно в условиях пандемии. В статье рассматриваются практические и теоретические вопросы сущности анализа бухгалтерской отчетности; потребности пользователей аналитической информации в условиях пандемии и характеристика основных блоков формируемой аналитической информации; приводятся примеры результатов анализа бухгалтерской отчетности микропредприятий в периоды их деятельности до пандемии и непосредственно пандемии.

Ключевые слова. *Бухгалтерская (финансовая) отчетность, анализ бухгалтерской отчетности, микропредприятия, пользователи аналитической информации.*

Abstract. The relevance of the research topic lies in the need to justify the use of the main areas of accounting analysis as a tool for solving current and strategic business problems and making appropriate management decisions, especially in the context of a pandemic. The article deals with practical and theoretical issues of the essence of the analysis of accounting statements; the needs of users of analytical information in the context of a pandemic and the characteristics of the main blocks of the generated analytical information; examples of the results of the analysis of the accounting statements of microenterprises in the periods of their activity before the pandemic and immediately after the pandemic are given.

Key words. *Accounting (financial) statements, analysis of accounting statements, microenterprises, users of analytical information.*

Для понимания направлений анализа бухгалтерской отчетности организации в условиях пандемии следует выделить исторический аспект, связанный с определенными тенденциями. Критический обзор отечественной и зарубежной литературы по вопросам данной тематики указывает на довольно длительный исторический путь формирования и развития анализа бухгалтерской отчетности. В исследованиях ученых отмечается, что уже в конце 19 века — начале 20 века

в нашей стране были изданы научные труды по балансоведению, в рамках которых излагались вопросы анализа баланса и дохода (прибыли) для потребностей практической деятельности на финансовых рынках.

В зарубежной практике анализа бухгалтерской отчетности особое внимание уделялось в начале прошлого века руководству по анализу отчетности для потребностей инвесторов автора Бенджамина Грэхема, издание 1937 г. [6] А уже в конце прошлого века опять же для потребностей инвесторов началась подготовка глобальных стандартов финансовой отчетности (МСФО), что еще в большей степени раскрыло аналитический потенциал данных самой отчетности и практического применения его результатов. Новые аналитические возможности бухгалтерской отчетности в условиях цифровизации связывают с разработкой международного стандарта для представления учетной информации по МСФО в электронном виде XBRL (Xtensible Business Reporting Language), что позволило в таком формате значительно увеличить объемы показателей, как качественных, так и количественных; финансовых и нефинансовых. Цифровизация экономики в узком смысле -это переход хозяйствующих субъектов и организаций от использования данных в аналоговом формате к использованию данных в цифровом формате: «The digitalization of economy in a narrow sense is the transition of economic entities and organizations from the use of data in analog format to the use of data in digital format.» [11]

Таким образом, как практическая деятельность анализ бухгалтерской отчетности или аналитика данных бухгалтерской отчетности объективно связан с рынком капитала, инвестиционными рынками, фондовыми рынками, рынками товаров, услуг, рынками труда.

Потребности практической деятельности стали своего рода вызовом для формирования новых направлений экономической мысли в области бухгалтерской (финансовой) отчетности и ее анализа, вплоть до становления финансовой отчетности как отдельной науки. Современные ученые предлагают различные трактовки понятия «анализ финансовой отчетности», что обуславливает существование отличных категориальных аппаратов. Так, Вит. В. Ковалев, В. В. Ковалев определение анализа финансовой отчетности рассматривают через призму финансового анализа. При этом авторы подчеркивают, что анализ финансовой отчетности более узкое понятие по сравнению с финансовым анализом, которое включает в свое содержание систематизацию методик анализа, разрабатываемых исходя из возможностей публичной отчетности. [9]

А представители другого подхода трактовки понятия «анализ финансовой отчетности» связывают его с экономическим анализом и считают, что «... анализ финансовой отчетности представляет собой систему исследования финансового состояния и финансовых результатов.» [2]

В источнике [10] анализ финансовой отчетности определяется с позиций его места в аудите. При выявлении взаимосвязей анализа финансовой отчетности и аудита руководствуются, как правило, Международным стандартом аудита 520 «Аналитические процедуры».

Исследовать сущность анализа бухгалтерской отчетности и его основные характеристики необходимо с позиций сущности самой отчетности [1], что дает возможность определить следующие основные направления анализа бухгалтерской отчетности организации: анализ финансового состояния; анализ финансовых результатов; анализ движения денежных средств.

Следует отметить, что структурированная таким образом аналитическая информация о данных бухгалтерской отчетности требует дальнейшей детализации на основе следующего подхода к раскрытию сущности анализа бухгалтерской отчетности: это отдельные блоки встраиваемых процедур, методов, приемов, задач, направлений формирования и использования учетно-аналитической информации на основе ретроспективных данных относительно финансового состояния, финансовых результатов, денежных потоков и изменений в собственном капитале. Например, «... информация о доходах организации намного многообразнее, ее можно детализировать, усложнив хотя бы только структуру учетно-аналитической информации, не говоря уже о детализации правовой, экономической и иной.» [5, с. 32]

Также в процессе исследования аналитических возможностей бухгалтерской отчетности в условиях пандемии выявлено, какие потребности пользователей аналитической информации делают ее более ценной.

1. Потребность в более быстром принятии управленческих и бизнес-решений.

2. Потребность в расширении возможностей принятия более эффективных управленческих, деловых, бизнес-решений за счет включения в их содержание инновационной составляющей.

3. Потребность в более детальной аналитической информации для восстановления или преобразования бизнес-процессов.

4. Потребность в аналитических данных для разработки мероприятий по снижению затрат.

5. Потребность в аналитических данных для разработки мероприятий по росту выручки и прибыльности.

6. Потребность в разработке новых видов услуг (товаров, работ).

7. Потребность в масштабной аналитической информации, содержащей данные о рисках, с целью их быстрее выявления и минимизации возможных потерь.

8. Потребность в аналитической информации для усиления внутреннего контроля и аудита в организации.

9. Потребность в аналитической информации для корректировок краткосрочной и среднесрочной стратегий организации.

Представляется, что для удовлетворения перечисленных информационных потребностей пользователей требуется в первую очередь конкретный для каждого объекта тип аналитической информации, позволяющий дать каждому такому объекту и соответствующим статьям бухгалтерской отчетности общие ха-

рактические и аналитические оценки, построенные на высокой степени неопределенности. Таким образом аналитическая информация об отдельных статьях бухгалтерской отчетности становится более сложной.

В условиях пандемии усилилась роль сравнительного анализа и анализа отклонений аналитических данных исследуемой организации и организаций, имеющих, например, лучшие показатели финансового состояния, такие как коэффициенты ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости. Как показывает отечественная и зарубежная практика, в первую очередь КНР[8], не утратил своей значимости и сравнительный анализ данных отчетности в допандемийный период и в условиях пандемии.

По результатам анализа деятельности микропредприятий, занимающихся оптовой торговлей машинами, промышленным оборудованием, судами и летательными аппаратами, было установлено, что в 2020 г. независимо от их финансового состояния в предшествующие периоды и на фоне высокой доли запасов в активах, субъекты стремились в целях снижения затрат сократить запасы или снизить темпы их роста, а отдельные организации их вообще ликвидировали. Особенно актуальна в этом отношении такая статья затрат, как аренда. Об актуальности отражения в бухгалтерском учете и отчетности информации об аренде в условиях пандемии говорит тот факт, что в МСФО (IFRS) 16 "Аренда" постоянно вносятся изменения, что вызвано множеством изменений самой аренды на практике.

Также для всех микропредприятий было присуще замедление темпов роста активов в противовес 2019 г., когда наблюдались высокие темпы роста активов как один из положительных показателей их финансового состояния. У большинства организаций в условиях снижения выручки сократилась дебиторская задолженность, и отмечается рост денежных средств. Причем, темпы снижения выручки несколько выше, чем темпы снижения расходов по обычной деятельности (19,18% против 18,82%). Наблюдается резкий рост прочих доходов — более чем в 2 раза и прочих расходов — в 3 раза; налоги на прибыль и чистая прибыль уменьшились по итогам 2020 г. более чем в 2 раза. Наблюдается, таким образом, явное ухудшение финансовых показателей (табл. 1).

Таблица 1.

Горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах ООО «АП-ПРО» за 2019–2020 гг.
[рассчитано на основе 13]

Наименование статьи	Годы, тыс. руб.		Анализ 2019/2020		
	2019	2020	Абс.от., тыс.руб.	Отн.откл., %	Темп роста
Выручка	105 038	85 273	-19 765	-18,82	0,81
Расходы по обычной деятельности	(103 797)	(83 888)	19 909	-19,18	0,81
Проценты по уплате	(-)	(-)	0	0,00	0,00
Прочие доходы	76	1 705	1 629	2 143,42	22,43
Прочие расходы	(153)	(2 570)	2 417	1 579,74	16,80
Налоги на прибыль (доходы)	(234)	(111)	123	-52,56	0,47
Чистая прибыль (убыток)	930	409	-521	-56,02	0,44

Изучая динамику других аналитических показателей, рассчитанных по данным бухгалтерской отчетности, можно констатировать, что в условиях пандемии

усиливается неустойчивое финансовое состояние организаций; ухудшаются финансовые коэффициенты; бухгалтерские балансы становятся неликвидными; в пассивах баланса собственный капитал достигает критически низкого уровня.

Анализ бухгалтерской отчетности в допандемийный, пандемийный и в постпандемийный периоды дает возможность отразить протекание «выздоровления» национальной экономики. «В процессе формирования национальной системы финансовой отчетности усиливается трансформация взаимосвязанных видов учетно-аналитической информации о ресурсах различных категорий предприятий и групп предприятий, изменениях в них с целью привлечения инвесторов. Соответственно упорядочивается учетно-аналитическая информационная среда, что создает условия для более успешного разрешения разнообразных, часто возникающих проблем в управлении» [4, с. 302]

Как показывает опыт КНР, для обеспечения экономического роста в период после пандемии необходимо на уровне государства строить политику исходя из жесткого согласования потребностей, инвестиций и торговли. Для этого требуется на различных уровнях регулирования инвестиционной деятельности (рис. 1) использовать большие объемы аналитической информации, сформированных на основе данных бухгалтерской отчетности.

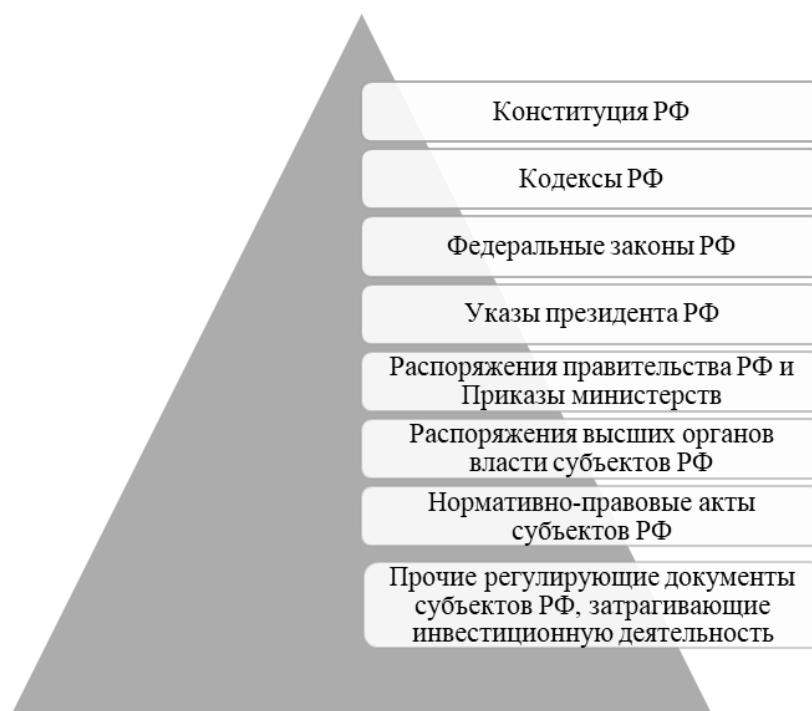


Рисунок 1. Регулирование инвестиционной деятельности [разработка автора]

Учетно-аналитические и финансовые аспекты, «highlights financial aspects making the investments attractive to modern enterprises» [7] постоянно изучаются и регулируются.

Таким образом, в условиях высокого уровня неопределенности под влиянием пандемии, как показано на примере микропредприятий, бухгалтерская отчетность организаций сохраняет свою высокую аналитичность. Опыт финансовых кризисов и недоверия пользователей к учетно-аналитической информации

указывает на возрастание роли нефинансовых показателей (например, данных о человеческом капитале, экологии) при принятии управленческих решений. «Современный мир требует быстрого раскрытия (а также формирования, сбора и обработки, использования) учетной финансовой и нефинансовой информации с целью принятия решений на основе информационных технологий» [3, с. 79; 77]. Поэтому еще одно перспективное направление, сформировавшееся в предшествовавшие пандемии периоды и получившее дальнейшее развитие в современных условиях, это анализ финансовых и нефинансовых данных отчетности организации.

Список использованных источников

1. Федеральный закон "О бухгалтерском учете" от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 26.07.2019) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2020) [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/(дата обращения: 10.02.2021).
2. Базиль Т.В. Анализ финансовой отчетности коммерческих организаций: учебное пособие / Т. В. Базиль. — Южно-Сахалинск: СахГУ, 2020. — 148 с.
3. Буняк В.В., Голубничая Г.П. Комплексный подход к формированию учетно-аналитической информации о доходах организации // в сборнике: Современные вызовы экономики и систем управления в России в условиях многополярного мира. Сборник научных трудов Всероссийской научно-практической конференции студентов и магистрантов. Под ред А.А. Никифорова, В.Д. Никифоровой, Ю.Е. Путихина. СПб.: ООО "Скифия-принт", 2020. С. 29–34.
4. Буняк, В. Л. 6.1. Категориальный аппарат исследования учетно-информационного обеспечения процессов инвестирования / В. Л. Буняк, Г. П. Голубничая // Аудит и финансовый анализ. — 2017. — № 3–4. — С. 301–306.
5. Буняк В.Л., Голубничая Г.П. Информационные технологии и перспективы профессии бухгалтера в условиях перехода на МСФО // Социально-экономические системы в цифровой экономике: опыт, проблемы и направления развития. Материалы Международной научно-практической конф. Краснодар, 2019. С. 77–80.
6. Грэхем Бенджамин. Анализ финансовой отчетности компаний: классическое издание 1937 г. / Бенджамин Грэхем и Спенсер Б. Мередит; введ. Майкла Ф. Прайса; [пер. с англ. И ред. О. Л. Пелявского]. — Москва [и др.]: Вильямс, 2009. — 132 с.
7. Kalinina O., Kapustina I., Buniak V., Golubnichaya G. (2019). Economic features of investment nature of energy-saving projects in Russia // E3S Web of Conferences. P. 02089.
8. Китай выздоравливает [Электронный ресурс]: Режим доступа: <https://mgimo.ru/library/publications/1004211/> (дата обращения: 11.04.2021).
9. Ковалев В.В., Ковалев В.В. Анализ баланса. / Вит. В. Ковалев, В.В. Ковалев. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Проспект, 2016. — 912 с.
10. Международный стандарт аудита 520 "Аналитические процедуры" (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 09.01.2019 N 2н) [Электронный ресурс] URL: <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/56691.html/>(дата обращения: 11.03.2021).
11. Naumova E., Buniak V., Golubnichaya G., Volkova L., Vilken V. Digital transformation in regional transportation and social infrastructure / E3S Web of Conferences. Key Trends in Transportation Innovation, KTTI 2019. 2020. С. 05002. DOI: 10.1051/e3sconf/202015705002
12. Никифоров А.А. Генезис экономической мысли об организации эффективной системы хозяйствования // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия Экономика и экологический менеджмент. 2013. № 4. [Электронный ресурс]. URL: <http://economics.ihbt.ifmo.ru/file/article/11392.pdf> (дата обращения 01.04.2021).
13. Финансовая отчетность ООО «АП-ПРО» [Электронный ресурс] URL: <https://bo.nalog.ru/organizations-card/10475043>. (дата обращения: 12.04.2021).

Викторова Вера Алексеевна
Viktorova Vera Alekseevna

Студент Санкт-Петербургского филиала Финуниверситета
Student of the St. Petersburg branch of the Financial University
Vera.viktorowa@yandex.ru

Научный руководитель — *Никифорова Вера Дмитриевна* — профессор кафедры «Экономика и финансы» Санкт-Петербургского филиала Финуниверситета, д.э.н
Scientific supervisor — *Vera Dmitrievna Nikiforova* — Professor of the Department of Economics and Finance of the St. Petersburg Branch of the Financial University, Doctor of Economics

КРАУДФАНДИНГ КАК МЕТОД АЛЬТЕРНАТИВНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

CROWDFUNDING AS AN ALTERNATIVE FINANCING METHOD IN THE RUSSIAN FEDERATION

Аннотация. В статье рассмотрены теоретические аспекты российского краудфандинга, обоснована необходимость альтернативного метода финансирования. Рассмотрены крупнейшие краудфандинговые платформы в России.

Ключевые слова. *Краудфандинг, краудфандинговые платформы, альтернативное финансирование.*

Abstract. The article deals with the theoretical aspects of Russian crowdfunding, justifies the need for an alternative method of financing. The largest crowdfunding platforms in Russia are considered.

Key words. *Crowdfunding, crowdfunding platforms, alternative financing.*

Создание условий для ведения бизнеса является важным фактором повышения экономического потенциала страны, увеличения темпов экономического роста.

Появление Интернета и развитие цифровой экономики обусловило трансформацию экономических и социальных процессов. Одним из значимых направлений стала децентрализованная схема привлечения денежных средств для реализации различных проектов.

В последние годы, среди механизмов альтернативного инвестирования, набирает популярность финансирование посредством краудфандинга.

Под краудфандингом понимается сбор средств через Интернет-платформы (краудфандинговые платформы), с помощью которых группы людей объединяют небольшие суммы для поддержки понравившихся краудфандинговых проектов.

Сам термин «краудфандинг» (от англ. crowd -толпа, funding — финансирование) дословно означает «финансирование толпой» или «народное финансирование».

Под краудфандинговой платформой понимается сайт, где авторы проектов собирают средства на реализацию идей.

Автор проекта — человек (или группа людей), который запускает свою крауд-кампанию.

Краудфандинговый проект (далее-проект) — идея, которая оформляется на платформе для сбора средств.

Важно отметить, что среди пяти стадий жизненного цикла компании, краудфандинг, как правило, используется на первой и второй стадиях, которые характеризуются: низкой доступностью финансирования, высокой потребностью во внешнем финансировании.

На первой стадии жизненного цикла компания занимается разработкой и тестированием идеи. Она не имеет продукта, а ее денежный поток отсутствует или отрицательный.

На второй стадии жизненного цикла компания осуществляет выпуск продукта на рынок. Компания реализует тестирование продукта и первые продажи. Денежной поток является отрицательным.

Традиционные механизмы финансирования (например, банковское кредитование, инструменты фондового рынка) больше используются компаниями, находящимися на четвертой и пятой стадиях жизненного цикла (на стадии роста и зрелости). Стоит отметить, что традиционные механизмы финансирования не могут в полном объеме удовлетворить потребности бизнеса. 73% опрошенных респондентов отмечают важность доступности и традиционных, и альтернативных методов финансирования. [2, 4]

В Российской Федерации регулирование краудфандинга осуществляется в соответствии с Федеральным законом от 2 августа 2019 г. N 259-ФЗ «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».[1]

Банк России выделяет следующие виды краудфандинга: краудлендинг (P2P — гражданами граждан, P2B — гражданами бизнеса и B2B — займы бизнес бизнесу), краудинвестинг (финансирование с помощью продажи долей и акций, что позволяет получить процент от прибыли или долю в бизнесе) и краудревординг (rewards-краудфандинг — финансирование в обмен на нефинансовое вознаграждение). [3, 23]

Развитие краудфандинга в России затруднено различными проблемами:

- Краудфандинг как метод финансирования не является известным для большинства граждан.
- Возможность появления недобросовестных авторов и низкий уровень доверия граждан к платформам, в т.ч. в сфере сохранения персональных данных.
- Отсутствие проработанного законодательства в части регулирования краудфандинга и инструментов поддержки сторон, финансирующих проект. [4, 48]

Особенностью российских платформ является их ориентированность на социокультурную сферу, а также меньшая конкуренция, чем в развитых странах.

На российском рынке краудфандинга, крупнейшими платформами являются Planeta.ru и Boomstarter.

На Planeta.ru проект может быть представлен в следующих категориях: бизнес, благотворительность, дизайн и фотография, еда, игры, кино и видео, литература и журналистика, музыка, наука и просвещение, обучение, общественные инициативы, путешествия, события, социальное предпринимательство, спорт, театр, технологии и инновации. В свою очередь Boomstarter предоставляет следующие категории проекта: технологии, общество, бизнес, издания, еда, фильмы и видео, игры, здоровье, искусство, спорт, дизайн, образование, туризм, музыка, мода, театр, фотография, хореография.

В текущий момент платформа Planeta.ru насчитывает 1 115 409 участников и 672 проектов, а объем собранных средств составляет 1 443 531 274 рубля. [5] У Boomstarter 937 178 участников и 2 185 успешных проектов, объем собранных средств составляет 455 198 400 рублей. [6] В сравнении с США, российский краудфандинговый рынок значительно меньше. На самой востребованной платформе США Kickstarter было успешно профинансировано и запущено 520 772 проекта. Число участников платформы достигло 19 490 368 человек, а объем привлеченных средств составляет объем в размере 5 731 851 748 долларов США. [7]

В 2019 году на российском рынке краудфандинга отмечено резкое падение, составившее сокращение почти на 50% в сравнении с 2018 годом. Такая ситуация объясняется активностью банков в сфере кредитования малого и среднего бизнеса, смягчением требований в скоринге, а также ускорением процесса обработки заявки и выдачи средств заемщикам. Однако к 2020 году наблюдается восстановление и увеличение рынка краудфандинга.

Таблица 1.

Объем рынка краудфандинга [8]

Год	2017	2018	2019	2020
Объем рынка краудфандинга, млрд рублей	7,7	11,4	5,2	>7

Мировые эксперты дают положительные прогнозы относительно развития краудфандинга и видят в нем перспективный метод финансирования. По оценке QYResearch мировые темпы роста рынка краудфандинга могут расти и составить 11,2% годовых. В течение 2021–2026 годов объем рынка может достичь 25,8 млрд долларов США. [9]

Список использованных источников

1. Информационно-правовой портал Гарант.ру. Федеральный закон от 2 августа 2019 г. N 259-ФЗ "О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: сайт. — URL: <https://base.garant.ru/72362156/> (дата обращения: 10.04.2021). — Текст: электронный.

2. Отчет об итогах публичного обсуждения доклада для общественных консультаций. Развитие альтернативных механизмов инвестирования: прямые инвестиции и краудфандинг. 2020. — URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/117495/report_23122020.pdf (дата обращения: 10.04.2021). — Текст: электронный.

3. Доклад для общественных консультаций. Развитие альтернативных механизмов инвестирования: прямые инвестиции и краудфандинг. 2020. — URL: https://cbr.ru/Content/Document/File/112055/Consultation_Paper_200811.pdf (дата обращения: 10.04.2021). — Текст: электронный.
4. Аналитический доклад. Новые инструменты привлечения финансирования для развития технологических компаний: практика использования и перспективы развития в России. 2018. — URL: <https://publications.hse.ru/mirror/pubs/share/direct/219492205> (дата обращения: 11.04.2021). — Текст: электронный.
5. Краудфандинговая платформа Planeta.ru: сайт. — URL: <https://planeta.ru/> (дата обращения: 12.04.2021). — Текст: электронный.
6. Краудфандинговая платформа Boomstarter: сайт. — URL: <https://boomstarter.ru/> (дата обращения: 12.04.2021). — Текст: электронный.
7. Краудфандинговая платформа Kickstarter: сайт. — URL: <https://www.kickstarter.com/help/stats> (дата обращения: 12.04.2021). — Текст: электронный.
8. Чернышова Е. ЦБ зафиксировал резкое падение интереса россиян к краудфандингу Малый бизнес стал активнее кредитоваться в банках и меньше привлекать «народное финансирование». РБК. 2019. — URL: <https://www.rbc.ru/finances/18/11/2019/5dcd55c19a794751a1a5c3ca> (дата обращения: 13.04.2021). — Текст: электронный.
9. QY Research. Global Crowdfunding Market Size, Status and Forecast 2021–2027. — URL: <https://www.qyresearch.com/index/detail/2625411/global-crowdfunding-market> (дата обращения: 13.04.2021). — Текст: электронный.
10. Никифорова В.Д., Сергеева И.Г. Рынок ценных бумаг: учебное пособие. — Москва: Изд-во «Компания Кнорус». 2008.
11. Коваленко А.В., Никифоров А.А., Никифорова В.Д. Корпоративный сектор ведущих стран Азиатского региона: современное состояние и роль в инновационном процессе// Московский экономический журнал. — 2016. — № 3. — С. 15.
12. Никифорова В.Д., Коваленко А.В., Никифоров А.А. Теоретические и практические аспекты работы коммерческих банков с проблемными кредитами// Научный журнал НИУ ИТМО, Серия: Экономика и экологический менеджмент. — 2019. № 3 — С. 93–100.
13. Белоглазова Г.Н., Кроливецкая Л.П., Колесников В.И., Никифорова В.Д. Кредитная политика и механизм ее реализации в период развития рыночных отношений: коллективная монография. — Санкт-Петербург: изд-во СПбГЭУ, 1992.

Власова Анастасия Сергеевна
Vlasova Anastasia Sergeevna

Санкт-Петербургский филиал Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации
Saint Petersburg branch of the Financial University
under the Government of the Russian Federation
Студент
Student, vlas.an.02@mail.ru

Научный руководитель — *Никифоров Александр Александрович*, — к.э.н., доцент, доцент кафедры «Экономика и финансы» Санкт-Петербургского филиала Финансового университета

Scientific supervisor — *Alexander A. Nikiforov*, Candidate of Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics and Finance of the St. Petersburg Branch of the Financial University

ВОЗРОСШАЯ РОЛЬ CRM СИСТЕМ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ

THE INCREASED ROLE OF CRM SYSTEMS DURING THE PANDEMIC

Аннотация: В статье рассмотрена цифровизация бизнеса в эпоху Covid-19, функции, выполняемые CRM-системами, приведена статистика по анализу интернет-пользователей и рынка CRM-систем за последние два года. Сделан вывод о том, что CRM-системы позволили компаниям работать в привычном темпе, облегчили работу с клиентами и явились качественной инвестицией в будущее.

Ключевые слова: CRM-системы, цифровизация экономики, дистанционное взаимодействие, показатели эффективности, рынок CRM-систем.

Abstract: The article examines the digitalisation of business in the era COVID-19, the functions performed by CRM-systems and provides statistics on the analysis of Internet users and the market of CRM-systems for the past two years. It is concluded that CRM-systems allowed companies to work at the usual place, made it easier to work with customers and were a high-quality investment in the future.

Key words: CRM-systems, digitalisation economy, remote control interaction, performance indicators, CRM-systems market.

Актуальность данной темы очевидна: привычный нам мир претерпел большие изменения, вызванные коронавирусной инфекцией COVID-19. Люди по всему миру были вынуждены находиться в условиях самоизоляции, и, соответственно, коммуницировать в интернет-пространстве. В связи с этим, значительная доля населения перешла на преимущественно онлайн-покупки, и компании, работающие в офлайне осознали необходимость работы с клиентами в сети, а те, кто уже использовал инструменты интернет-маркетинга почувствовали необходимость в улучшении его работы. Это в значительной степени повлияло на цифровизацию экономики и, в частности, бизнеса.

Одним из основных инструментов, пришедших на помощь, явилась CRM-система, которая позволила совершать привычные действия по заключению сделок, не контактируя напрямую, избегая риск заражения. Тенденция к взаимодействию в интернете сохраняется и сейчас, и, будет актуальной в будущем, так как многие открыли для себя ее удобство и полностью перешли на такой формат.

Цель данной статьи: выяснить, какую роль играют CRM-системы экономических отношениях в период пандемии и постпандемии.

Задачи:

- 1) Определить, насколько выросло количество активных пользователей в сети за период самоизоляции.
- 2) Сравнить количество компаний, использующих CRM-системы до пандемии и после.
- 3) Найти причины массового внедрения CRM-систем.
- 4) Выяснить, на какие показатели эффективности компании влияет CRM-система.
- 5) Определить, как CRM система помогла «выжить» компаниям в период пандемии.
- 6) Зафиксировать изменения, произошедшие на рынке CRM-систем в связи с пандемией.

Объектом исследования является цифровизация бизнеса в период 2019–2021 годов. Предметом исследования является влияние CRM-систем на эффективность бизнеса в пандемийный и постпандемийный период.

Важность цифровизации экономики была очевидна еще задолго до массового перехода общества в формат «Дистанционного взаимодействия». Однако, с появлением вируса COVID-19, вопрос о необходимости проведения диджитал-изменений в бизнесе встал особо остро. Влияние пандемии ускорило данные процессы и раскрыло некоторые недостатки, которые в обычном режиме хозяйственной деятельности были слабо видны. [1]

Только за 2019 год в мире стало на 366 пользователей интернета больше, чем в 2018 году. В 2020 году количество новых пользователей составило 298 миллионов. По оценкам Data Insight только за три месяца карантина в онлайн-покупки было привлечено не менее 10 миллионов человек. [4] Такой большой рост объясняется ограничениями, с которыми столкнулись люди. Выход в интернет позволил сохранить связь с внешним миром и, как в прежние времена, удовлетворять текущие потребности без контактного взаимодействия с людьми.

Согласно опросу AppDynamics и данным «Отчета об агентах трансформации» на период апреля-мая 2020 года, 81% опрошенных считают пандемию причиной самой высокой технической нагрузки в истории их компаний, а 64% выполняют задачи, с которыми они прежде не сталкивались. Эти цифры объясняют резкое ускорение цифровизации. В 74% организаций трансформационные проекты были утверждены (а в 71% случаев — даже реализованы) за считанные недели, вместо обычных месяцев или лет.

В таких условиях выжил лишь тот бизнес, который был готов к работе на «удаленке». Чтобы не потерять клиентов, компаниям пришлось проводить некоторые реформы для сохранения имеющихся покупателей и приобретения новых. Отношения между покупателем и продавцом трансформировались и поэтому возникла потребность выстраивания новых взаимоотношений с клиентами при помощи внедрения электронных систем и всего такого, что позволит получить положительный эффект. Речь идет о CRM-системах, ERP-системах, SCM-системах.

Говоря конкретно о CRM-системах (системах управления взаимоотношениями с клиентами), следует отметить, что это мощнейший инструмент, помогающий автоматизировать работу с покупателями, хранить информацию о клиентах в отдельных карточках, созданных под каждого, выбирать правильный рынок, сообщение и канал, по которому люди будут узнавать о компании, заключать с ними сделки и, помимо этого, управлять работниками внутри компаниями. Все эти действия можно совершать в рамках одной программы, что объясняет возросший интерес к CRM в бизнес-среде.

Даже с ослаблением карантинных мер бизнес в интернете и использование компаниями электронных систем взаимодействия с клиентами не утратили свою актуальность. Субъекты экономики опробовали новый способ взаимодействия и оценили его удобство.

В 2019 году количество российских компаний, которые пользуются CRM-системами, выросло на 21,4%. За год уровень проникновения CRM в России вырос на 3 процентных пункта — с 14% до 17%. в Европе же этот показатель достигает 35–40%, а в США — больше 90%. [4]

За два года, когда люди вынуждены были взаимодействовать дистанционно популярность CRM неизменно росла. По статистике Wordstat от Яндекс, в мае 2018 года «CRM» искали 160 617 человек в месяц, а к концу апреля 2020 цифра составляет 196 480. Можно сделать вывод о том, что количество поисков «CRM» увеличилось на 22 % за последние два года. [5]

Удивительно, но до сих пор более 50% компаний не знают о возможности ведения бизнеса при помощи CRM. В дальнейшем ожидается рост рынка данных систем за счет таких предприятий.

Как предсказывают аналитики, к 2025 году ожидается совокупный рост CRM-систем в России до 1,7 раз.

Так на какие же показатели эффективности влияет CRM система и почему большинство предпринимателей обратили на нее внимание именно в период пандемии?

Чтобы правильно оценить эффективность от внедрения CRM, нужно определить ключевые показатели, которые помогут следить за прогрессом или регрессом в компании. Среди которых такие показатели, как прямая коммерческая эффективность (эффекты, которые оказывают прямое влияние на уровень доходов и расходов организации), косвенная коммерческая эффективность (эффекты, которые с трудом поддаются прямому расчету), эффективность от снижения рисков (ситуации, в которых автоматизация и использование CRM предотвращает

негативное влияние внешних или внутренних факторов на развитие компании). Следует замерить значения до и после, а затем их сравнить.

При правильной работе с данной системой, большинство предпринимателей смогли улучшить работу, повысить продуктивность в компании и просто не уйти с рынка в эпоху Covid-19. Однако, для этого понадобилось пересмотреть привычную работу в CRM и адаптировать ее под новые условия.

Организации, которые не смогли адаптировать цифровые инструменты к решению повседневных задач, или уступили лидерство конкурентам, или вовсе перестали существовать. [6]

Теперь CRM выходит за пределы классической формулы «продажи-маркетинг-сервис», рассказывает Юрий Востриков. Теперь, важно включать в решения интеграции с «личными кабинетами» и мобильными приложениями, системами отслеживания доставки и логистическими сервисами, ML-моделями для прогнозирования продаж, управления оттоком, cross- и up-sell. Если говорить в общем, то сейчас заказчики требуют от CRM автоматизацию сквозных процессов от закупок до продаж.

Сейчас компании не нуждаются в больших проектах, которые будут работать в одном режиме несколько лет. По мнению одного из экспертов НОРБИТ для бизнеса актуален быстрый запуск «облачных» CRM-систем, гибкая и быстрая настройка системы под новые потребности, ускоренная интеграция с другими корпоративными ИТ-системами: BI, скоринговыми системами, СЭД, ERP и др.

Теперь от CRM-систем ждут быстрый результат, постепенный разворот функциональности системы за 1–2 месяца и его постоянная корректировка на внешние обстоятельства.

Рейтинг поставщиков CRM-систем в России по итогам 2019 года возглавила компания «1С-Парус». В первую тройку с минимальным отставанием также вошли компании «Норбит» и GlowByte Consulting. [7]

Для сравнения, по итогам 2016 года лидером российского рынка CRM стала компания AT Consulting, а в тройку лидеров также вошли компании "Техносерв Консалтинг" и "1С-Парус". [7]

Такие изменения очевидны. Рынок CRM-систем вырос и трансформировался, появились новые потребности у заказчиков, поэтому разработчикам систем управления взаимоотношений с клиентами пришлось дорабатывать продукт, чтобы он смог их удовлетворить.

Таким образом, дистанционный режим явился толчком для использования бизнесом digital-инструментов, в частности — CRM. Системы управления взаимоотношений с клиентами открыли компаниям новые возможности, позволили сохранить привычный режим работы с клиентами и либо минимизировать убытки. Они сыграли роль некоторого незаменимого помощника в решении текущих задач, поэтому вызвали оправданный интерес со стороны бизнеса.

Собранные данные помогают оценить положение, в котором находится современный бизнес относительно ИТ-технологий, перспективы их повсеместного внедрения и важность процесса цифровизации.

Список использованных источников

1. Беркумбаев Н. С., Собецкая А. Р. КОРПОРАТИВНОЕ ПРАВО РОССИИ: СОВРЕМЕННЫЕ ВЫЗОВЫ // Вопросы российской юстиции. — 2020. — №. 10.
2. Парабеллум А., Запиркин Д. Развитие бизнеса с использованием CRM-систем // М.: Эксмо. — 2018., с 23–89
3. Леденева С. В., Гавриленко Т. Ю. Обзор рынка CRM-систем // International Journal Of Professional Science. — 2019. — №. 5.
4. Солкина В. Д., Черникова В. Е. ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ, ВЫЗВАННЫХ ПАНДЕМИЕЙ КОРОНАВИРУСА // Экономика и бизнес: теория и практика. — 2021. — №. 2–2.
5. Шевченко Е. В., Ионова Т. Д. CRM-СИСТЕМА ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА: ОСОБЕННОСТИ И ПРЕИМУЩЕСТВА // Глобус: экономика и юриспруденция. — 2020. — №. 4 (40).
6. Интернет-издание о высоких технологиях — Snews. — Эл. ресурс: <snews.ru>.
7. Портал выбора технологий и поставщиков — Tadviser. — Эл. Ресурс: <tadviser.ru>.
8. Блог компании-разработчика CRM-системы «Простой бизнес». — Эл. Ресурс: <prostoy.ru/blog-kompanii-prostoj-biznes>.
9. Аналитика ИКТ и Digital Media — Json.TV. — Эл. Ресурс: <json.tv>.
10. Блог веб-студии WebCanape –Полезные статьи и советы. — Эл. Ресурс: <web-canape.ru>
11. Хатунцев В.М., Никифорова В.Д., Михайлов М.Н. Экономическое регулирование: формы и методы (финансово-кредитный аспект). — Санкт-Петербург: изд-во СПбГЭУ, 1992.
12. Никифорова В.Д., Коваленко А.В., Никифоров А.А. Теоретические и практические аспекты работы коммерческих банков с проблемными кредитами// Научный журнал НИУ ИТМО, Серия: Экономика и экологический менеджмент. — 2019. № 3 — С. 93–100.
13. Никифорова В.Д., Сергеева И.Г. Рынок ценных бумаг: учебное пособие. — Москва: Изд-во «Компания Кнорус». 2008.
14. Коваленко А.В., Никифоров А.А., Никифорова В.Д. Корпоративный сектор ведущих стран Азиатского региона: современное состояние и роль в инновационном процессе// Московский экономический журнал. — 2016. — № 3. — С. 15.

Воропай Анна Дмитриевна
Voropay Anna

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Магистрант
Undergraduate

Научный руководитель — *Селищева Тамара Алексеевна*, доктор экономических наук, профессор, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, кафедра общей экономической теории и истории экономической мысли

Scientific supervisor — *Tamara Selishcheva*, Doctor of Economics, Professor, St. Petersburg State University of Economics, Department of General Economic Theory and History of Economic Thought

ПОВЫШЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

INCREASING LABOR PRODUCTIVITY IN A DIGITAL CONDITIONS

Аннотация. В статье рассматривается влияние цифровизации на повышение производительности труда. Человеческий капитал и его интеллектуальный и трудовой потенциал определяется как основной инструмент повышения производительности труда в условиях цифровизации.

Ключевые слова. *Цифровизация, производительность труда, человеческий капитал, информационные технологии.*

Abstract. The article examines the impact of digitalization on increasing labor productivity. Human capital and its intellectual and labor potential is defined as the main tool for increasing labor productivity in the context of digitalization.

Key words. *Digitalization, labor productivity, human capital, information technology.*

На сегодняшний день жизнь людей невозможно представить без использования цифровых технологий, они развиваются с молниеносной скоростью и охватывают все сферы современного общества. Ведущие страны мира концентрируют свое внимание на развитии цифровизации экономики, понимая, что от этого в дальнейшем зависит развитие и состояние всего государства. Россия в свою очередь также концентрирует свое внимание на развитии цифровизации, объявив ее одним из приоритетных направлений государственной политики.

В России стимулирование роста производительности труда реализуется за счет нацпроекта «Производительность труда и поддержка занятости» [1]. Основные задачи проекта заключаются в том, чтобы при помощи внедрения в рабочий процесс новейших технологий, замены старого оборудования, создания совре-

менного высокопроизводительного рабочего места, формирования кадрового состава, владеющего цифровой грамотностью, повысить производительность труда каждого отдельного работника и предприятия в целом.

Цифровая трансформация — гораздо более широкий процесс, чем внедрение новых технологий. Она ведет за собой изменение бизнес-модели, структуры компании, формирование новых навыков и процессов.

По данным McKinsey, только 16% организаций, внедряющих цифровую трансформацию, заявили о росте производительности. При этом на кону немалый выигрыш — удачная цифровизация улучшает производительность труда на 55% и сокращает время выхода на рынок на 40%. Внедрение подобных изменений в функциях, связанных с рынком и клиентами, показывает наибольшую результативность.

Возможности рынка труда с применением новых цифровых технологий расширяются. Привычный ранее рабочий процесс трансформируется, меняется распорядок и время рабочего дня, взаимодействие заказчика и исполнителя впредь не зависят от их местоположения, следовательно, использование человеческого капитала работника стало более гибким. Появляется возможность работать удаленно, и постепенно можно заметить, как многие профессии переходят в онлайн режим, что позволяет не тратить денежные и временные ресурсы на дорогу от дома до работы. Как показала пандемия «COVID-19», множество профессий можно перевести в онлайн. Преподаватели, репетиторы, юристы довольно быстро смогли адаптироваться под новые для всех условия удаленной работы. А как копирайтеры, программисты, администраторы интернет-магазинов и т.п. уже давно поняли, что их деятельность не зависит от местоположения. Дистанционный способ реализации своей деятельности дал множество возможностей, в результате чего стало понятно, что размер дохода человека напрямую зависит от того, как и сколько времени он уделяет своей работе. Также можно отметить, что ограничения, вызванные коронавирусной инфекцией, значительно ускорили процесс развития цифровизации.

Появился еще один тренд на рынке труда — «слэш-карьера», который достаточно быстро набирает обороты. Суть данного термина заключается в том, что один и тот же специалист может владеть как минимум двумя разными профессиями на постоянной основе. В настоящее время это как никогда актуально, так как преимуществом данного вида является гибкость и мобильность. Так, например, в первой половине дня можно быть менеджером в отделении банка, а в вечернее/ночное время работать таксистом. Из этого сразу вытекает еще одно преимущество в виде нескольких источников дохода. В кризисной ситуации, когда растет уровень безработицы, слэш-карьера отличная «подушка безопасности».

Помимо того, что вы обеспечиваете себе дополнительных доход, у вас существует возможность заниматься тем, что нравится. По основной профессии Вы можете быть стоматологом, а дополнительный заработок получать от написания собственных картин и одновременно с этим преподавать уроки искусства, тем самым совмещать приятное с полезным.

Впервые эту концепцию предложила и начала популяризировать журналистка Марси Албохер (Marcy Alboher) в своей книге «One Person/Multiple Careers» («Один человек/Несколько карьер»).

Концепция слэш-карьеры получила огромную поддержку со стороны молодого поколения и людей, предпочитающих мобильность и гибкость трудоустройства традиционной модели, которая подразумевает под собой длительный промежуток времени работы на одну компанию и делает карьеру одной-единственной профессией в течении своей жизни [3].

Повышение производительности труда в условиях цифровизации главным образом зависит от развития человеческого капитала и его интеллектуального и трудового потенциала [5]. Для того чтобы увеличить количество кадров, которые способны влиять на повышение производительности труда в условиях развития цифровизации, необходимо уделить внимание образовательной системе. Государство должно обеспечить возможность современному поколению повышать свой уровень образования с применением новых технологий. Не стоит забывать и о преподавателях учебных заведений, им также своевременно следует проходить обучающие курсы с применением новых технологий. Предприятия должны предпринимать все меры для того, чтобы каждый отдельный сотрудник мог получить возможность пройти переобучение с использованием новейших технологий, что в итоге положительно скажется на экономическом росте всей организации. Цифровизация напрямую влияет на создание новых инновационных продуктов, а также на сущность производственной стратегии предприятия [3].

Развитие всех сфер рынка труда напрямую зависит от процесса цифровизации. Научно-технический прогресс влияет на систему образования. Таким образом цифровизация в целом влияет на появление новых профессий на рынке труда и неизбежное исчезновение старых. Исходя из опыта зарубежных стран, можно говорить о том, что в ближайшие пять лет в России исчезнет около 30% профессий. К ним можно отнести бухгалтеров, банковских работников, кассиров, нотариусов и т.д., исчезнут все профессии, которые можно будет заменить на труд машины с целью получения наибольшей выгоды и экономии ресурсов и времени. Вследствие чего возрастет спрос на квалифицированные кадры, которые будут заниматься разработкой, проектированием, созданием и обслуживанием тех самых новейших технологий [6].

Подводя итог можно сказать о том, что повышение производительности труда с внедрением новейших технологий и цифровизации неизбежно. Человек главным образом влияет на темпы развития цифровой экономики, применяя свои умения и навыки занимается как разработкой техники, так и ведет полное обслуживание по ее содержанию. Для повышения производительности труда человеку необходимо постоянно совершенствовать свои навыки с учетом появления новых техник и технологий.

Список использованных источников

1. Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы [Электронный ресурс]: указ Президента РФ от 9 мая 2017 г. № 203 // СПС «КонсультантПлюс»

2. Селищева Т.А. Информационная парадигма экономического роста // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. — 2007. — №4 (17). — С. 26–36.
3. Селищева Т.А., Воропай А.Д. Влияние процессов цифровой трансформации на рынок труда// Проблемы жизнеспособности хозяйственных систем: к 75-летию победы в Великой Отечественной войне / Под редакцией доктора экономических наук, профессора Т.А. Селищевой. — СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2020. — С. 200–207.
4. Симкина Л.Г., Критский М.М., Судова Т.Л., Селищева Т.А. и др. Человеческий капитал и проблемы формирования инновационной экономики. Монография. — СПб.: Изд-во СПбГИЭУ, 2007. — 227 с.
5. Россия и тренды цифровизации [Электронный ресурс]: <http://www.bossmag.ru/archiv/2019/boss-sentyabr-oktyabr-2019-g/rossiya-i-trendy-tsifrovizatsii.html> (дата обращения: 30.03.2021).
6. Цифровизация рынка труда [Электронный ресурс]: <https://naukaip.ru> (дата обращения: 30.03.2021).

Гиржова Анастасия Евгеньевна
Girzhova Anastasia Evgenievna

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
Financial University under the Government of Russian Federation
Студент
Student, anastasiya_miy@mail.ru

Научный руководитель — *Самойлова Татьяна Дмитриевна*, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
Scientific adviser — *Samoilova Tatyana Dmitrievna*, Financial University under the Government of Russian Federation

НАЛОГОВЫЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА В РОССИИ В УСЛОВИЯХ РАСПРОСТРАНЕНИЯ COVID-19

TAX MEASURES TO SUPPORT BUSINESS IN RUSSIA IN THE CONTEXT OF THE SPREAD OF COVID-19

Аннотация. В статье рассматривается влияние распространения новой коронавирусной инфекции на экономику и, в частности, малый и средний бизнес. В статье дан обзор мер налогового характера, призванных поддержать бизнес в условиях пандемии.

Ключевые слова. Налоги, налогообложение, малый и средний бизнес, COVID-19.

Annotation. The article examines the impact of the spread of a new coronavirus infection on the economy and, in particular, small and medium-sized businesses. The article provides an overview of tax measures designed to support businesses in the context of a pandemic.

Keywords. Taxes, taxation, small and medium-sized businesses, COVID-19.

Для мировой экономики воздействие эпидемии коронавируса оказалось крайне разрушительным. Закрытие странами своих границ, ограничение транспортного сообщения, нарушение внешнеэкономических связей, разрыв производственных цепочек, ввод режима самоизоляции и как результат приостановка или полное прекращение деятельности целых отраслей. В докладе ООН «Мировое экономическое положение и перспективы» отмечается, что «мировой ВВП в 2020 году снизился примерно на 4,3% — это самое резкое сокращение производства со времен Великой депрессии. Во времена Великой рецессии 2009 года мировое производство сократилось на 1,7%» [1].

Влияние эпидемии коронавируса на Россию оказалось столь же обширным, с разной степенью тяжести охватив все сферы деятельности. Сокращение или даже полная остановка производства в странах, импортирующих наши природные ресурсы, конечно, вызвал падение спроса на них на мировых рынках. Падение спроса на энергоресурсы привело к снижению объемов их добычи. Сократился экспорт как сырьевых, так и не сырьевых товаров, одновременно снизился и импорт. Для российской экономики дополнительным серьезным вызовом стало снижение спроса и обвал цен на нефть.

Следствием экономического кризиса явилось сокращение реальных доходов населения. Особенно у граждан, занятых в наиболее пострадавших областях, где доходы сократились до 50%. Значительная часть работников была переведена на удаленную работу, но многих сократили. Увеличение безработицы, снижение доходов на фоне роста инфляции привело к падению покупательской способности населения.

Таким образом, в 2020 году из-за последствий пандемии ВВП России сократился на 3,1%. Премьер-министр Михаил Мишустин отметил, что «вопреки негативным прогнозам, в России спад оказался не таким глубоким, как во многих странах мира, а процессы восстановления идут даже более динамично. Прежде всего, благодаря своевременным решениям президента и действиям правительства» [2]. Чтоб экономический спад оказался менее тяжелым, государство своевременно приняло ряд мер, направленных на поддержку бизнеса и населения.

Правительство выделило 12 отраслей, наиболее пострадавших от последствий пандемии (представлены на рисунке 1).



Рисунок 1. Перечень наиболее пострадавших отраслей

В качестве мер поддержки были предоставлены кредитные каникулы и льготные займы, том числе, например, беспроцентные кредиты предприятиям для выплаты зарплаты сотрудникам. Так же, наконец, появилась возможность для компаний использовать инвестиционную льготу, то есть снижать налог на прибыль на сумму, вложенную в приобретение или модернизацию основных производственных фондов.

Еще один важным фактором помощи стали меры в сфере налогообложения. Серьезной поддержкой ИТ-компаний стало снижение ставки налога на прибыль с 20% до 3%. Поскольку сильнее всего последствия пандемии ощутил на себе

малый и средний бизнес, для них были снижены тарифы по страховым взносам с 30% до 15%.

В настоящее время доля малого и среднего бизнеса в российской экономике составляет всего около 21%, а доля налогов, поступающих от него в бюджет менее 6%. В то время, как в экономиках развитых западных стран, доля малого и среднего бизнеса 50–60%. Это говорит о необходимости развивать и поддерживать эти формы предпринимательства, выводить на более высокий уровень, так как это важная составляющая развития экономики. Но, к сожалению, благополучно пережить карантинные ограничения смогли не все субъекты малого и среднего бизнеса. Наибольшее снижение произошло за 9 месяцев 2020 года, почти на 250 тысяч единиц.

В каждом российском регионе, в зависимости от экономического положения и принятых дополнительных мер поддержки динамика изменения численности субъектов малого и среднего бизнеса очень разная (рисунок 2).

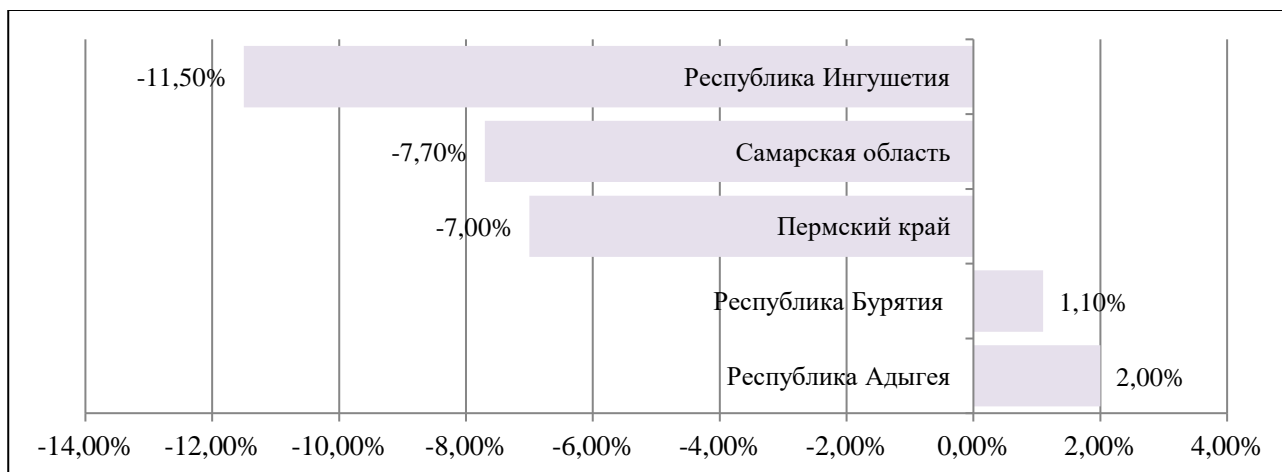


Рисунок 2. Регионы с лучшей и худшей динамикой субъектов МСБ в 2020 году. Составлено по данным НИФИ

Лучшую динамику роста субъектов МСБ в 2020 году показал Чукотский АО, в котором на 2,7% увеличилось число юридических лиц и на 2,7% число индивидуальных предпринимателей. В Республике Ингушетия при росте юридических лиц на 3,3% в среднем самая худшая динамика за счет снижения на 20% количество индивидуальных предпринимателей.

Многие регионы расширили федеральные меры поддержки малому и среднему бизнесу, и это дало свой эффект. Часть регионов продлили срок уплаты налогов для всех субъектов МСБ, независимо от отрасли, в которой они работают. Нулевая ставка налога установлена в большинстве регионов для впервые зарегистрированных индивидуальных предпринимателей.

Важным фактором поддержки является установление пониженной ставки налога, взимаемой в связи с применением УСН. Ее ввели все регионы, кроме Нижегородской и Новосибирской областей, но условия по регионам разные. В Республике Тыва, Тюменской области и Чукотском АО установлена минимальная ставка налога для всех МСП. В Республике Дагестан, Чувашской Республике,

Приморском и Камчатском краях введена льготная ставка для всех и минимальная для наиболее пострадавших отраслей. В Архангельской, Калининградской областях и Республике Коми — льготная ставка налога для всех субъектов МСБ независимо от отрасли.

Падение доходов субъектов МСБ на фоне пандемии и снижение налоговых ставок снизило поступления в бюджет (рисунок 3), но в долгосрочной перспективе даст положительный эффект.

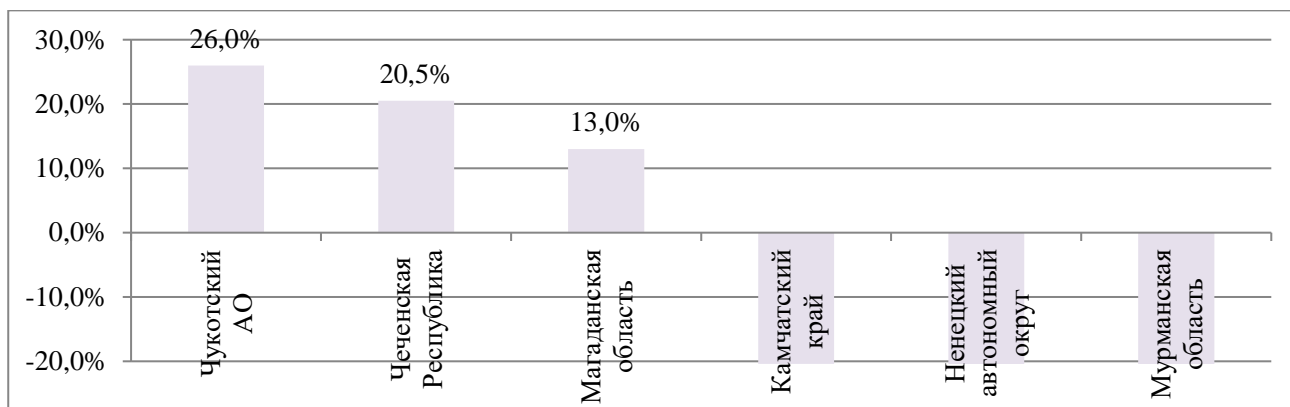


Рисунок 3. Регионы с лучшей и худшей динамикой поступления налогов от МСП на УСН, 2020 г. в % к 2019 г. Составлено по данным НИФИ

Согласно проведенным исследованиям после снятия ограничений 50% предприятия малого и среднего бизнеса смогли восстановиться, однако 20% не вышли на докризисный уровень, а около 3% предпринимателей закрыли свой бизнес, в основном те, что не подошли по критериям и не смогли получить никакой господдержки. Таким образом, меры поддержки помогли большинству МСП выжить, но могли бы быть гораздо эффективнее, если была бы расширена зона охвата.

В то же время считаем важным продление налоговых каникул для субъектов малого и среднего бизнеса — представителей пострадавших отраслей, а также моратория на плановые проверки до 2021 г. Данные меры позволят бизнесу сократить и распределить издержки и более плавно выйти на докризисный уровень.

Список использованных источников

1. Коммерсантъ. В 2020 году мировая экономика сократилась на 4,3% [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/4661983>
2. Стоп коронавирус. Фискальная перезагрузка [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://стопкоронавирус.рф/news/20200920-1500.html>
3. Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс] // Официальный сайт ФНС России. — Режим доступа: <https://www.nalog.ru/rn77/>
4. Научно-исследовательский финансовый институт Минфина России [Электронный ресурс] // Официальный сайт НИФИ. — Режим доступа: <https://nifi.ru/ru/>

Грачева Руслана Эдуардовна
Gracheva Ruslana
Карпец Александра Николаевна
Karpets Alexandra

Санкт-Петербургский государственный университет
St. Petersburg State University of Economics
students

студенты, ruslana.gracheva@mail.ru; alexandra.karpets@mail.ru

Научный руководитель — *Петрова Наталья Павловна*, доцент кафедры финансов, кандидат экономических наук, доцент СПбГЭУ

Scientific supervisor — *Natalia Petrova*, Associate Professor of the Department of Finance, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of SPbGEU

РОЛЬ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В СОВМЕННЫХ РЕАЛИЯХ РФ

THE ROLE OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN THE MODERN REALITIES OF THE RUSSIAN FEDERATION

Аннотация. В текущей экономической и социальной конъюнктуре внедрение КСО становится одним из важнейших аспектов для повышения конкурентоспособности. Статья рассматривает социальную и экологическую деятельность крупнейших нефтяных компаний России.

Ключевые слова. корпоративная социальная ответственность, социальная эффективность, устойчивое развитие.

Abstract. In the current economic and social environment, the introduction of CSR is becoming one of the most important aspects for improving competitiveness. The article examines the social and environmental activities of the largest oil companies in Russia.

Keywords. Corporate social responsibility (CSR), social effectiveness, sustainable development.

В 2020 году американское международное агентство по связям с общественностью и стратегическим коммуникациям Edelman провело маркетинговое исследование. Результаты данного исследования показали, что 71% потребителей предпочитают использовать продукцию брендов, которые работают не только для получения прибыли, но и принимают участие в решении общественных, экологических и социальных проблем. Вектор развития задает молодое поколение, для которого социальная деятельность компании становится значимым критерием для выбора компании не только в качестве производителя товаров и услуг, но и в качестве работодателя. Во время пандемии ожидания от бизнеса заметно выросли как со стороны общественности, так и со стороны государства. Поэтому создание успешной системы корпоративной социальной ответственности (КСО) выходит на главные позиции в ведении бизнеса.

Целью работы является влияние корпоративной социальной ответственности на устойчивое развитие бизнеса. Задачи работы заключаются в определении

значимости наличия корпоративной социальной ответственности, анализе стратегий крупнейших российских нефтяных корпораций, выявление трендов и тенденций развития в данной сфере. Объектом являются крупнейшие российские нефтяные корпорации. Предмет исследования — корпоративные стратегии в рамках социального развития. Для анализа использовалась информация из открытых источников, сайтов корпораций и материалы периодических изданий.

Корпоративная социальная ответственность — это ответственность компании перед всеми людьми и организациями, с которыми она сталкивается в процессе деятельности, и перед обществом в целом [3]. Современное понятие КСО включает в себя не только подчинение законодательным нормам, но и добровольное проведение мероприятий, направленных на улучшение условий труда и уровня жизни работников, а также граждан страны в целом. В течение последних десятилетий концепция корпоративной социальной ответственности трансформировалась от единовременных действий отдельных компаний до неотделимой составляющей современного менеджмента любой современной успешной компании. Социальная ответственность теперь является одним из важнейших средств для достижения успеха и критерием оценки деятельности организаций.

Современная теория корпоративной социальной эффективности берет начало в работе Говарда Ротманна Боуэна, который впервые сформулировал, что социальная ответственность состоит в «принятии таких решений или следовании такой линии поведения, какие были бы желанны с позиций целей и ценностей сообщества» [1]. В 1970-е годы двадцатого века появились новые течения, рассматривающие взаимодействие бизнеса и общественности. Теория «корпоративной восприимчивости», которая рассматривала адаптацию поведения компаний к нуждам и потребностям социума, стала одним из наиболее значимых научных учений тех лет. Американский экономист Арчи Кэрролл в 1979 году ввел понятие «корпоративная социальная эффективность», которое стало объединяющим звеном между базовым определением Боуэна и современными подходами к решению актуальных остросоциальных проблем. В 21 веке наиболее современной и часто используемой моделью социальной эффективности является модель Донны Вуд. Аккумулировав достижения предыдущих исследований и подробно разобрал аспект результативности, Донна Вуд выделила следующие принципы КСО:

- 1) наличие трехуровневой корпоративной социальной ответственности: институциональная, организационная и личностная;
- 2) корпоративная социальная восприимчивость, которая включает в себя оценку среды ведения бизнеса и управление стейкхолдерами;
- 3) оценка результатов корпоративного поведения.

Важным акселератором роста значимости социальной деятельности российских компаний стала пандемия COVID — 19. Если анализировать масштабность деятельности крупных предприятий в сфере корпоративной социальной ответственности до и во время пандемии, то четко прослеживается тенденция увеличения количества реализуемых социально-направленных программ, что говорит

о большей вовлеченности предприятий в деятельность, связанную с КСО. Важную роль здесь сыграли социальные инициативы, которые способствовали трансформации традиционных связей с общественностью в «ответственные коммуникации», а также усилению социального имиджа брендов и упрочению доверительных отношений с клиентами, поставщиками, инвесторами. Таким образом, одновременно помогая населению посредством реализуемых предприятиями программ в сфере КСО, эти компании повысили свой авторитет, а также образовали взаимовыгодные отношения между теми, кто оказывает помощь, и между теми, кто ее принимает.

В данной работе более подробно будет рассмотрена деятельность в рамках КСО ведущих нефтяных компаний РФ. Одной из первой компаний начавшей активную социальную деятельность в современной России является ПАО «ЛУКОЙЛ». В 1993 году по инициативе руководства организации был создан благотворительный фонд «Лукойл», который стал одним из важных инструментов в реализации социальных и благотворительных программ. Основой деятельности данного фонда является открытость в принятии и исполнении решений, а также корпоративная ответственность. Средства ПАО «Лукойл» и дочерних обществ компании, а также личные пожертвования руководителей и сотрудников формируют бюджет фонда [4]. Приоритетами в работе фонда являются программы по сохранению культурного наследия, поддержка медицинских учреждений и детского спорта, а также организация конкурсов по социальным и культурным проектам, один из которых в 2019 году стал лауреатом первой Национальной программы «Лучшие социальные проекты России» [6].

Принципы устойчивого экологического развития последовательно интегрируются в бизнес-стратегию компании «Газпром-нефть». По мнению представителей организации, устойчивый рост бизнеса и благополучие общества неразрывно связаны. Компания поддерживает международные и национальные экологические инициативы. За 2019 год в охрану окружающей среды было вложено более 13 млрд рублей. Для развития сотрудничества между «Газпром-нефтью» и Всемирным фондом дикой природы (World Wide Fund for Nature) был подписан «Меморандум о взаимопонимании», поддерживающий глобальные экологические инициативы. Более того, компания с недавнего времени является участником научно-технического совета, который был учрежден Росприроднадзором в качестве площадки для решения текущих вопросов по обеспечению экологической безопасности объектов нефтегазового комплекса [7]. По словам председателя правления, компания в дальнейшем продолжит прилагать максимальные усилия к тому, чтобы вносить ценный вклад в сохранение окружающей среды и социальное развитие общества.

Большую помощь медицинским организациям в период пандемии COVID-19 оказала крупнейшая интегрированная нефтегазохимическая компания России «Сибур». Компания заботится не только о здоровье и благосостоянии собственных сотрудников, но и о нуждах российской сферы здравоохранения. Фирма передала медицинским учреждениям 80 000 масок, 45 единиц специализированной аппаратуры, более 40 000 защитных костюмов, несколько машин скорой помощи

и другие средства индивидуальной защиты. Также «СИБУР» выделяет финансирование на создание сырьевой базы для импортозамещения медицинских изделий. Это важно, ведь это поможет решить задачу обеспечения разовыми средствами индивидуальной защиты населения в стране, ведь в настоящее время данные товары продаются по очень высоким ценам. Компания является лидером в нефтехимической отрасли России, она понимает собственную ответственность не только перед обществом, но и перед окружающей средой. Представители компании убеждены, что вклад в устойчивое развитие должен быть не менее важен, чем рост производственных мощностей и финансовых показателей [5]. С целью повышения эффективности и максимизации результатов социальной деятельности в СИБУРе введена сертифицированная интегрированная система менеджмента (ИСМ), которая отвечает международным стандартам и требованиям.

Таким образом, если несколько десятилетий назад идеология корпоративной социальной ответственности воспринималась как дополнительный способ увеличения лояльности клиентов, то в текущей экономической и социальной конъюнктуре внедрение КСО становится одним из важнейших аспектов для повышения конкурентоспособности на рынке, привлечения новых потребителей и инвесторов. Можно выделить несколько наиболее существенных современных тенденций развития общества, которые подталкивают к внедрению принципов КСО:

1. Концепция корпоративной социальной ответственности плавно поглощается более широкой по смыслу концепцией устойчивого развития. В последнее время КСО не является отдельным масштабным направлением деятельности организаций, а занимает лишь часть политики по достижению целей устойчивого развития.

2. Глобальные вопросы экологии и изменения климата переходят на передовые позиции (особенно для нефтехимических производств). Ответственное отношение к окружающей среде становится приоритетом в деятельности крупнейших корпораций и стратегическим преимуществом для привлечения инвесторов.

3. Здоровье и безопасность граждан России в период пандемии COVID-19 стали приоритетом не только для государства и органов здравоохранения, но и для крупных организаций.

Список использованных источников

1. Bowen H. R. *Social Responsibilities of the Businessman*: N. Y., 1953. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.worldcat.org/title/social-responsibilities-of-the-businessman/oclc/229633> (дата обращения 8 апреля 2021).

2. Старикова Е.А. Значение концепции устойчивого развития в деятельности транснациональных корпораций / Е.А. Старикова // *Экономика, предпринимательство и право*. 2017. Т. 7. No 2. — с. 125–136. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://1economic.ru/lib/38043> (дата обращения 9 апреля 2021).

3. «АКСИМА: Консультирование, Исследования, Тренинги» — Официальный интернет-сайт [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://aximaconsult.ru/company/cco> (дата обращения 10 апреля 2021)

4. Благотворительный фонд «Лукойл» — Официальный интернет-сайт [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://bflukoil.ru/> (дата обращения 11 апреля 2021).

5. ПАО «Сибур Холдинг» — Официальный интернет-сайт [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://www.sibur.ru/sustainability/our_strategy/ (дата обращения 11 апреля 2021).
6. ПАО «Лукойл» — Официальный интернет-сайт [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://lukoil.ru/Responsibility/SocialInvestment/> (дата обращения 11 апреля 2021).
7. ПАО «Газпром-нефть» — Официальный интернет-сайт [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.gazprom-neft.ru/social/> (дата обращения 11 апреля 2021).
8. Стопкоронавирус.рф Официальный интернет-сайт [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://стопкоронавирус.рф/news/20201102-2000.html> (дата обращения 11 апреля 2021).

Гурина Евгения Дмитриевна
Gurina Evgeniia
Бактикова Альфия Николаевна
Baktikova Alfia

Санкт-Петербургский филиал Финуниверситета
St. Petersburg branch of the Financial University under the Government of the Russian
Студент
Student

Научный руководитель — *Никифорова Вера Дмитриевна* — профессор кафедры «Экономика и финансы» Санкт-Петербургского филиала Финуниверситета, д.э.н
Scientific supervisor — *Vera Dmitrievna Nikiforova* — Professor of the Department of Economics and Finance of the St. Petersburg Branch of the Financial University, Doctor of Economics

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИИ В ПОСТПАНДЕМИЙНУЮ ЭПОХУ

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF PRIVATE INVESTMENT AFTER THE CORONAVIRUS PANDEMIC IN RUSSIA

Аннотация. В данной научно-исследовательской работе проанализировано нынешнее состояние частных инвестиций в Российской Федерации. Путем изучения теоретической базы были определены перспективы развития отечественной инвестиционной деятельности после окончания пандемии. Также, были разработаны некоторые рекомендации для эффективного привлечения потенциальных инвесторов на российский фондовый рынок

Ключевые слова. *Инвестиции, инвестиционная деятельность, инвестор пандемия COVID-19, фондовый рынок, сбережения населения.*

Abstract. Current state of private investment in the Russian Federation is analyzed in this scientific article. Due to the study the theoretical base, the prospects for the development of domestic investment activities after the end of the pandemic are determined. Also, some recommendations are developed to effectively attract potential investors to the Russian stock market.

Key words. *Investments, investment activities, investor, COVID-19 pandemic, stock market, population savings.*

Современная мировая экономика пытается преодолеть глобальный экономический кризис, который затрагивает абсолютно все существующие страны. Происходит рост безработицы, количество людей, находящихся за чертой бедности ежедневно увеличивается. У людей возникает острое желание сохранить имеющиеся денежные средства, не прибегая к помощи банков в следствие снижения процентов по депозитам и недоверия к политике государства. В данной ситуации начинают набирать популярность финансовые инвестиции, однако

большая часть населения не ознакомлена с нюансами данного вида деятельности, чем обусловлена актуальность изучения инвестиционной деятельности и перспектив ее развития.

Цель исследования — проанализировать перспективы развития частных инвестиций в России после окончания пандемии. Цель будет только при реализации таких задач, как анализ истории отечественной инвестиционной деятельности, определение ее современного состояния и путей возможного развития.

В качестве объекта исследования была выбрана инвестиционная деятельность в Российской Федерации, предмет научной работы определяется как частные финансовые инвестиции в нашей стране.

Путем изучения книги Бернарда Баумоля «Секреты экономических показателей» и учебника по курсу «Инвестиции», написанного в соавторстве Уильяма Шарпа, Гордона Александра и Джеффри Бейли, а также анализа другой теоретической базы были определены представленные ниже тезисы.

Для качественного анализа выбранной темы необходимо провести терминологическую обработку, а также изучить ее историю. Понятие «инвестиции» можно трактовать, как долгосрочное вложение собственных или привлеченных денежных средств с целью сохранения или увеличения капитала.

История развития инвестиционной деятельности в России началась с 2000 года, когда на пост президента вступил В. В. Путин. В тот период россияне хранили сбережения на сберегательных книжках или же вкладывали свободные денежные средства в недвижимость, также развивались и паевые инвестиционные фонды, пик популярности которых пришелся на 2006–2007 годы. Однако, уже в 2008 году ПИФы потерпели крушение и в конце года лишь 5 из 400 открытых фондов показали положительную доходность. Вследствие чего произошел затяжной инвестиционный кризис, восстановление после которого продлилось более 10 лет.

Что касается современной инвестиционной деятельности в России, то начало пандемии способствовало привлечению большого количества частных инвесторов на фондовый рынок. Так, согласно ежегодному отчету Московской биржи, более года назад на платформе начался резкий прирост частных инвесторов. В декабре 2019 года количество уникальных клиентов в системе торгов достигло отметки 3 859 911 человек, этот же показатель в 2020 году составил 9 412 672 человека, о чем свидетельствует Рисунок 1. Следовательно, данный показатель вырос почти в 2,5 раза.

Объем торгов на Московской бирже в 2020 году составил 23,9 трлн рублей, что на 50% больше показателей предыдущего года. Количество индивидуальных инвестиционных счетов за представленный период увеличилось на 1,8 млн, что составило более половины от всех существующих ИИС.

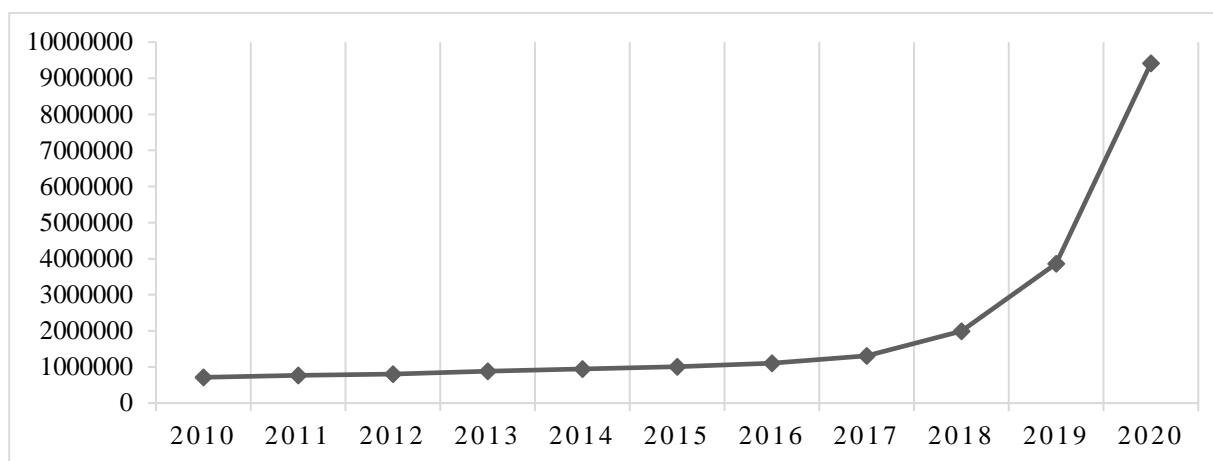


Рисунок 1. Динамика количества частных инвесторов на Московской бирже

Быстрый рост интереса россиян к частным инвестициям во время пандемии можно объяснить несколькими факторами. Прежде всего, на данное явление оказало воздействие падение ставок по банковским депозитам почти на 4%. Не мало важным фактором стала прибыльность российского фондового рынка, так как согласно исследованию аналитической службы УК «Доходь» долларový РТС вырос за год на 45%, а коэффициент Московской биржи — на 30%. Третьим ключевым аспектом стала государственная стимуляция привлечения частных инвестиций, которая включала в себя возможность получения налогового вычета со средств, находящихся на индивидуальных инвестиционных счетах.

Также, стоит отметить, что важной причиной популярности частных инвестиций среди граждан нашей страны стала цифровизация данной сферы, которая была реализована путем разработки и внедрения специализированных приложений для онлайн трейдинга. Так, по данным, опубликованным на официальном сайте «Тинькофф», количество пользователей онлайн системы «Тинькофф Инвестиции» с начала 2019 года увеличилось на 18%, и в начале 2021 года составило более 3 млн человек.

Однако несмотря на популярность инвестирования в период пандемии, согласно опросу World Gold Council наиболее распространенными инструментами для сбережения средств среди россиян остаются вклады в банках, хранение денег в иностранной валюте и покупка недвижимости. Лишь одна десятая от количества частных инвесторов вкладывает деньги на фондовых рынках. Вследствие чего, по прогнозам специалистов, инвестиционная деятельность в России продолжит развиваться.

Рынок электронной коммерции, развитие инновационных технологий, образовательные онлайн-платформы, биотехнологии и медицину определяют как наиболее перспективные сферы для инвестирования в постпандемийную эпоху. При сохранении действующей ключевой ставки Центрального Банка Российской Федерации поток частных инвесторов на фондовый рынок будет увеличиваться в геометрической прогрессии. Такой рост может продолжаться годами при условии отсутствия резких падений в экономике государства. Так, по оценкам экспертов российского интернет-издания «Секрет фирмы», уже к концу 2021 года

около 10 млн граждан нашей страны будут иметь в своем портфеле хотя бы одну акцию.

Однако, вопреки положительным прогнозам специалистов, необходимо учитывать цикличность экономики и высокую вероятность ухудшения экономической ситуации в России в ближайшие 5 лет. Продолжение роста безработицы повлечет за собой снижение инвестиционных возможностей населения, что может спровоцировать резкое уменьшение частных инвестиций и инвестиционный кризис в дальнейшем.

Таким образом, частная инвестиционная деятельность в России за последние 2 года вышла на новый уровень и продолжает ежедневно развиваться. Падение ключевой ставки ЦБ РФ, появление возможности выхода на фондовый рынок с собственного смартфона, а также некоторые аспекты политики государства смогли увеличить количество частных инвесторов в несколько раз. Однако, несмотря на уже существующий успех, Правительству РФ необходимо разработать меры для привлечения и поддержки «игроков» фондовой биржи.

Безусловно, для увеличения числа частных инвестиций государству необходимо обеспечить стабилизацию экономической ситуации в стране, а также разработать мероприятия для повышения уровня жизни населения, что способствует появлению у граждан избыточного количества денежных средств, которые могут быть привлечены на фондовый рынок. Однако, стоит рассмотреть возможные меры, способные в течении короткого временного отрезка привлечь больше потенциальных инвесторов.

Во-первых, необходимо модернизировать систему налогообложения, путем освобождения инвесторов от уплаты подоходного налога, введения для них более лояльной налоговой ставки, а также увеличения суммы налогового вычета для владельцев ИИС.

Во-вторых, стоит обеспечить проведение просветительской работы среди населения в представленной сфере. В рамках данной рекомендации необходимо модернизировать образовательную систему, разработать доступные курсы для потенциальных инвесторов, а также стимулировать граждан к изучению частных инвестиций.

В-третьих, Правительству РФ необходимо содействовать в коммуникации и обеспечивать финансирование развития инвестиционной деятельности, путем разработки льгот, организации различных мероприятий и конкурсов для инвесторов, направленных на поддержку начинающих участников фондовой биржи, а также обмена опытом уже существующих. Одним из примеров эффективного применения данного метода является инвестиционный форум ВТБ Капитал «Россия зовет!».

Список использованных источников

1. Б. Баумоль. Секреты экономических показателей. Баланс Бизнес Букс, 2007. 327 с.
2. У. Шарп, Г. Александер, Д. Бейли. Инвестиции. ИНФРА-М, 2018 г. 1028 с.
3. Официальный сайт аналитической службы УК «Доходь». Статья «Стратегия на российском рынке акций». URL: <https://www.dohod.ru/analytic/research/strategy/strategiya-na-rossijskom-rynke-akcij.-2021-god> (дата обращения: 08.04.21). — Текст: электронный.

4. Официальный сайт «Тинькофф». URL: <https://www.tinkoff.ru/> (дата обращения: 04.04.21). — Текст: электронный.
5. Официальный сайт Forbes. Статья «Новые ценности: во что нужно инвестировать после пандемии». URL: <https://www.forbes.ru/> (дата обращения: 04.04.21) — Текст: электронный.
6. Официальный сайт интернет-издания «Секрет фирмы». URL: <https://secretmag.ru/> (дата обращения: 08.04.21). — Текст: электронный.
7. Официальный сайт Московской Биржи. URL: <https://www.moex.com/> (дата обращения: 01.04.21) — Текст: электронный.
8. Коваленко А.В., Никифоров А.А., Никифорова В.Д. Корпоративный сектор ведущих стран Азиатского региона: современное состояние и роль в инновационном процессе// Московский экономический журнал. — 2016. — № 3. — С. 15.
9. Никифорова В.Д., Коваленко А.В., Никифоров А.А. Теоретические и практические аспекты работы коммерческих банков с проблемными кредитами// Научный журнал НИУ ИТМО, Серия: Экономика и экологический менеджмент. — 2019. № 3 — С. 93–100.
10. Никифорова В.Д., Сергеева И.Г. Рынок ценных бумаг: учебное пособие. — Москва: Изд-во «Компания Кнорус». 2008.
11. Головин Ю.В., Никифорова В.Д., Валахов Д.Д. Российские холдинги: историко-экономический аспект. — Санкт-Петербург: изд-во «Нестор История», 2006.

Дерняева Анна Сергеевна
Dernyaeva Anna
Завьялова Елизавета Сергеевна
Zavyalova Elizaveta

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
students
студенты, zavjalovaelizaveta@yandex.ru; 11.05@list.ru

Научный руководитель — *Петрова Наталья Павловна*, доцент кафедры финансов Санкт-Петербургского государственного экономического университета
Scientific adviser — *Petrova Natalia*, Assistant professor of the department of finance of St. Petersburg State University of Economics
natashanpk@yandex.ru

АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ НА РЫНКЕ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ В НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

ANALYSIS OF TRENDS IN THE M&A MARKET IN NEW ECONOMIC CONDITIONS

Аннотация. Пандемия Covid-19 существенно повлияла на все отрасли экономики, финансовые рынки и процессы. В этих сложных условиях рынок сделок слияний и поглощений продолжил свое функционирование, что подтверждается количеством проведенных сделок. За 2020 год в РФ было проведено 469 сделок, в которых участвовали как российские, так и иностранные компании. Отличительными особенностями таких сделок является то, что они позволяют увеличивать капитализацию, долю на рынке, ведут к взаимовыгодному сотрудничеству, диверсификации производства, повышению эффективности управления и сокращению издержек.

Ключевые слова. Сделки слияния и поглощения, рынок корпоративного контроля, синергетический эффект, пандемия Covid-19.

Abstract. The Covid-19 pandemic has significantly affected all sectors of the economy, financial markets and processes. In these difficult conditions, the market for mergers and acquisitions continued to function, which is confirmed by the number of transactions conducted. In 2020, 469 transactions were conducted in the Russian Federation, involving both Russian and foreign companies. The distinctive features of such transactions are that they allow you to increase capitalization, market share, lead to mutually beneficial cooperation, diversification of production, increase management efficiency and reduce costs.

Keywords. Mergers and acquisitions, corporate control market, synergies, Covid-19 pandemic.

Актуальность исследования обусловлена тем, что даже в сложных экономических условиях 2020 года рынок сделок М&А продолжал функционировать. Общий объем сделок в мире сократился на 11%, что в стоимостном выражении на 15% по сравнению с предыдущим периодом. Наиболее сильные изменения произошли в США, падение составило 25%, Европа и Азия показали снижение стоимости сделок на 4%, Ближний Восток и Африка на 6% [11]. Россия, в свою

очередь, смогла удержаться на уровне 2017 года как по совокупному объему сделок, так и по их количеству. По сравнению с 2019 годом, который оказался самым удачным в плане инвестиционной активности, количество сделок сократилось на 15% (с 670 до 567 сделок), что составило снижение на 5% (с 62,9 млрд долл. США до 59,7 млрд долл. США) в стоимостном выражении [7, С. 4].

Целью работы является анализ влияния пандемии Covid-19 на сделки слияний и поглощений. Задачи работы заключаются в обзоре таких сделок в динамике, выявлении положительных и негативных факторов, влияющих на рынок M&A, определении мотивов их совершения в кризисный период. Предметом исследования являются сделки слияний и поглощений, а объектом исследования выступают корпорации, участвующие в этом процессе.

Работа построена с использованием анализа научной литературы, статистических данных, обобщением и сравнением информации, полученной с официальных сайтов корпораций.

Сделки слияния и поглощения (англ. mergers and acquisitions, M&A) являются одним из самых распространенных способов расширения предпринимательской деятельности. Согласно сделкам M&A происходит объединение компаний-участников в одно юридическое лицо, сопровождающееся передачей всех прав и обязанностей. Слияние представляет собой объединение двух или нескольких равнозначных компаний в одну новую, а поглощение представляет собой объединение компаний, при котором компания-поглотитель продолжает свою деятельность, а поглощаемые компании прекращают существование в качестве юридических лиц.

Рассматриваемые операции непосредственно связаны с рынком корпоративного контроля. Корпоративный контроль представляет собой отношения между участниками рынка по поводу владения акциями, целью которых является изменение корпоративного управления акционерных компаний. Таким образом, на данном рынке осуществляются операции по преобразованию корпоративного управления, операции по ликвидации неэффективных компаний, то есть изменение рыночного статуса посредством слияний и поглощений.

Несмотря на множество проблем, связанных с пандемией Covid-19, инвесторы стали приспосабливаться к постоянно изменяющимся условиям, искать новые возможности и менять свои бизнес-стратегии. Быстрая цифровизация способствовала скорому восстановлению рынка корпоративного контроля, позволив проводить все организационные процессы онлайн, вне зависимости от ситуации в мире. Однако, несмотря на такой позитивный эффект развития технологий, в каждой ситуации есть как положительная, так и отрицательная сторона. Из-за невозможности оффлайн встреч, практики M&A сделок столкнулись со сложностями в сфере мягких навыков, таких как культурное соответствие компаний, соответствие ценностей, построение отношений.

Стремление к улучшению финансового положения компании вполне оправдано, одним из путей его достижения является внешний рост за счет выхода на рынок M&A. Существует несколько видов преобразований фирм, обусловлен-

ных мотивами совершения сделок. Виды сделок можно разделить на горизонтальные, вертикальные и конгломеративные, связанные с объединением разно-сторонних компаний с целью диверсификации производства [8].

Распространенность сделок слияния и поглощения обусловлена их преимуществами: увеличение прибыли, повышение рентабельности; выход на новые рынки, расширение сферы деятельности; повышение конкурентоспособности; увеличение клиентской базы, получение проверенной системы сбыта; улучшение производственных показателей.

Таким образом, главным мотивом заключение сделок M&A служит обоюдное желание контрагентов увеличить капитализацию посредством взаимовыгодного сотрудничества, которое выражается в экономии за счет расширения деятельности, преимуществе среди конкурентов, диверсификации производства, повышении эффективности управления и сокращении издержек.

Популярность данного вида преобразований подтверждается количеством слияний и поглощений крупнейшими компаниями. Стоит отметить, что рассматриваемый вид сделок популярен как на национальном, так и на международном уровне. Так, в 2020 году на российском рынке внутренние сделки M&A составили 469 сделок, также было осуществлено 34 покупки российскими представителями иностранных активов и 64 приобретения иностранными компаниями российских [7, С. 9]. Российский рынок M&A относительно молодой, но он за несколько лет прошел путь от локальных сделок к трансграничным. Наибольшее количество сделок M&A происходит в секторе ТМТ (технологий, медиа и телекоммуникаций). На протяжении последних 2–3 лет многие крупные российские компании занимаются выстраиванием экосистем на стыке банковских и небанковских сервисов, что способствует развитию всех участников экосистем, так как по одиночке каждая компания обладает конкурентным преимуществом в узкой сфере, а имея доступ к разработкам других компаний экосистемы, каждая может увеличивать свою долю на рынке.

Одним из примеров может послужить экосистема «Сбер». В 2020 году компания объявила о консолидации 100% «Рамблера» посредством выкупа у Александра Мамота оставшихся 45% компании. Данная сделка добавила экосистеме второй крупнейший онлайн-кинотеатр в России — Okko. Более того, данный онлайн-кинотеатр теперь входит в подписку «СберПрайм», таким образом, клиентская база онлайн-кинотеатра увеличивается также за счет пользователей «Сбера». К совместным проектам в дистрибуции и маркетинге относятся: дистрибуция через каналы Сбера; специальные предложения для сотрудников Сбера; совместные проекты с другими компаниями экосистемы; интеграция цифровых продуктов Сбера и др. Так, в 2020 году мультимедийный сервис Okko увеличил число платных пользователей вдвое, с 1,2 млн человек до 2,6 млн человек, что следует из отчетности Сбера по МСФО. Данному факту, безусловно, также поспособствовала пандемия Covid-19. В рамках новой стратегии «Сбер» планирует довести выручку от нефинансовых сервисов до 5% от общей к 2023

г., а к 2030 г. — до 20–30%. Компания продолжает выстраивать экосистему, добавляя к ней все новые нефинансовые сервисы, таким образом, расширяя свои услуги, способствуя увеличению пользователей нефинансовых сервисов [2,3].

Также, в качестве еще одного примера сделки, оказавшей положительное влияние на финансовое состояние компании, можно привести одну из крупнейших M&A сделок в мире, поглощения компанией Walt Disney компании 21st Century Fox Inc. США. Динамика финансовых показателей Walt Disney за 2016 и 2017 годы оказалась отрицательной, выручка снизилась на 0,9%, чистая прибыль снизилась на 4,4%, а общий долг компании вырос на 25,4%. В декабре 2017 года Disney объявил о готовности купить активы 21st Century Fox Inc за 52,5\$ млрд в виде акций, однако стоимость транзакции в итоге составила 71 млрд долл. США. После сделки в 2018 году финансовые показатели корпорации увеличились, выручка выросла на 7,8%, чистая прибыль возросла на 40,3%, а общий долг сократился на 17%. Акции компании прибавили более 2%, чистая прибыль превысила прогнозы аналитиков на 16%. Прибыль на акцию оказалась больше на 37%, по сравнению с аналогичным кварталом прошлого года, и составила 1,55\$. В 2019 году повышение операционного дохода было связано с консолидацией 21st Century Fox Inc. Также рост долга более чем в 2 раза также был связан с приобретением компании. Сделка была закрыта в марте 2019 года с положительными результатами, под контроль Disney перешла кино- и телестудия Fox, кабельные сети телеканала FX, Star India и National Geographic, также популярные франшизы, такие как «Звездные войны», «Люди-Икс», «Дедпул» и другие. По мнению директора компании The Walt Disney Роберта Айгера, эта сделка привела к появлению глобальной развлекательной компании. В августе 2020 года компания заявила о ребрендинге телевизионных студий и прекращении существования бренда 21st Century Fox Television. Что касается финансовых показателей: годовая EBIT Disney за 2018 год составила 14,804 млрд долл. США, что показало рост на 7,47% относительно 2017 году. Однако в последующие года показатель EBIT уменьшался, сперва это связано с убытками от консолидации некоторых бизнесов Twenty-First Century Fox, а далее уже оказала влияние пандемия Covid-19 [9].

Стоит отметить, что реализация сделки может происходить несколькими методами, которые, в свою очередь, имеют свои плюсы и минусы. Одним из таких методов является покупка компании за наличные, этот вариант является самым рискованным, но и обеспечивает высокую доходность. Обмен акциями снижает потенциальный выигрыш, также разделяет риски в случае проигрыша. С одной стороны, вариант получения фиксированного количества акций закрепляет саму пропорцию, однако стоимость доли в денежном выражении в таком случае меняется. С другой стороны, фиксированная стоимость при покупке закрепляет саму денежную составляющую сделки, однако количество акций в таком случае может меняться. Эффективность сделки зависит от правильного выбора метода реализации сделки, а он, в свою очередь, зависит от особенностей каждой компании.

Таким образом, одним из показателей успешности сделки может послужить синергетический эффект, который выражается в экономии на масштабе, проявляющейся в экономии на инвестициях, росте производительности за счет специализации, полном использовании мощностей, наращивании эффективности организационных ресурсов. Также в экономии на гибкости, которая находит свое отражение в гибкости и масштабе исследования рынка, эластичности управленческой команды, масштабе охвата потребителей.

Казалось бы, что сделки M&A приносят только положительный эффект как компаниям, так и экономики в целом. Но стоит учитывать тот факт, что успех в краткосрочном периоде не гарантирует успеха в долгосрочной перспективе, также справедливо и обратное утверждение, неудача в краткосрочном периоде не гарантирует неудачи в будущем, разумеется, если присутствует стремление к улучшению положения.

Проанализируем некоторые причины неудач при осуществлении сделок M&A. По статистике более 50% всех сделок слияний и поглощений терпят неудачи, связанные с трудностями интеграции компаний в силу их сложности, отсутствием четкого понимания о целях и временных промежутках их достижения, недостаточно четко выполненной процедуры due diligence (процедуры объективного представления о сделке, включая оценку рисков) и конечно же личных амбиций менеджмента.

При объединении компаний происходит объединение всех подразделений, и возможна ситуация, при которой наличие определенного модуля может быть нецелесообразно, в таком случае принимается решение о его ликвидации. В такой ситуации в первую очередь страдает менеджмент и рядовые работники, например, перед слиянием в одной из корпораций был отдел по работе с контрагентами, а после слияния функционирование этого подразделения стало нецелесообразно, таким образом осуществляется сокращение издержек за счет ликвидации дублированных или неоправданных управленческих расходов. Также при осуществлении сделок необходимо следить за взаимным сокращением дебиторской и кредиторской задолженности, так как данные статьи оказывают прямое влияние на инвестиционную привлекательность компании. Также при объединении крупных компаний очень важно учитывать все аспекты их деятельности, важную роль играет корпоративная культура и, порой, настроение директоров, поэтому для положительного завершения сделки необходимо, чтобы компании «сошлись» во взглядах на все вышеперечисленные моменты.

Интересным примером может послужить провальная M&A сделка «Яндекса» и Тинькофф банка. Компании вели переговоры по поводу объединения бизнеса. Олег Тиньков настаивал на слиянии двух компаний, в таком случае образовывается одна компания с равным участием двух представителей. «Яндекс», в свою очередь, представлял скорее вариант поглощения, что не понравилось представителю TCS Group. В итоге «Яндекс» сообщил о том, что им не удалось договориться об окончательных условиях сделки с акционерами «Тинькофф», поэтому переговоры были завершены. Акции компании TCS Group на Московской бирже в моменте упали на 7%, бумаги «Яндекса» также показали снижение

на 3%, однако данная волатильность не понесла за собой серьезных изменений. Таким образом, мы наблюдали несостыковку интересов двух крупных компаний, в силу различий во взгляде на будущее [1,5].

Таким образом, сделки слияния и поглощения могут служить инструментом повышения эффективности корпоративного управления. Однако, стоит учитывать неоднозначность возможных результатов. С одной стороны, такая синергия может привести компанию к достижению наилучших финансовых результатов, благодаря рациональному использованию ресурсов и результативному перераспределению капитала. С другой стороны, сделка может привести к ухудшению благосостояния акционеров компании. Несмотря на сложное для принятия решений время, наблюдается позитивная тенденция M&A-активности, так что можно сделать вывод о том, что и в постпандемийный период к таким сделкам присутствует интерес со стороны участников рынка.

Список использованных источников

1. BFM.RU. «Почему сделка по продаже Тинькофф банка «Яндексу» провалилась?» URL: <https://www.bfm.ru/news/455739> (Дата обращения: 06.04.2021).
2. Интерфакс. «Число платных пользователей кинотеатра Okko за год увеличилось» URL: <https://www.interfax.ru/russia/754491> (Дата обращения: 05.04.2021).
3. Онлайн-кинотеатр Okko URL: <https://www.sberbank.com/ru/eco/okko> (Дата обращения: 05.04.2021).
4. РБК. «Результаты Walt Disney превысили ожидания. Акции начали дорожать» URL: <https://quote.rbc.ru/news/article/5be5484e9a7947b37eed5122> (Дата обращения: 08.04.2021).
5. РБК.» В «Яндексе» словами «мы расстроились» описали срыв сделки с «Тинькофф» URL: <https://www.rbc.ru/business/25/11/2020/5fbe33679a794712ee9bfdde> (Дата обращения: 06.04.2021).
6. РБК. «Disney закрыл сделку по покупке 21st Century Fox за \$71 млрд» URL: <https://www.rbc.ru/business/20/03/2019/5c9268969a79472d9f1c2f1b> (Дата обращения: 08.04.2021).
7. Рынок слияний и поглощений в России в 2020 г. URL: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ru/pdf/2021/02/ru-ru-ma-survey-2020-fin.pdf> (Дата обращения: 05.04.2021).
8. Типы слияний и поглощений. URL: <https://ru.coursera.org/lecture/sliyaniye-pogloshcheniye/4-2-tipy-sliianii-i-poghloshchienii-poniatiie-kontrolia-YB6s2> (Дата обращения: 08.04.2021).
9. Disney EBIT. URL: <https://www.macrotrends.net/stocks/charts/DIS/disney/ebit> (Дата обращения: 08.04.2021).
10. The Walt Disney Company. Итоги 2019 года. URL: https://bf.arsagera.ru/the_walt_disney_company/itogi_2019_goda/ (Дата обращения: 08.04.2021).
11. 2020 Year in Review: The Surprising Resilience of M&A. — [Электронный ресурс]: <https://www.bain.com/insights/2020-year-in-review-the-surprising-resilience-m-and-a-report-2021/> (Дата обращения: 08.04.2021).

Егоров Егор Евгеньевич
Egorov Egor Evgenievich

Санкт-Петербургский государственный химико-фармацевтический университет
St. Petersburg State Chemical Pharmaceutical University

Магистрант

Master's Degree

Кафедра экономики и управления
Department of Economics and Management
egorov.egor@pharminnotech.com

Научный руководитель — *Коваленко Анна Владимировна*, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления ГБОУ ВО Санкт-Петербургский государственный химико-фармацевтический университет
Scientific supervisor — *Kovalenko Anna Vladimirovna*, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Economics and Management of the Saint Petersburg State University of Chemistry and Pharmacy

ОТРАСЛЕВОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ BUSINESS INTELLIGENCE ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

INDUSTRY USE OF BUSINESS INTELLIGENCE TECHNOLOGIES BY PHARMACEUTICAL ENTERPRISES

Аннотация. В статье исследуются технологии business intelligence, предлагаются перспективные направления их применения предприятиями фармацевтической отрасли.

Ключевые слова. Business intelligence, бизнес-аналитика, фармацевтическое производство.

Abstract. The article examines business intelligence technologies, offers promising areas of their application by pharmaceutical enterprises.

Key Words. Business intelligence, business analysis, pharmaceutical industry.

В условиях ускоренной цифровизации экономики и всех сфер жизнедеятельности человека вследствие пандемии, в условиях непрерывно меняющейся внешней и внутренней среды предприятия перед фармацевтическим бизнесом стоят задачи своевременного принятия управленческих решений с целью непрерывного развития. Для решения подобного рода задач компании используют бизнес-анализ.

Бизнес-анализ (англ. business analysis) — деятельность, которая делает возможным проведение изменений в организации, приносящих пользу заинтересованным сторонам, путём выявления потребностей и обоснования решений, описывающих возможные пути реализации изменений [6].

В мировой практике бизнес-аналитика применяется для решения следующих задач:

- управление продажами;
- разработка маркетинговой стратегии, HR-стратегии компании и т.д.;

- формирование корпоративной отчетности;
- снижение ручного труда сотрудников;
- повышение эффективности бизнеса и т.д.

Для решения задач бизнес-анализа используются BI-системы (Business Intelligence systems (или по-другому системы аналитической отчетности). BI (Business Intelligence) — набор методологий, процессов, архитектур и технологий, которые трансформируют накопленные «сырые данные» в выразительный и полезный аналитический инструмент для стратегического, тактического и оперативного принятия решений [1].

На сегодняшнем этапе развития информационно-аналитических систем, компании имеют острую необходимость во внедрении современных BI-платформ для анализа ключевых показателей эффективности своей деятельности. Аналитические решения позволяют выполнять анализ данных в различных разрезах в режиме реального времени, выстраивать системы KPI (Key Performance Indicators — ключевые показатели эффективности) для каждого из подразделений компании, делать прогноз на основе текущих значений показателей. Одним из главных преимуществ аналитических платформ является способность агрегировать данные разнообразного формата из различных источников информации, которые характеризуют работу организации в целом. С помощью систем бизнес-анализа компании могут строить наглядные статистические и динамические отчеты, графики, диаграммы и другие элементы визуализации данных. Базовой составляющей технологий бизнес-анализа является возможность анализа структурированных конечных данных в наглядном виде конечным пользователям. Данный аспект является одним из главных критериев конечных пользователей при работе с аналитическими системами отчетности [2].

Ключевыми преимуществами внедрения систем аналитической отчетности на предприятия являются: [1]

- точность значений показателей эффективности работы компании в системах отчетности;
- анализ данных в режиме реального времени и прогноза;
- поддержка развития бизнес-процессов и структурных изменений предприятия;
- способность моделировать различные бизнес-ситуации в единой информационной среде;
- проведение оперативного анализа нестандартных запросов пользователей;
- снижение рутинной нагрузки на персонал и увеличение количества времени для более глубокой аналитической работы;
- стабильная работа с большим количеством поступающей в систему данных.

Данные ResearchAndMarkets показывают, что глобальный рынок бизнес-аналитики в сфере здравоохранения в 2017 году составил 3,8 миллиарда долларов США. По данным BusinessWire ожидается, что рынок платформ бизнес-аналитики в течение 2020–2024-х годов вырастет на 12,62 миллиарда долларов

США, при этом среднегодовой темп роста составит почти 10% в течение прогнозируемого периода [3].

Однако отечественных поставщиков VI-технологий в Российской Федерации в области фармацевтического производства, которые были бы заточены под решение конкретных отраслевых задач, на данный момент представляет единственная компания Navicon [5], политика конфиденциальности которой не позволяет рядовому пользователю испытать преимущества использования отраслевой VI-платформы.

Учитывая специфику деятельности фармкомпаний, предлагается использовать VI-системы в следующих областях:

1. Анализ клинических данных.

Вывод продуктов на рынок максимально быстрыми темпами при сохранении минимально возможных затрат — одна из основных задач для фармацевтических компаний. Здесь решающее значение приобретает управление данными клинических исследований, поскольку они лежат в основе скорейшего продвижения на рынок продукта, который предприятие желает производить. Поэтому результаты клинических испытаний и тестов необходимо постоянно контролировать, а полученные на их основе данные должны использоваться надлежащим образом.

Программное обеспечение платформ бизнес-аналитики уже сейчас обладает возможностями для отслеживания и агрегации всей этой информации для определения наиболее эффективных практик и улучшения распределения ресурсов, а также благодаря сбору данных из нескольких источников, бизнес-аналитика позволяет фармацевтическим компаниям тщательно выявлять тенденции и несоответствия, позволяя анализировать риски во время разработки и запуска продукта.

2. Операционные цели.

Отслеживание огромных объемов данных, производимых компаниями в их подразделениях, критически важно для проведения бизнес-операций. Эти данные могут быть трансформированы в полезную информацию, которую можно использовать для улучшения бизнеса. Источники информации, которые предлагается отслеживать таким образом, включают в себя сети поставок, уровень непосредственного производства препаратов и контроль качества продукции. Помимо этого, также следует отслеживать затраты, продуктивность сотрудников (показатели KPI), операционную эффективность и т.д., чтобы обеспечить эффективное использование ресурсов.

VI-платформа предоставит фармацевтическим компаниям подробные аналитические отчеты, графические информационные панели и неограниченный доступ для конечных пользователей в рядах управляющего персонала. Благодаря агрегации всей этой информации из нескольких источников предприятия смогут работать более эффективно, улучшать свою конкурентоспособность и увеличивать прибыль.

3. Маркетинг.

По данным исследования издания ArsTechnica каждый год фармацевтические компании тратят \$30 млрд на маркетинг [4]. Отслеживание показателей продаж и поведения потребителей необходимо фармпредприятиям для улучшения маркетинговых стратегий, для более эффективного распределения имеющегося бюджета. Используя соответствующие ключевые показатели эффективности, такие как сегментация клиентов, анализ маркетинговых кампаний и анализ доли рынка, бизнес-аналитика позволит компаниям определять продукты, которые являются наиболее прибыльными, составлять диаграммы успеха маркетинговых кампаний и анализировать прибыльность по товарам, клиентам, демографии и другим факторам.

4. Финансовый анализ.

Эффективность каждого бизнеса сводится к тому, насколько хорошо он может управлять имеющимися у него ресурсами и увеличивать свою стоимость на рынке. Финансовые данные являются неотъемлемой частью любого коммерческого предприятия, и необходимо внимательно следить за ними, чтобы знать, куда уходят деньги и какие результаты они приносят.

Решения бизнес-аналитики помогут фармацевтическим компаниям отслеживать свои финансовые операции и заранее прогнозировать потребности и задачи. Такой подход поможет предприятию избежать неблагоприятных ситуаций или оставаться готовым к ним. Решения, предоставляемые BI-платформами, также могут составлять ежеквартальные, годовые и другие обязательные финансовые отчеты.

Таким образом, посредством интегрирования всего одной информационно-технологической платформы внутри предприятия, решаются разнообразные задачи учёта, обработки, сохранения, визуализации многочисленных данных, генерируемых в процессе деятельности фармацевтического предприятия, становится возможным наблюдение трендов развития, превентивная корректировка финансовых, маркетинговых, исследовательских стратегий, организуется доступ для управляющего персонала к значимой информации в любое время для принятия своевременных решений и максимизации прибыли и эффективности предприятия.

Список использованных источников

1. David Loshin. ETL (Extract, Transform, Load) // Business Intelligence. — 2nd. — Morgan Kaufmann, 2012. — 400 p. — ISBN 978-0-12-385890-0.
2. Харанен Л. М., Гусев А. В. Обзор BI-платформ для применения в проектах информатизации здравоохранения // Менеджер здравоохранения. — 2015. — №10. — С. 41–53.
3. Global Business Intelligence (BI) and Analytics Platforms Market 2020–2024: Size, Share, Outlook, and Opportunity URL: <https://www.businesswire.com/news/home/20201123005857/en/> (Дата обращения: 10.03.2021)
4. Электронное издание ArsTechnica URL: <https://arstechnica.com/science/2019/01/healthcare-industry-spends-30b-on-marketing-most-of-it-goes-to-doctors/> (Дата обращения: 10.03.2021)
5. Сайт компании Navicon URL: <https://navicongroup.ru/press-room/news/4405/> (Дата обращения: 10.03.2021)

6. Глоссарий Профессионального Стандарта "БИЗНЕС-АНАЛИТИК" URL: <https://russia.iiba.org/ru/glossariy-professionalnogo-standarta-biznes-analitik> (Дата обращения: 10.03.2021)
7. Nikiforova V., Valakhov D., Nikiforov A. INFLUENCE OF REGULATORY INSTITUTIONS ON MACROECONOMIC GROWTH IN RUSSIA//Економічний часопис-XXI. 2014. № 7–8-1. С. 52–55.
8. Коваленко А.В., Никифоров А.А., Никифорова В.Д. Корпоративный сектор ведущих стран Азиатского региона: современное состояние и роль в инновационном процессе// Московский экономический журнал. — 2016. — № 3. — С. 15.
9. Никифорова В.Д., Коваленко А.В., Никифоров А.А. Теоретические и практические аспекты работы коммерческих банков с проблемными кредитами// Научный журнал НИУ ИТМО, Серия: Экономика и экологический менеджмент. — 2019. — № 3 — С. 93–100.
10. Никифорова В.Д., Сергеева И.Г. Рынок ценных бумаг: учебное пособие. — Москва: Изд-во «Компания Кнорус». 2008.
11. Никифоров А.А. Анализ инвестиционных процессов в российской экономике// Научный журнал НИУ ИТМО, Серия: Экономика и экологический менеджмент. — 2014.- № 2 — С. 2.
12. Никифорова В.Д., Валахов Д.Д., Никифоров А.А. Российская экономика и ее институты. — Санкт-Петербург: изд-во «Нестор История», 2013.

Золотарева Дарья Дмитриевна
Zolotareva Darya

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
Saint-Petersburg State University of Economics
Студент
Student, e-mail: dash.2002@yandex.ru

Научный руководитель — *Колесник Елена Геннадиевна*, кандидат экономических наук, доцент, Кафедра общей экономической теории и истории экономической мысли, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Scientific supervisor — *Elena Kolesnik*, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of General Economic Theory and History of Economic Thought, St. Petersburg State University of Economics

ВЫБОР ЦЕНОВОЙ СТРАТЕГИИ ФИРМЫ

CHOOSING A FIRM'S PRICING STRATEGY

Аннотация. В статье с примерами рассмотрены основные современные ценовые стратегии, которые применяются современными компаниями на рынке. На основе всех перечисленных стратегий приводятся факторы, влияющие на их выбор. Автор обозначает значимость грамотного выбора ценовых стратегий в современной конкурентной среде.

Ключевые слова: ценовая стратегия, ценообразование, скидки, конкуренция, ценовая политика фирмы.

Abstract. The article provides examples of the main modern pricing strategies that are used by modern companies in the market. Based on all the listed strategies, the factors influencing their choice are given. The author points out the importance of a competent choice of pricing strategies in the modern competitive environment.

Key words: price strategy, pricing, discounts, competition, firm pricing policy.

Объектом исследования стали ценовые стратегии фирмы, а предметом факторы, определяющие выбор ценовой стратегии фирмой, проблемы, возникающие при выборе ценовых стратегий и значение ценовых стратегий.

Актуальность данного исследования заключается в том, что грамотно выбранная ценовая стратегия всегда является залогом устойчивости предприятия, успешной реализации товаров или услуг фирмы. Постоянно изменяющийся рынок требует тщательного теоретического изучения вопросов разработки, применения и результатов ценовых стратегий и последующего рационального применения полученных знаний.

Цель работы заключается в том, чтобы на основе учебной и научной литературы, современной публицистики, рассмотреть действующие и эффективные на сегодняшний день ценовые стратегии, увидеть положительные и отрицательные стороны актуальных ценовых стратегий, рассмотреть проблемы, препятствующие формированию успешных стратегий.

Для достижения данной цели поставлены следующие задачи:

- рассмотреть основные виды ценовых стратегий; варианты их формирования;
- факторы, влияющие на выбор ценовой стратегии;
- выявить их принцип действия теоретически и с помощью примеров.

Установление цен на свои товары и услуги — основная проблема в деятельности предприятия и сотрудников, в чью компетенцию входит сфера стратегического развития и обеспечения интересов предприятия, ведь именно от уровня цен зависит то, каких результатов предприятие достигнет, так как цена в большинстве случаев определяет выбор покупателей.

Грамотное ценообразование — не только способ повышения дохода, но и способ найти новые возможности и перспективные ниши на своем рынке, способ добиться изменения в позиционировании бренда. Правильное ценообразование способствует комплексному развитию бизнеса.

Классификация ценовых стратегий была приведена западной экономической школой во главе с Дж. Дж. Тэллисом. Стратегии поделили на три вида: дифференцированное ценообразование, конкурентное ценообразование, ассортиментное ценообразование. [5, 241–249] Также существуют классические (традиционные) ценовые стратегии, которые рассматриваются отдельно.

Классической ценовой стратегией является стратегия высоких цен (или стратегия «снятия сливок», премиального ценообразования). Стратегия направлена на покупателей, которым принципиально важно приобрести новый товар, и они готовы платить высокую цену за него. [4, 29]

Среди самых известных классических стратегий можно также назвать стратегию целевых цен, основывающуюся на постоянстве уровня продаж и массы прибыли (не зависимо от изменения цен); стратегию льготных цен, для которой характерно установление льготных тарифов или для потребителей, которые важны фирме, или из-за административного вмешательства; стратегию ценового лидера; стратегию контрактных цен и др.

Теперь рассмотрим стратегии дифференцированного ценообразования.

Из-за неоднородности категорий покупателей и того, как по-разному эти категории оценивают соотношение «цена-качество», возможна реализация идентичных товаров по дифференцированным ценам. На промышленном и потребительском рынках ценовая дискриминация во многих странах незаконна и приводит к недоброжелательности со стороны покупателей.

Рассмотрим стратегию скидки на втором рынке. Первый рынок, на котором фирма уже реализует товар, может как бы брать на себя постоянные издержки, включая их в цену товара. Тогда на втором рынке товар можно реализовывать по цене ниже, не включая издержки в стоимость.

Пример. Если производственные мощности компании загружены не полностью, то организация может принять дополнительный заказ. При этом, если заказчик предложит цену меньше обычной, все равно есть возможность получить прибыль, но только если предложенная цена на дополнительный товар не пре-

вышает размер переменных затрат на производство товара. Фирме будет выгодно принять дополнительный заказ, ведь если он поступил, например, от зарубежной фирмы, то кроме выгоды от использования свободных мощностей, появится возможность освоить новые рынки.

На дифференцированном спросе различных категорий покупателей строится ценовая стратегия периодической скидки. Периодические скидки используются для того, чтобы продать товар чувствительным к цене покупателям, когда менее чувствительным товар уже продан. Преимущество стратегии в том, что предприятие оставляет за собой занятый сегмент рынка, увеличивая при этом объем продаж.

Пример. Книжный магазин «Буквоед», продавая пособия по подготовке к экзаменам, около 70% сборников реализует осенью по цене 600 рублей, когда они необходимы 11-классникам для подготовки. Тогда как остальные 30% весной и летом покупают 10-классники, которые не готовы платить за пособие 600 рублей, но могут подождать конца учебного года, чтобы купить пособие со скидкой за 300 рублей. Поэтому магазин «Буквоед» каждый год весной и летом устанавливает скидки на учебные пособия, чтобы продать оставшийся товар.

Стратегия случайной скидки базируется на том, что разные потребители по-разному оценивают свои поисковые затраты. Чувствительные к цене покупатели готовы потратить время и найти товар по наименьшей цене, в то время как потребители с большим доходом считают, что долгий поиск не оправдывает их экономии, поэтому готовы приобрести товар по более высокой цене.

Пример. В сувенирных магазинах в центре Санкт-Петербурга изначально устанавливаются повышенные цены. Туристы, которые приезжают в город на несколько дней, не могут потратить время на поиск более дешевых сувениров, поэтому готовы купить сувенир по высокой цене. Туристы могут приобрести товар по низкой цене (со скидкой), но происходит это абсолютно случайно. Тогда как другая группа покупателей, например, коллекционеры, живущие в Петербурге, имеют возможность подождать и найти какой-то сувенир по относительно низкой цене. Выгода, которая получена от продажи дорогих товаров, покрывает все потери фирмы от продаж по низким ценам.

Для применения стратегии ценовой дискриминации следует тщательно изучить различные слои потребителей и у фирмы должна быть определенная власть над рыночной структурой. Используя данную стратегию, фирма продает одинаковый товар в одно время по разной цене различным категориям потребителей.

Пример. ДОЛ «Зеленый город» продает путевки для детей работников бюджетных организаций со скидкой 50%. И работники коммерческих структур в этом случае оказываются дискриминированы в цене.

Перейдем к стратегиям ассортимента ценообразования.

Ценовая стратегия «комплект» применяется при установлении цен на взаимодополняемые товары и основана на разной оценке потребителями одного или нескольких товаров фирмы.

Есть два варианта следования данной стратегии.

Вариант 1. Цена базового товара занижается, при этом цена дополнительных товаров повышается на столько единиц (или даже больше), сколько отняли у основного товара. При этом продавец должен учитывать риск, что покупатель не приобретет дополнительный товар.

Пример. В магазине бытовой техники «ТехноПлюс» холодильники продаются по цене ниже рыночной, но гарантия на них предоставляется только при условии, что холодильник будет установлен специалистами магазина. Установка платная и ее стоимость в сервисе магазина выше, чем в других сервисах. Так «ТехноПлюс» возвращает средства, потерянные при снижении цены самого холодильника.

Вариант 2. Цена на базовый товар повышается, при этом дополнительные товары или услуги стоят крайне мало или даже бесплатны.

Пример. Ювелирный магазин дарит к каждой купленной подвеске цепочку, однако в стоимость подвески уже включена стоимость цепочки, которую формально покупатель получает бесплатно.

Если есть взаимозаменяемые товары, спрос на которые неравномерен по группам покупателей, то фирма может использовать ценовую стратегию «выше номинала». Фирма, производящая базовый товар, выпускает так же улучшенную версию этого товара. При этом модернизация не требует значительных затрат, но в продажу поступает по цене, превышающей базовую.

Пример. Для того, чтобы повысить продажи, бренд Zeva, выпускающий туалетную бумагу, помимо обычной бумаги, в 2014 году представили туалетную бумагу со смывающейся втулкой. Очевидно, что затраты на производство смывающейся втулки незначительно больше затрат на производство обычной, однако цена в магазинах на бумагу со смывающейся втулкой ощутимо выше, чем на обычную. При этом люди, которым нравится идея удобства модернизированной бумаги, согласны покупать ту же самую бумагу по завышенной цене.

Ценовая «имидж-стратегия» заключается в том, что если для производимого фирмой товара существует взаимозаменяемый, то покупатели будут оценивать его качество по этому взаимозаменяемому товару. Разница в цене обусловлена только фирменным знаком, а изменения в моделях не реальны, лишь воображаемы. Цены при использовании «имидж-стратегии» неоднородны по разным частям ассортимента одной фирмы.

Пример. Строительная компания «Главстрой СПб» имеет несколько строительных проектов. Два из них — ЖК «Северная Долина» и ЖК «Панорама 360». Согласно описанным на сайте застройщика характеристикам, качество жилья одинаково и в том, и в другом ЖК. Однако цены на 1 кв.м. в два раза выше в ЖК «Панорама 360» из-за близости к центру города.

Рассмотрим ценовую стратегию «набор». На рынке может возникнуть ситуация, когда на взаимозаменяемые товары существует разный спрос. В таком случае применима ценовая стратегия «Набор». Эта ценовая стратегия позволяет продать большее количество продукции, объединяя ее в наборы. Покупатели считают выгодным такое приобретение за счет того, что стоимость всего набора меньше, чем сумма всех отдельных продуктов в нем.

Конкуренентоспособность фирмы влияет на выбор стратегий конкурентного ценообразования.

Стратегия проникновения на рынок заключается в том, чтобы проникнуть на рынок и занять его долю с помощью минимальных цен на товары, приходящихся на единицу качества. Важно отметить, что стратегия является высокозатратной и наиболее эффективна на быстрорастущем и ненасыщенном рынке и при установлении цены на новый (особенно принципиально новый) товар. Данную стратегию еще относят к классическим ценовым стратегиям и называют стратегией низких цен.

В этой стратегии можно повысить качество товара или услуги, реализуя товар по цене, сложившейся на конкурентном рынке; можно снизить цену, не изменяя качества товара (снизив затраты на производство и реализацию, изыскав дополнительные ресурсы (пр.: увеличенный объем продаж) для этого); можно повысить качество товара, увеличивая при этом цену (если цена на товар будет расти быстрее качества товара, то затраты на повышение этого качества будут незначительными по сравнению с прибылью).

Сильная опытная фирма может применить ценовую стратегию по кривой освоения. При этом еще необходимо, чтобы покупатели на рынке были чувствительны к цене. Чтобы укрепить свое положение на рынке, фирме следует снизить цену, пожертвовав частью прибыли, но создав трудности для конкурентов. Молодые предприятия или находящиеся в трудном финансовом положении, не смогут снизить цену до уровня более опытной фирмы, из-за чего сильно снизится объем продаж. Это может привести к банкротству и закрытию слабого предприятия, в то время как сильное расширится, займет его место.

Стратегия сигнализирования ценами применяется в том случае, если высокая цена товара для покупателя является гарантом его качества. Фирмы с хорошей репутацией используют ее, выпуская новый товар. Потребитель в таком случае уже заочно считает, что товар высокого качества, как и другая продукция организации, зарекомендовавшей себя на рынке.

Смысл ценовой стратегии по географическому принципу реализуется при возможности продавать товар на различных рынках, находящихся на территории страны. Эта стратегия требует тщательного изучения нового рынка и его сравнения с рынком, на котором уже продает свою продукцию фирма. При грамотном применении ценовой стратегии по географическому принципу, фирма может существенно расширить свое влияние и объемы производства.

Кроме перечисленных выше стратегий ценообразования, существуют и запрещенные ценовые стратегии: стратегии, ограничивающие конкуренцию через сговор субъектов; монополистическое ценообразование; демпинговые цены.

Запрещенная ценовая стратегия хищнического ценообразования направлена на то, чтобы заставить конкурента покинуть рынок. Такие действия сейчас зачастую преследуются законом. Но стратегия смогла адаптироваться.

Современный вариант хищнической стратегии теперь заключается в повышении издержек конкурентов, а не снижении цен. Повысить издержки можно,

заклячая эксклюзивные контракты, тогда у конкурентов не будет доступа к необходимым мощностям, или с помощью монополизации сырья и факторов производства. Также повысить издержки возможно с помощью массивной рекламы и многочисленных судебных исков против конкурентов. [6]

Приоритеты деятельности фирмы влияют на выбор ценовой стратегии в большей степени. Существует несколько факторов, анализ которых стоит провести, приступая к внедрению стратегии ценообразования:

- структура, емкость, конъюнктура и сегменты рынка, на который планируется выход или на котором предприятие собирается расширяться;
- состав и разнообразие потребителей на рынке продукции, эластичность спроса, ценность потребительских свойств продукта для покупателей;
- взаимозависимость продукции из одного продуктового рынка и ее доля на рынке;
- насколько сильна конкуренция на рынке, как эта конкуренция изменяется, перспективы предприятия с учетом конкуренции в отрасли, позиции конкурентов на рынке, их прочность, доля на рынке и финансовое положение [2, 189–191];
- рентабельность товара и пр. [3, 139–141]

Значение ценовой стратегии состоит в успешной реализации через нее ценовой политики предприятия, которая в свою очередь направлена на максимизацию прибыли при запланированном объеме продаж. [1, 84–88] Действенная ценовая стратегия напрямую влияет на общий успех фирмы и приводит к таким положительным результатам, как: упрочение и расширение фирмы на рынке, максимизация прибыли фирмы в краткосрочном и долгосрочном периоде, рост продаж всей продукции, ослабление или даже устранение фирм-конкурентов, формирование и поднятие имиджа фирмы или продукта, создание высокой репутации, снижение чувствительности потребителя к ценам; появление у покупателей интереса к фирме и ее товарам и услугам, установление лидерства в ценах и последующее его сохранение, нахождение возможных путей обхода государственных ограничений.

Подробное изучение вопроса ценовых стратегий позволяет сделать вывод, что в современных условиях любая фирма может использовать одну или несколько ценовых стратегий и получить положительный результат. И самым важным становится вопрос не разработки ценовой стратегии, а выбора правильной из множества существующих уже стратегий.

Действенная ценовая стратегия фирмы должна быть не просто резкой и одноразовой реакцией на условия рынка. Пользу может принести лишь стратегия, которая имеет конкретную цель и четко продуманный план действий на краткосрочный и долгосрочные периоды.

Научная новизна проводимого исследования состоит в исследовании и систематизации вопросов выбора ценовой стратегии и изучении классификации ценовых стратегий на основе реальных примеров. Практическая значимость заключается в возможности применения полученных результатов исследования

экономистами и предпринимателями для грамотного составления, выбора и корректировки ценовой стратегии с целью успешной реализации ценовой политики предприятию, а следовательно, и обеспечения предприятию устойчивого развития.

Вопрос выбора ценовой стратегии является достаточно сложным и требует глубоких знаний в области ценообразования и экономики в целом, а также знания в области менеджмента, маркетинга и психологии. Для достижения хороших результатов в производственной и коммерческой деятельности необходимо совершенствовать свои знания, изучая опыт мировых и локальных организаций.

Список использованной литературы

1. Демцура С.С. Ценовая политика государства // Азимут научных исследований: экономика и управление. — 2017 — Т. 6 — № 2 (19) — С. 84–88.

2. Ноздрачев В.Ю. Стратегии ценообразования как инструмент конкурентной борьбы / Социально-экономическое развитие региона: состояние, проблемы, перспективы сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции — 2019. С. 189–191.

3. Храпоненко И.Р., Бубнова Т.В. Анализ факторов, влияющих на ценообразование товара // Синергия наук. 2017. № 14. С. 137–143.

4. Чернявская Е.Ю., Плужникова П.А., Татаренко А.А. Оценка процесса ценообразования с использованием выбора ценовой стратегии фирмы и скидок. // Научный вестник ЮИМ. 2017. №3. С. 27–31.

5. Шаховская Л.С. Ценообразование: учебное пособие / Л.С. Шаховская, Н.В. Чигиринская, Ю.Л. Чигиринский. — М.: КНОРУС, 2015. — 258 с.

6. Ценовая стратегия: виды, примеры, этапы // Генеральный директор 2020 [Электронный ресурс] URL: <https://www.gd.ru/articles/8779-tsenovaya-strategiya> (дата обращения: 04.04.2020)

Казак Наталья Вячеславовна
Kazak Natalia
Санкт-Петербургский филиал Финансового университета при Правительстве РФ
Saint-Petersburg branch of the Financial University
Under the government of the Russian Federation
Студент
Student, kazaktatik@mail.ru

Научный руководитель: *Ю.Е. Путихин*, к.э.н., доцент
Scientific Director: *Y.E. Putikhin*, candidate of Economics, Associate Professor

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ В ОПРЕДЕЛЕНИИ ИНДИКАТОРОВ УРОВНЯ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ COVID 19

MATHEMATICAL METHODS IN DETERMINING INDICATORS OF THE INCOME LEVEL OF THE POPULATION IN THE CONDITIONS OF COVID19

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению роли математических методов в определении уровня доходов населения. Описываются изменения индикаторов доходов населения в условиях COVID 19.

Ключевые слова. Математические методы, индикаторы, доходы населения, COVID 19.

Abstract. The article is devoted to the consideration of the role of mathematical methods in determining the level of income of the population. Changes in indicators of population income in the context of COVID 19 are described.

Keywords. Mathematical methods, indicators, incomes of the population, COVID 19.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что пандемия сильно повлияла на жизнь людей, а конкретно на их доходы, и очень важно качественно оценить это влияние. Для этого используются математические методы. Ведь как говорил Леонардо да Винчи: "Никакое исследование не может почитаться истинной наукой, если оно не изложено математическими способами выражения".

Целью данного исследования является анализ индикаторов уровня доходов населения в условиях COVID 19 с помощью математических методов. Для её решения были выдвинуты следующие задачи:

1. Рассмотреть математические методы и индикаторы доходов населения.
2. Проанализировать доходы населения в разные периоды с помощью математических методов.
3. Оценить изменение доходов населения в условиях COVID 19.

Объект исследования — изменение индикаторов уровня доходов населения в условиях COVID 19.

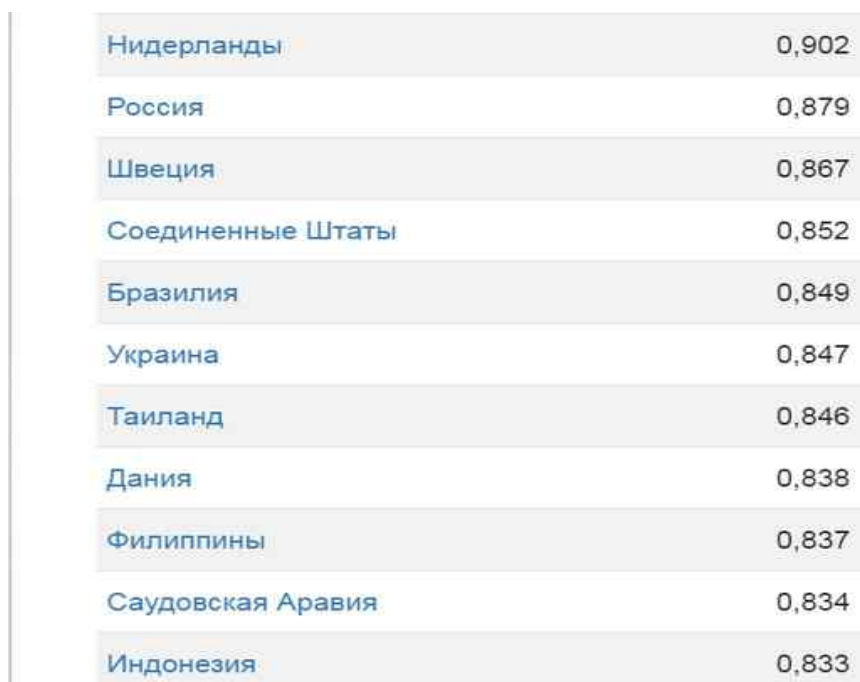
Предмет исследования — индикаторы доходов населения.

Основные математические методы, используемые в экономике — статистические и вероятностные. Первые применяются для прогнозирования поведения экономических показателей массовых явлений. Также большое значение имеют математико-статистические методы, такие как множественный и парный корреляционный анализ. Для изучения многомерных статистических совокупностей применяют корреляции, регрессии, дисперсионный и факторный анализ.

Индикаторы уровня доходов рассчитываются именно данными методами, потому что именно математические методы позволяют описывать большое количество взаимосвязей. С помощью математического моделирования можно провести математические расчёты. Также большое значение играет фактор времени, его можно включить только используя математическое моделирование.

Рассмотрим более подробное использование математических методов в определении индикаторов уровня доходов населения в условиях COVID 19.

В современном мире большое внимание отводится неравенству распределения доходов. В сущности рыночной экономики уже заложено неравенство распределения доходов [1, с. 5]. Во время пандемии неравенство увеличивается еще больше. Для того, чтобы определить уровень неравенства распределения доходов используется кривая Лоренца и связанный с ней коэффициент Джини. Во время пандемии коэффициент Джини крайне вырос. В мире Россия имеет коэффициент 0,879, что говорит об очень сильном расслоении (рис. 1).



Нидерланды	0,902
Россия	0,879
Швеция	0,867
Соединенные Штаты	0,852
Бразилия	0,849
Украина	0,847
Таиланд	0,846
Дания	0,838
Филиппины	0,837
Саудовская Аравия	0,834
Индонезия	0,833

Рисунок 1. Коэффициент Джини по странам 2020 год [3]

Также можно проследить тенденцию того, что с 2018 года среднедушевые доходы населения РФ снижаются (рис. 2). Это происходит из-за того, во время пандемии уровень безработицы достиг почти 6,5%.

	рублей в месяц	в % к	
		соответствующему периоду прошлого года	предыдущему периоду
2018 год			
1 квартал	28 937	104,2	77,7
2 квартал	32 371	103,4	111,9
3 квартал	32 512	103,8	100,4
4 квартал	38 848	104,4	119,5
Год	33 178		104,0
2019 год			
1 квартал	30 164	104,2	77,6
2 квартал	34 484	106,5	114,3
3 квартал	34 997	107,6	101,5
4 квартал	41 328	106,4	118,1
Год	35 247		106,2
2020 год³			
1 квартал	31 479	104,4	76,2
2 квартал	32 725	94,9	104,0
3 квартал	34 698	99,1	106,0
4 квартал	42 543	102,9	122,6
Год	35 361		100,3

Рисунок 2. Среднедушевые денежные доходы населения РФ [3]

Следующий индикатор доходов — покупательная способность. Тут также можно проследить негативную динамику. Во втором квартале 2020 года покупательная способность наших граждан опустилась до минимума за 10 лет. Так, если в 2011 году можно было купить 94,8 кг говядины в месяц на средний доход, то в 2020-м — уже 92,9 кг. Речь идет о самом дешевом мясе (кроме бескостного). По замороженной рыбе падение покупательной способности достигает 23,6%: сейчас на средний доход можно приобрести 163,9 кг, а в 2011 году — 214,4 кг (рис. 3).

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Говядина (кроме бескостного мяса)	94,8	93,1	101,5	108,3	96,6	97	98,7	100,6	102,8	92,9
Свинина (кроме бескостного мяса)	101,8	104,3	118,6	112,8	107	117,1	120,7	127,7	126,8	125,8
Баранина (кроме бескостного мяса)	88,1	76,5	82,9	91,5	87,6	86,8	91,4	89,7	82,5	78
Куры охлажденные и мороженые	196,9	219,6	227,8	242,5	217,5	233,9	237,3	260,1	238,9	231,1
Рыба замороженная (кроме лососевых пород и рыбного филе)	214,4	222,3	244,3	238,7	187	177,8	183,1	184,1	180	163,9

Рисунок 3. Покупательная способность среднедушевых денежных доходов населения во 2 квартале 2011–2020 гг., кг в мес. [2]

Ещё один показатель доходов населения — реально располагаемые доходы. В период пандемии и этот показатель дал отрицательную динамику (рис. 4).



Рисунок 4. Динамика реально располагаемых денежных доходов россиян [4]

Исходя из приведенных данных, можно увидеть, что из-за кризиса реальные располагаемые доходы россиян по итогам 2020 года упали на 3,5%. Это катастрофический показатель, так как по сравнению с 2013 годом они отстают более чем на 10%, а за чертой бедности живут 19,6 млн россиян. Этому способствовало ускорение инфляции и девальвация рубля.

Также в период пандемии вырос и уровень бедности (рис. 5).

Измерить уровень бедности можно с помощью разных подходов. Данная диаграмма была рассчитана с помощью абсолютного подхода, то есть доля населения, у которых доходы ниже прожиточного минимума.

Более того, наблюдается резкое снижение реальной заработной платы в апреле 2020 года. Далее на графике можно увидеть рост реальной ЗП, однако наблюдаемый рост реальной заработной платы обусловлен особенностями расчета данного показателя и не отражает фактического его снижения (рис. 6).

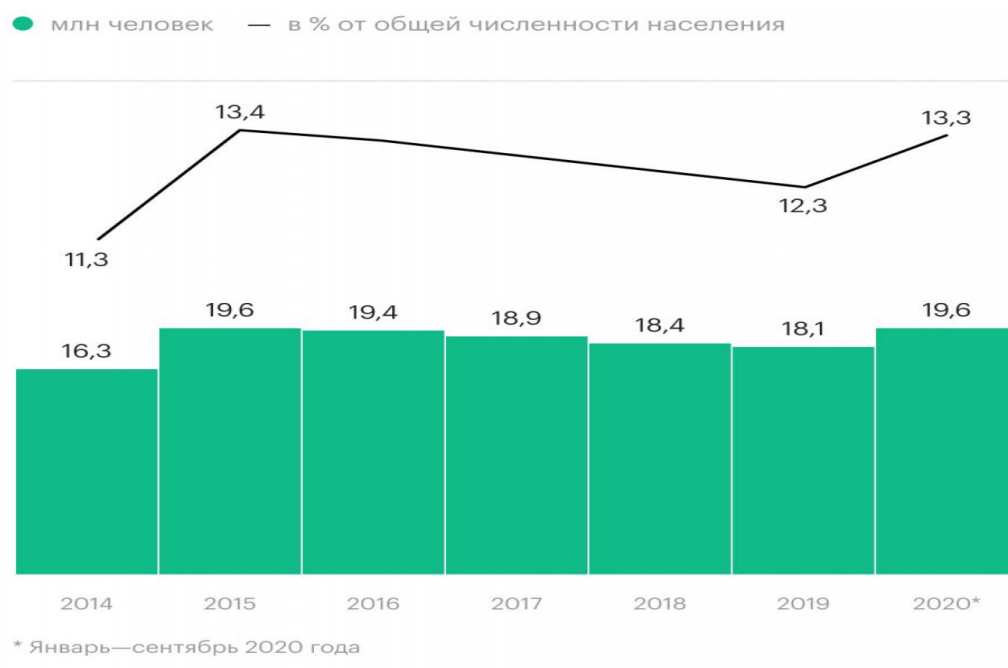


Рисунок 5. Динамика уровня бедности в России [4]

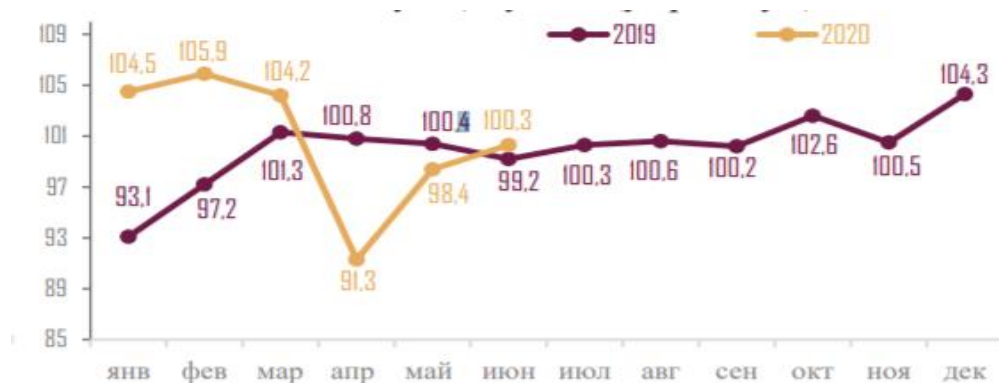


Рисунок 6. Реально начисленная ЗП в % к соответствующему месяцу предыдущего года [5]

Исходя из выше сказанного, можно сделать вывод, что же такое индикатор. Экономические индикаторы доходов населения — это макроэкономические показатели, которые определяют уровень доходов населения и позволяют отразить состояние национальной экономики. Конкретно в моём исследовании речь шла о индикаторах доходов, к которым относятся коэффициент Джини, среднедушевые денежные доходы населения, покупательная способность, уровень бедности и реальная заработная. Данные индикаторы помогли нам установить в каком состоянии находится экономика, а именно доходы населения.

Таким образом, мы проанализировали доходы населения в условиях COVID 19. Используя математические методы, были составлены диаграммы, которые свидетельствуют о серьёзных ухудшениях в доходах населения. Такие важные индикаторы как коэффициент Джини, среднедушевые денежные доходы населения, покупательная способность, уровень бедности и реальная заработная плата показатели отрицательную динамику. Основной вывод заключается в том, что доходы уменьшаются, а цены растут, из-за этого происходит еще большее расслоение в обществе. Исходя из этого, можно сказать, что пандемия внесла большой урон в жизни людей, а конкретно в их доходы.

Список использованных источников

1. Роик, В. Д. Экономика развития: неравенство, бедность и развитие: учебное пособие для вузов / В. Д. Роик. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 474 с. [Электронный ресурс] URL: <https://urait.ru/bcode/457175>
2. Бедность в РФ [Электронный ресурс] URL: <https://www.finanz.ru/novosti/lichnyye-finansy/v-nishchete-okazhetsya-kazhdy-sedmoy-pravitelstvo-sprognozirovalo-rost-armii-bednykh-do-19-5-mln-chelovek-1029557569>
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] // URL: <https://www.gks.ru>
4. РБК [Электронный ресурс] // URL: <https://www.rbc.ru/economics/28/01/2021/60129a749a7947cf1ca85d53> (дата обращения — 05.03.21)
5. Уровень жизни населения [Электронный ресурс] // URL: <https://www.gov.spb.ru/static/writable/documents/>

Каранетян Диана Тиграновна
Karapetian Diana Tigranovna

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Аспирантка
Graduate student, di.kristian@yandex.ru

Научный руководитель — *Селищева Тамара Алексеевна*, доктор экономических наук, профессор, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, кафедра общей экономической теории и истории экономической мысли

Scientific supervisor — *Tamara Selishcheva*, Doctor of Economics, Professor, St. Petersburg State University of Economics, Department of General Economic Theory and History of Economic Thought

ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ РАЗВЕРТЫВАНИЯ ЧЕТВЕРТОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ РЕВОЛЮЦИИ

PROBLEMS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN ECONOMY IN THE CONTEXT OF THE FOURTH INDUSTRIAL REVOLUTION

Аннотация: В рамках данной статьи была дана краткая характеристика четырем промышленным революциям, были выявлены факторы, которые уже имеются у России для успешного внедрения технологий четвёртой промышленной революции, даны примеры компаний, которые смогли приспособиться к глобальным изменениям на рынке, а также правительству и бизнесу были даны рекомендации по успешному и наименее безболезненному переходу и внедрению технологий четвёртой промышленной революции.

Ключевые слова: Устойчивое развитие, четвертая промышленная революция, цифровые технологии, долгосрочная перспектива, совершенствование.

Abstract: This article provides a brief description of the four industrial revolutions, identifies the factors that Russia already has for the successful implementation of the technologies of the fourth industrial revolution, provides examples of companies that were able to adapt to global changes in the market, as well as recommendations for the successful and least painful transition and implementation of the technologies of the fourth industrial revolution.

Key words: Sustainable development, the fourth industrial revolution, digital technologies, long-term perspective, improvement.

Разговоры о «четвертой промышленной революции» начались с выступления известного немецкого экономиста Клауса Шваба на 47 встрече Всемирного экономического форума, который предрек скорый переход к четвертой промышленной революции. Более подробно он расписал её влияния на сферы общества,

её роль и значимость в ближайшем будущем в статье «The Fourth Industrial Revolution» в журнале «Foreign Affairs» [1].

Однако, прежде чем перейти к четвертой промышленной революции, необходимо дать авторское понятие категории «устойчивое развитие» как согласованное развитие экономического, экологического, социального и цифрового развития, позволяющего не превышать пределы поддерживающей способности окружающей среды для целей будущих поколений [2].

В особенности, следует обратиться к истории и кратко проанализировать первые три промышленных революции.

Первая промышленная революция характеризуется переходом от ручного труда к рабочим, использующим механизмы, работающие на паровом двигателе или водяном колесе.

Вторая промышленная революция была направлена на улучшение и совершенствование уже имеющегося инструментария и методик. Сила электричества вытеснила воду и пар, возникли фабрики, на которых стали повсеместно использовать сборочные конвейеры и, тем самым, постепенно стало налаживаться массовое производство.

Третья промышленная революция привнесла с собой автоматизацию и внедрение во все отрасли компьютерные технологии. Произошли глобальные изменения на всех уровнях общества, многократно увеличилась скорость и точность работы за счет внедрения компьютерных систем исчисления и управления [3].

Благодаря повсеместному использованию цифровых технологий мир подошел к четвертой промышленной революции, в рамках которой происходит «стирание границ между физическими, техническими и биологическими технологиями» [4].

Развитие искусственного интеллекта, 3D принтеры и сканирование, квантовые компьютеры, беспилотные летательные дроны, пятое поколение мобильной связи, нано и биотехнологии — это основные компоненты четвертой промышленной революции. Их применение влечет за собой колоссальные изменения в сфере бизнеса, политики, общества и общего мирового порядка и потребуют пересмотра существующих форм организационной работы государства и бизнеса.

Про четвертую промышленную революцию можно говорить долго — описывать и прогнозировать влияние на мир в целом, на различные отрасли, профессии, выявлять и спорить о её нынешней необходимости, искать плюсы и минусы. Однако в данной статье рассмотрим её влияние на экономику Российской Федерации.

Клаус Шваб в своей статье отмечал, что отличие четвертой промышленной революции от предшествующих не только в темпах развития, но и степенью своего влияния на производство и систему организации компаний [8].

Шваб выделяет три основных фактора, которые окажут наибольшее влияние на социум и экономику в долгосрочной перспективе:

1) Влияние цифровых технологий на повседневную деятельность человека — благодаря развитию цифровых устройств становится доступным быст-

рый заказ еды, управление девайсами в доме со смартфона, дистанционная работа (особенно в период эпидемиологической обстановке) и коммуникации с людьми по всему миру через интернет.

2) Глобальная автоматизация промышленности — множество специалистов производственных профессий окажутся не востребованными на рынке, компании смогут сэкономить большие деньги на выплате заработных плат, что в свою очередь повлияет на снижение стоимости товаров.

3) Использование альтернативных источников энергии — произойдет падение цен на нефть, что серьезно отразится на экономике стран-экспортеров нефти (например, на России и её «нефтяной игле»).

В правительстве РФ разработали госпрограмму «Национальная технологическая инициатива», целью которой является мягко подвести страну к фундаментальным изменениям четвертой промышленной революции к 2035 году. Однако для столь амбициозной задачи необходимо делать упор на цифровую экономику, бизнес и рынок труда прямо сейчас.

Ещё 5 лет назад, в 2016, президент России Владимир Путин говорил о «запуске масштабной программы по развитию цифровой экономики» [4].

Из уже имеющихся факторов для успешной цифровой экономики стоит выделить «развитие и внедрение мобильных технологий (в среднем 153 абонента мобильной связи на 100 человек), высокую скорость подключения к интернету и широкое распространение широкополосного доступа к сети интернет» [4].

Однако для успешного и максимально «безболезненного» перехода к цифровой экономике требуются курсы по повышению цифровой грамотности среди населения, осознанность и понимание каждого члена общества пользы, которую приносит переход к цифровой экономике. Также понадобится большой объем инвестиций в кибербезопасность, защиту данных и частной собственности. Необходимо продолжать усиленно развивать и спонсировать электронную торговлю и финансовые услуги.

Компании США и Европы уже столкнулись с изменением бизнес процессов под влиянием четвертой промышленной революции. Стагнирующие компании банкротятся и закрываются, а их место и долю рынка захватывают новые компании, более приспособленные к частым изменениям правил рынка. Amazon раньше делал акцент на доставке бумажных книг по почте, однако смог предугадать желания потребителей и изобрел электронную книгу Kindle, с которой можно быстро и удобно начать читать интересующую электронную книгу.

В свою очередь American Airlines создала систему онлайн-бронирования билетов и отелей, которую в дальнейшем взяли на вооружение многие travel компании.

Компания Red Bull, известная своим энергетиком, проникла на рынки культуры, спорта и активного образа жизни, где оказала значительное финансовое влияние и своими действиями популяризовало спорт и активный отдых.

Японский производитель фотоаппаратов Fujifilm открыла для себя совершенно новый рынок косметики, когда обнаружила полезные антиоксиданты в своей основной продукции.

Американская компания Uber основной своей деятельностью считала такси, однако со временем они расширились до грузоперевозок и сервису по доставке еды.

По стопам Uber пошла и российская компания Яндекс (самый популярный в РФ поисковый сервис в интернете). Яндекс постоянно экспериментирует и завоевывает новые рынки. За последнее время они разработали большой медиасервис по просмотру фильмов и сериалов Кинопоиск HD (и постепенно догоняют основного игрока — видеохостинг Netflix), создали популярный сервис по доставке еды Яндекс Go, открыли свои продуктовые магазины Яндекс Лавка, пустили по городам РФ собственные такси в Яндекс Такси, разрабатывают технологии и системы для розничной и электронной торговли и многое другое.

Ещё одной компанией России, которая постоянно развивается, можно назвать Почту России. Основной её деятельностью по-прежнему остается логистика и транспортировка различных посылок и писем, но недавно она открыла собственный онлайн-магазин, банк «Почта банк» и совершенствует свои сервисы онлайн платежей.

Под влиянием четвертой промышленной революции происходит закат компаний, не способных прогнозировать и экспериментировать. Только постоянно развивающиеся, не боящиеся экспериментов компании останутся на плаву, что хорошо и для потребителей, т.к. у них появятся широкое разнообразие товаров, быстрые и удобные сервисы, новые виды досуга и так далее.

Четвертая промышленная революция окажет значительное влияние на рынок труда РФ. По прогнозам от 50 до 70 процентов существующих рабочих мест исчезнут из-за повсеместного внедрения автоматизации и искусственного интеллекта что скажется значительным образом на возникновении экономических и социальных проблем в обществе.

Бизнесу и государству необходимо будет взаимодействовать сообща для эффективного разрешения проблем, перестройки системы образования и наступившей глобализации.

Государству понадобится пересмотреть существующие законодательства в трудовых, социальных, финансовых сферах, повысить инвестиции в сектор исследования и разработок и это лишь малая часть того, что необходимо будет сделать для успешной ассимиляции с новыми технологиями и изменениями в обществе.

Бизнесу придется вкладывать в специалистов много времени и финансов, постоянно их развивать через различные тренинги, курсы и повышение квалификаций.

Для разработок новых технологий и инноваций, таких как новые способы перемещения по земле, воде и воздуху (беспилотный транспорт), использование экологических биоматериалов, развитие медицины, лечение опасных болезней и вирусов компаниям также понадобится сложная работа.

Наконец нельзя забывать о том, что развитие новых технологий должно отвечать требованиям общества и ответственным за четвертое технологическое

«чудо» необходимо помнить о возможном увеличении неравенства между классами. Внедрять технологические инновации четвертой промышленной революции нужно максимально четко, постепенно и осознанно для минимизации ущерба по социуму, государству и бизнесу.

Благодарности

Статья выполнена в рамках инициативной НИР СПбГЭУ: «Формирование хозяйственных систем евразийского типа: динамика, противоречия, эффективность».

Список использованных источников

1. Клаус Шваб «Четвертая промышленная революция» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.foreignaffairs.com/articles/2015-12-12/fourth-industrial-revolution>
2. Карапетян Д.Т. Эволюция взглядов на сущность устойчивого развития// ИЗВЕСТИЯ СБГЭУ периодический научный журнал. — 2021. — № 2 (128). — С133–137.
3. Основные проблемы России и условия революции [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://itportal.ru/science/economy/osnovnye-problemy-rossii-v-usloviya/>
4. Промышленные революции — краткий обзор и этапы [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://xn--e1adcaacuhnujm.xn--p1ai/promyshlennaya-revolyuciya-kratkij-obzor-etapy>
5. Россия 4.0: как подготовить страну к четвертой промышленной революции [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.rbc.ru/opinions/economics/13/01/2017/5878d2389a79470077130332>
6. Тенденции развития экономики России на фоне общемировых трендов в условиях четвертой промышленной революции [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://esj.today/PDF/39ECVN618.pdf>
7. Россия 4.0: четвертая промышленная революция как стимул глобальной конкурентоспособности [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://tass.ru/pmef-2017/articles/4277607>
8. Великая перезагрузка. Четвертая промышленная революция [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://smart-lab.ru/blog/659794.php>
9. Россия в преддверии четвертой промышленной революции [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://yandex.ru/turbo/innov.ru/s/science/economy/rossiya-v-preddverii-chetvyertoy-pr/>

Коваленко Анна Владимировна
Kovalenko Anna Vladimirovna

ГБОУ ВО Санкт-Петербургский филиал Финансового университета
St. Petersburg Branch of the Financial University

доцент

associate professor

кафедра экономика и финансы

Department of Economics and Finance

avkovalenko@fa.ru

УПРАВЛЕНИЕ ЛИЧНЫМИ ФИНАНСАМИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

MANAGING PERSONAL FINANCES IN A CRISIS

Аннотация. В статье исследуется вопрос антикризисного управления личными финансами: как управлять семейным бюджетом в период нестабильной экономической ситуации в стране и мире. Об экономии, создании «подушки безопасности» и действительно важных тратах задумываются сегодня многие. Уже сейчас необходимо грамотно планировать свой личный бюджет, чтобы не остаться без средств к существованию в случае наступления непредвиденных событий. Учет доходов и расходов бюджета хотя бы в течение нескольких месяцев поможет понять, на что уходят деньги, и научиться тратить их разумнее, избегая необдуманных покупок, которые наносят урон личным финансам.

Ключевые слова. *Личный бюджет, финансовая подушка безопасности, финансовое планирование.*

Abstract. The article examines the issue of crisis management of personal finances: how to manage the family budget in a period of unstable economic situation in the country and the world. Many people are thinking about saving money, creating a "safety cushion" and really important expenses today. Even now, it is necessary to plan your personal budget correctly, so as not to be left without means of subsistence in the event of unforeseen events. Accounting for budget revenues and expenditures for at least a few months will help you understand what the money is spent on, and learn how to spend it more wisely, avoiding rash purchases that damage your personal finances.

Key words. *Personal budget, financial airbag, financial planning.*

2020 год научил нас тому, что накопления на чёрный день должны быть обязательными. Финансовая подушка — это сбережения, которые в случае наступления непредвиденных негативных обстоятельств (потери работы, несчастного случая и т.п.) позволят определенное время прожить, не снижая привычный уровень жизни.

Специалисты в области финансов, анализируя экономическую ситуацию, сложившуюся в стране и на рынке труда, рекомендуют придерживаться следующих размеров финансовой подушки:

- 3-месячный резервный фонд — это достаточный задел для одиноких людей, имеющих стабильную работу и живущих в мегаполисах, где нет проблем с поиском нового места работы.

- 6-месячная резервный фонд — это оптимальный размер для семейных пар с детьми. Данные сбережения помогут обеспечить как себя, так и детей до момента трудоустройства.
- 12-месячный резервный фонд — формирование такой подушки безопасности рассматривается, как способ заработать деньги на вкладах и как чрезвычайный фонд для по-настоящему серьезных жизненных катастроф.

В случае поиска нового места работы, финансовая подушка безопасности даст вам возможность не спешить, хватаясь за первую попавшуюся вакансию, а рассмотрев различные предложения, выбрать для себя наилучший вариант. Нередко оказывается так, что найденная с помощью неспешного и обдуманного подхода работа оказывается на порядок лучше предыдущей [1].

Чтобы сформировать подушку безопасности, необходимо начать откладывать средства сразу после получения заработной платы или иного дохода. Накопления и создание капитала — это долгосрочный, кропотливый труд. Установите для себя безболезненный процент ежемесячных отчислений. Это может быть всего лишь 5 или 10 % с каждой зарплаты — лучше мало, чем совсем ничего.

Формирование финансовой подушки стоит начать с грамотно составленного личного бюджета, который позволит вам эффективно управлять своими финансами. С помощью бюджета вам легко будет спланировать, ваши доходы, а также спрогнозировать сколько вы потратите, и самое главное — сколько у вас останется для того, чтобы создать финансовую подушку безопасности или инвестиции, или совершить какие-то значимые дорогостоящие покупки. Недавно проведенные исследования миллионеров из США, показали, что около 90% из них начали вести бюджет задолго до того, как превратились в миллионеров. Кроме того, многие из них отмечали, что именно планирование бюджета позволяло им принимать верные финансовые решения относительно своего капитала [2].

Часто можно услышать следующее возражение: как можно планировать в стране с нестабильной экономической ситуацией на срок более чем месяц? Даже если посмотреть на то, что происходит с реформой пенсионного обеспечения, становится понятно, что предсказать, как будет выглядеть экономический ландшафт через пять лет совершенно невозможно, но, тем не менее, как показывает реальный опыт большого количества людей, личный финансовый план работает. Что же может поменяться из-за того, что человек составит сводную таблицу своих доходов и расходов, в который будет показано как он будет зарабатывать и тратить деньги в течение следующих трех-пяти лет? Ведь очевидно, что имеет смысл что-то делать, только если мы получим какой-то реальный, а не бумажный эффект, который действительно будет менять нашу жизнь. Интересные данные недавно получило Национальное агентство по финансовым исследованиям, которое проводило опрос граждан по всей России. В опросе приняли участие около 3000 человек. Порядка 80 % опрошенных утверждали, что у них есть свой финансовый план. Но, с другой стороны, только 20% опрошенных сказали, что они ведут учет доходов и расходов. Более подобные вопросы позволили выяснить,

что на самом деле у человека есть в голове некое понимание того, как он собирается зарабатывать и тратить деньги, но составленного на бумаге личного финансового плана нет. По оценкам специалистов, документ в виде финансового плана на несколько лет вперед есть от силы у 5% людей [3]. Однако то, что делается мысленно в голове у человека, к сожалению, не дает того эффекта, который дает именно составленный на бумажном носителе или в компьютере документ, описывающий движение денежных потоков на следующие несколько лет.

Вернемся к вопросу: почему финансовые цели будут достигнуты только с личным финансовым планом? Прежде всего, снизятся непредвиденные расходы, т.к. человек будет четко видеть картину своих трат и из-за этого произойдет оптимизация расходной части. Почему? Дело в том, что мозг человека — это мощный компьютер, но ограниченный мощности. И как выяснили психологи, одновременно человек способен удержать в голове семь плюс минус два предмета. Поскольку мы не можем думать сразу о 20 вещах, а в течение месяца у человека происходит гораздо больше расходов, чем 20, из-за этого не складывается целостная картина доходной и расходной части, и происходят не то, что не запланированные, а не оптимальные траты. Именно вот эта неоптимальность может привести к тому, что у человека не хватает денег на месяц и он каждый месяц начинает влезать в долги, несмотря на то, что его ежемесячные доходы могут быть достаточно высокими. Финансовое планирование позволяет четко увидеть всю картину доходов и расходов. Это позволяет вам тратить деньги сначала на важные вещи и уже по остаточному принципу тратить деньги на вещи не очень важные. И тогда, в конце месяца, у человека может быть и не будут достигнуты какие-то цели, но эти цели будут неважные и залезать в долги уже не придется. Финансовая жизнь становится более организованной и контролируемой. Целостное видение картины помогает сосредоточиться на важном и не расплывать свои ресурсы на ерунду. Если сосредоточиться на важном, то финансовые цели (серьезные финансовые цели) будут достигнуты существенно быстрее, нежели в ситуации, когда человек тратит деньги нерационально.

Вторая важная вещь, которую дает личное финансовое планирование — это создание и проработка собственной системы целей. Дело в том, что у человека цель не одна, и, как правило, огромное количество целей, которые реализуют человек, на самом деле его личными целями не являются. Это цели, которые человек получает извне, например из рекламы. Продавцы очень хорошо умеют убеждать приобрести тот или иной товар или услугу. Также большое количество целей может прийти от друзей и знакомых. Например, хочу такой же телефон как у моего друга, хочу еще какую-то вещь как у моего коллеги. В итоге человек может реализовывать огромное количество целей, тратить деньги на огромное количество вещей, которые на самом деле ему лично совершенно не нужны. И при составлении финансового плана происходят создание своей собственной системы целей. Человек начинает понимать, а чего он хочет сам хочет добиться в течение следующих пяти лет, и он сосредотачивается на достижение именно этих целей. Когда мы концентрируемся на небольшом количестве действительно важных для нас целей, то мы двигаемся к ним значительно быстрее.

Третье, что дает финансовый план — это составление картины будущего. План позволяет нам хорошо увидеть, как будет выглядеть наша жизнь через три-пять лет, если мы будем вести себя так, как прописано в личном финансовом плане, то есть если мы будем зарабатывать и тратить деньги так как мы планировали. Люди по своей природе в основном оптимисты и мы представляем свою будущую жизнь немного в приукрашенном виде, а когда мы составляем финансовый план, то мы понимаем, что всё немного хуже, чем нам казалось и нам нужно тратить больше усилий, для того чтобы достигнуть нужной нам цели. И это правильная и нужная нам информация. Она не дает нам расслабиться и тратить время и деньги понапрасну. Когда человек это осознает, то он действительно может достичь в своей жизни значительно лучших результатов. Вы, может быть, замечали, что среди большого количества людей вокруг вас, по-настоящему успешных людей немного. Это 1–5 % от тех людей, которые нас окружают. Отличает успешного человека ещё и то, что он хорошо понимает, куда движется и не тратит понапрасну свои финансовые ресурсы и время.

Следующее, что дает финансовый план — это контроль за продвижением к цели. Именно, этот пункт помогает нам понимать и корректировать наши действия в случае каких-то изменений в окружающей нас обстановке. Когда мы отслеживаем наш прогресс к цели, то мы очень быстро замечаем отклонения от нашего маршрута и очень быстро можем принять решение о том, как эти отклонения исправить. Допустим, произошел экономический кризис. Мы можем очень быстро с помощью плана оценить его последствия и можем пересчитать план и понять, как надо поменять поведение для того чтобы в новых условиях двигаться к своим целям.

Финансовый план помогает грамотно управлять свободным денежным потоком. Менеджмент — т.е. наука об управлении, говорит о том, что управлять можно тем, что ты видишь и тем, что ты можешь измерить. Если человек не видит своего денежного потока, если он не понимает свой денежный поток, не может его измерить, то он не может принять функциональные решения об управлении этим денежным потоком. Если человек не видит целостную картину своего денежного потока, то он может принять на себя слишком большие финансовые риски. Такие решения могут привести к потере денег и к уменьшению благосостояния. Когда человек видит картину денежного потока, то он знает сколько денег и на какой срок он, например, может инвестировать и в какие финансовые инструменты он себе может позволить эти деньги вложить. И кроме того, можно оценить имеет ли смысл заниматься какими-то финансовыми операциями или есть смысл сосредоточиться на своей собственной работе для того, чтобы достичь своей цели быстрее.

Финансовый план позволяет анализировать результат принятых финансовых решений. Что выгоднее: купить квартиру в кредит и в течение 20 лет этот кредит выплачивать? Прямо сейчас купить и выплачивать? Или накопить денег, складывая их в тумбочку? Или накапливать деньги не в тумбочке, а откладывая их на банковский вклад или инвестируя в более сложные финансовые инструменты? А может быть соединить все эти сложные варианты в одну сложную

стратегию? Именно личный финансовый план поможет оценить какой вариант действия будет более выгодным для конкретного человека. В нем моделируются различные варианты финансового поведения и можно выбрать тот вариант, который будет наиболее удобным, наиболее эффективным, наиболее быстрым или наиболее дешевым.

Финансовый план — это также основа для составления инвестиционного плана. Инвестиционный план позволяет понять какие суммы, когда и в какие инструменты нужно вкладывать, чтобы добиться цели, например, накопить на будущую пенсию, на образование детей и т.п.

Кому же нужно составлять личный финансовый план? Во-первых, это те люди, которым не хватает денег до зарплаты. Практически во всех случаях не хватает денег до зарплаты именно из-за низкого качества планирования своих собственных финансовых операций. Также финансовое планирование подойдет тем, у кого много свободных денег. Большое количество денег — это хорошие возможности, которые нужно использовать для достижения огромного количества нужных целей и без планирования — это крайне трудно. Богатые люди в большинстве случаев имеют четко составленный финансовый план. Подводя итог, хочется отметить, что абсолютно все должны иметь свой собственный финансовый личный план, если есть желание управлять и контролировать свой денежный поток.

Список использованных источников

1. Ягупова Е.А., Черникова Л.Ф. Методы эффективного управления семейным бюджетом и его финансовое планирование // *Science Time*. 2019. № 5 (65). С. 45–50.
2. Авдеева Е.А., Давыдова Т.Е., Шульгин А.В. Направления повышения финансовой грамотности населения // *ФЭС: Финансы. Экономика..* 2019. Т. 16. № 4. С. 43–49.
3. Мовсесян К.Г., Адинцова Н.П. Основы управления личными финансами // *Бенефициар*. 2020. № 68. С. 16–18.
4. Коваленко А.В., Никифоров А.А., Никифорова В.Д. Корпоративный сектор ведущих стран Азиатского региона: современное состояние и роль в инновационном процессе// *Московский экономический журнал*. — 2016. — № 3. — С. 15.
5. Никифорова В.Д., Коваленко А.В., Никифоров А.А. Теоретические и практические аспекты работы коммерческих банков с проблемными кредитами// *Научный журнал НИУ ИТМО, Серия: Экономика и экологический менеджмент*. — 2019. № 3 — С. 93–100.
6. Никифорова В.Д., Сергеева И.Г. *Рынок ценных бумаг: учебное пособие*. — Москва: Изд-во «Компания Кнорус». 2008.
7. Никифорова В.Д., Никифоров А.А. Анализ влияния институтов государственного регулирования на экономическое развитие России// *Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета*. — 2014. — № 1(85). — С. 30–36.

Короткова Юлия Сергеевна

Korotkova Julia

Магистрант
undergraduate

Новикова Александра Игоревна

Novikova Alexandra

Доцент
Assistant professor

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

St. Petersburg State University of Economics

Специализированная кафедра ПАО «Газпром»

Specialized Department of PJSC Gazprom»

pi-panth@yandex.ru

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ МЕНЕДЖМЕНТА В НЕФТЕГАЗОВОМ ПРЕДПРИЯТИИ НА ПРИМЕРЕ ПАО ГАЗПРОМ

THE MAIN PRINCIPLES OF BUILDING MANAGEMENT IN AN OIL AND GAS ENTERPRISE OF BUILDING MANAGEMENT IN AN OIL AND GAS ENTERPRISE USING THE EXAMPLE OF PJSC GAZPROM

Аннотация: В статье проведен анализ основных принципов построения менеджмента в нефтегазовом предприятии на примере ПАО Газпром. Методы исследования: аналитический метод, обзорный метод, индукция.

Ключевые слова: менеджмент, нефтегазовое предприятие, совершенствование, эффективность, услуги, качество.

Abstract: The article contains an analysis of the basic principles of building management in the oil and gas enterprise using the example of PJSC Gazprom. Research methods: analytical method, overview method, induction.

Key words: management, oil and gas enterprise, improvement, efficiency, services, quality.

«Газпром» — одна из наиболее известных на сегодняшний день компаний, которая занимается вопросами энергоснабжением. Ключевыми направлениями ее деятельности является добыча, хранение и доставка нефти и газа в разные точки мира. Компания в течение нескольких десятилетий стремится к обеспечению эффективной, надежной и стабильной поставки ресурсов, постоянно совершенствуя качество своей работы на всех уровнях.

Одним из наиболее важных направлений в работе компании «Газпром» является менеджмент. От эффективности этой сферы деятельности напрямую за-

висит и ожидаемый результат, подразумевающий высокое качество оказываемых услуг. Плана по развитию предприятия содержит ряд задач, основной из которых является максимальное раскрытие потенциала компании [1].

Принципы управления представляют собой комплекс норм, закономерностей и правил, выполнение которых будет способствовать решению поставленных задач и выполнению предполагаемых целей. В свою очередь, принципы построения системы менеджмента — это руководящие правила, которые формируют базовые требования к структуре, организации и системе управления.

Система принципов управления в ПАО «Газпром» — это связанный комплекс закономерностей, который определяет работу руководителей, подчиненных и выполнение функций на различных уровнях. Следует отметить, что управленческая деятельность организуется строго в соответствии с определенными правилами. Именно они лежат в основе работы всех сотрудников и строятся на научном подходе. Только в случае выполнения инструкции можно рассчитывать на достижение ожидаемых результатов, предотвращение возникновения проблем или сбоев на самых ранних этапах [2].

Одним из важных принципов построения менеджмента в ПАО «Газпром» является универсальность. Иными словами, здесь подразумевается порядок организации управленческого процесса, содержание которого должно соответствовать установленному алгоритму. Важным моментом является учет необходимости индивидуального подхода, так как именно этот нюанс позволяет достичь наиболее успешных результатов, выбрать целесообразный подход к решению той или иной задачи.

Второй принцип — непрерывность. Здесь речь идет о том, что организация управленческой деятельности охватывает каждый уровень, определяя обязанности сотрудников, оказание поддержки при возникновении затруднительных ситуаций. Поставленные цели и задачи должны объединять коллектив, способствовать разработке общей стратегии, которая направлена на достижение запланированного результата.

Принцип сочетания самоуправления и центрального регулирования в построении менеджмента в ПАО «Газпром» — это то, что позволяет решать вопрос в соответствии с конкретной ситуацией. Иными словами, каждое подразделение должно действовать в соответствии со своими профессиональными обязанностями, должностной инструкцией и уровнем компетенций. Следует помнить о том, что обязанности работников компании распределены на определенные уровни: каждый занимается решением своих задач. Это позволяет избежать возникновения ошибок и недоразумений.

Формирование благоприятного морально-психологического климата — четвертый принцип, которого в своей работе придерживается данная компания. Создание оптимального морально-психологического климата в трудовом коллективе представляет собой одно из наиболее значимых условий за повышение качества выполняемых функций. Также, рассматриваемый критерий является показателем уровня социального развития, как коллектива в целом, так и каждого из отдельных его участников. Такой подход дает возможность для более

перспективного развития компании. Не менее актуальным моментом в работе ПАО «Газпром» является учет психологии правил группового поведения (свод определенных правил, которые были выработаны группой, принятые преобладающим количеством ее участников и регулирующие их взаимоотношения между собой).

Следующий принцип — это учет единство, прослеживающиеся в каждом отдельном элементе структуры. Именно такой подход позволяет сохранять баланс при организации управленческой деятельности. Это обосновано тем, что отсутствие персональной ответственности приводит к возникновению проблем [3]. В свою очередь, переизбыток прав становится причиной неравномерного распределения нагрузки — с одной стороны, недостаточном уровне инициативности со стороны и снижение мотивации к трудовой деятельности — с другой.

Предыдущий принцип формирует шестой пункт, связанный с созданием условий для повышения мотивации к разработке концепции эффективной управленческой деятельности. Речь идет о необходимости создания личной заинтересованности у каждого из сотрудников компании. Стимулирование может производиться тремя различными вариантами поощрения; материальное, организационное или моральное.

Принцип вовлеченности каждого из работников — это важный момент в построении менеджмента любого предприятия. Он соблюдается и ПАО «Газпром». Более подробно рассмотреть содержание данного пункта можно посредством психологии групп. Если каждый из участников будет ощущать себя частью процесса, то это положительно скажется на работе компании. Такой подход будет мотивировать сотрудников к активной деятельности, что сделает результат более качественным и оригинальным.

Оптимальное сочетание централизации и децентрализации — следующий принцип эффективного менеджмента. Здесь подразумевается оптимальное делегирование полномочий, обуславливающие принятие эффективных и целесообразных решений. При этом подразумевается сочетание единства и коллегиальности при построении плана действий. Речь идет о предоставлении менеджерам широких возможностей, которые позволяют выполнить наиболее продуктивно возложенные задачи управления. Коллегиальность здесь предполагает принятие такого решения, которое устраивало бы весь коллектив. Следует подчеркнуть, что соблюдение гармоничного соотношения между коллегиальность и единством — это один из главнейших моментов при решении управленческих задач. Именно от нахождения баланса между ними будет зависеть результат разработанной стратегии развития.

Принцип целенаправленности имеет в своей основе не только постановку целей, но и соотнесение предполагаемых целей с имеющимися у компании ресурсами. При этом, важным моментом является не только обеспечение соответствия между этими двумя компонентами, но и акцентирование внимания на слабых сторонах, которые может стать причиной возникновения ряда проблем на пути решения, поставленных задачу.

Принцип научной обоснованности способствует использованию выбору научно обоснованных и целесообразных методов. В основе содержание этого принципа является выбор исключительно тех способов организации рабочего процесса, которые уже успели на практике подтвердить свою эффективность. Здесь очень важно опираться не только на теоретическую базу, но и практический опыт в сочетании с имеющимися резервами организации.

Принцип плановости — не менее важный момент при разработке концепции развития менеджмента компании. Его соблюдение позволяет грамотно распределять решение задач и предвидеть перспективу выбранных решений. Очень важно придерживаться при построении стратегии развития компании этого принципа, ведь именно от него напрямую зависит качество деятельности каждого из сотрудников компании.

Принцип сочетания ответственности, прав и обязанностей предполагает, что каждый из сотрудников ПАО «Газпром» выполняет предписанные должностной инструкцией задачи и систематически готовит отчет о результатах их выполнения. Каждый работник имеет одинаковые права несет ответственность за проделанную часть работы.

Принцип частной автономии и свободы представляет собой выполнение управленческих функций на добровольной основе.

Принцип иерархичности и обратной связи дает возможность организовать многоступенчатую структуру управления. Каждое такое звено находится под контролем вышестоящего уровня. Такой подход дает возможность осуществлять непрерывный и качественный контроль за деятельностью каждой ступени организации. Обратная связь в данном случае необходима для предупреждения проблем и внесения своевременных корректировок.

Принцип мобильности системы менеджмента предполагает, что даже при резких изменениях внутри коллектива или вне его система менеджмента не должна испытывать серьезных изменений или нарушений в работе. Это подразумевает не только способность подстроиться под новые обстоятельства, но и устойчивость. Это обеспечивается качеством разработанных компанией стратегических планов и оперативностью сферы управления. Параллельно с устойчивостью процесс управления должен опираться на происходящие изменения. Например, запрос потребителей, обеспечение необходимого объема услуг и продукции в соответствии с потребностями потребителей.

Одним из ведущих направлений развития ПАО «Газпром» является усиление лидерских позиций на мировом рынке. Для достижения данной цели компания диверсифицирует рынки сбыта и расширяет сферу своей деятельности, повышая эффективность и надежность поставок. Соблюдение принципов при разработке данной концепции развития позволяет реализовать масштабные инвестиционные проекты, опираясь на использование инновационных технологий.

Фундаментом долгосрочного построения системы менеджмента выступает двухуровневая система стратегических целевых показателей. Первый уровень устанавливается Советом Директоров. Он представляет собой базу для разра-

ботки Программы развития ПАО «Газпром». При этом целевые показатели второго уровня дают возможность представить этот план до мельчайших деталей с подробным описанием направлений и задач в различных областях — производство, экономика, маркетинг, внутрикорпоративные процессы, работа с кадрами.

Таким образом, в ПАО «Газпром» каждый год разрабатывается специальная Программа, которая обеспечивает развитие организации, улучшение целевых показателей и разработку перспектив дальнейшего развития. Грамотный менеджмент — главный инструментом способствующий эффективной реализации разработанной стратегии развития.

Миссия ПАО «Газпром» — предоставлять своим потребителям услуги лучшего качества, вести бизнес ответственно и честно, заботится о коллективе и стремиться к развитию.

Таким образом, система принципов на которых строится менеджмент — это взаимосвязанный комплекс правил, которые регулируют поведение руководителей по осуществлению управленческих функций — с одной стороны, позволяют оптимизировать работу сотрудников всех уровней — с другой. Четкое следование принципам позволяет разрабатывать максимально эффективную программу, которая обеспечивает непрерывное развитие компании и повышению ее конкурентоспособности на мировом рынке.

Список использованных источников

1. Improving Data Quality in WITSML Data. Svensson Inge (Baker Hughes), Wooley Matthew (Baker Hughes), Halland Thomas (Statoil). SPE-181038-MS, SPE Intelligent Energy International Conference and Exhibition, 6–8 September 2019.
2. Комплексный подход к сопровождению бурения скважин в группе компаний «Газпром нефть» / А. В. Билинчук, А. Н. Говзич, А. Н. Ситников [и др.] // Нефтяное хозяйство. — 2014. — № 12. — С. 48–51.
3. Вумек Д.П., Джонс Д.Т., Рус Д. Машина, которая изменила мир. — Минск: Попурри, 2017. — 384 с.

Креницына Валерия Евгеньевна
Krinityna Valeriya Evgenievna

Санкт-Петербургский государственный химико-фармацевтический университет
St. Petersburg State University of Chemistry and Pharmacy

магистрант
undergraduate,

Кафедра экономики и управления
Department of Economics and Management
valeriya.krinityna@spcru.ru

Научный руководитель — *Коваленко Анна Владимировна*, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления ГБОУ ВО Санкт-Петербургский государственный химико-фармацевтический университет
Scientific supervisor — *Kovalenko Anna Vladimirovna*, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Economics and Management of the Saint Petersburg State University of Chemistry and Pharmacy

ОСОБЕННОСТИ ЛЕЧЕНИЯ ОНКОБОЛЬНЫХ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ КОРОНАВИРУСА COVID-19

FEATURES OF TREATMENT OF CANCER PATIENTS IN THE CONTEXT OF THE COVID-19 CORONAVIRUS PANDEMIC

Аннотация. В статье рассмотрены основные опасности воздействия коронавирусной инфекции на онкологических больных, а также дана оценка качеству оказания медицинской помощи таким пациентам в условиях пандемии.

Ключевые слова. *Онкологические пациенты, коронавирусная инфекция, лучевая терапия, смертность онкобольных, клиническая онкология.*

Annotation. The article considers the main dangers of exposure to coronavirus infection in cancer patients, and also assesses the quality of medical care provided to such patients in a pandemic.

Key words. *Cancer patients, coronavirus infection, radiation therapy, cancer mortality, clinical oncology.*

Пандемия COVID-19 стала серьезным испытанием для систем здравоохранения разных стран мира. Вирус оказался особенно опасен для людей с таким серьезным заболеванием как онкология. В периодических изданиях всё чаще появляются сообщения о высоком риске тяжелых осложнений у онкологических пациентов при развитии COVID-19. Пациенты с такими заболеваниями являются более уязвимы из-за иммуносупрессии, вызванной онкопатологией и системным противоопухолевым лечением.

Наблюдение и лечение онкологических пациентов в сложившейся ситуации является довольно сложной задачей, учитывая угнетённый иммунитет и агрессивный характер онкологического заболевания. Анализ данных, проведенный в

Китае, выявил, что у онкобольных по сравнению с другими пациентами без онкологических заболеваний риск заражения COVID-19 в 5 раз выше. В связи с этим выше вероятность тяжёлого течения инфекции, с необходимостью применения интенсивной терапии.

Сегодня многие известные международные сообщества, такие как ASCO, ESMO, NCCN, дают рекомендации по изменению тактики лечения онкобольных. Данные рекомендации сводятся к минимизации социальных контактов и посещений медицинских учреждений такими пациентами.

Следует отметить, что оказание специализированной медицинской помощи онкобольным в России в период пандемии коронавирусной инфекции не приостанавливалось. Однако была проведена общая переоценка планового лечения, в результате которой плановое лечение было отсрочено в случае, если это не создавало угрозы для здоровья и жизни пациентов. Однако, онкологические заболевания представляют такую угрозу [1].

По данным ВОЗ, в период пандемии COVID-19 произошли перебои в оказании медицинских услуг по неинфицированным заболеваниям в 122 из 163 стран мира. В трети стран такие перебои частично или полностью затронули оказание помощи онкобольным. Огромная нагрузка на систему здравоохранения и ограничение передвижений повлекли значительные задержки в лечении и диагностике онкологических заболеваний и, как следствие, сократили шансы на излечение и жизнь для сотни тысяч больных. В Европе данная ситуация с онкобольными получила название «смертельная взаимозависимость».

Многие государства столкнулись с дефицитом препаратов для лечения онкологических заболеваний, и в большинстве из них, даже хорошо обеспеченных всеми необходимыми ресурсами, наблюдается значительное снижение показателей диагностики новых случаев заболевания.

Важно отметить, что ещё до пандемии был виден серьёзный дефицит специалистов онкологической отрасли, а высокая стоимость онкологических препаратов и лечения создаёт проблемы даже для стран с высоким уровнем дохода. Сложившийся экономический кризис в постпандемийный период, усугубил уже существующие проблемы.

Также серьёзной проблемой стала лучевая терапия для онкологических больных. Во время пандемии данный вид терапии приобрёл свои особенности. Учитывая характер лечения, онкобольные должны ежедневно посещать сеансы лучевой терапии, а прерывание терапии лечения чревато тяжёлыми последствиями. Однако у пациентов с прогрессирующим заболеванием, где лучевая терапия сильно влияет на качество и продолжительность жизни пациента, лечение рака должно быть приоритетным. А пациентам, получающим плановую лучевую терапию или если прерывание курса лучевой терапии не нанесёт потенциальный вред, необходимо рассмотреть возможность отсрочки данного вида терапии.

Все эти ограничения связаны с тем, что лечение на лучевых аппаратах возможно только при условии наличия отдельного входа и отдельной команды ме-

дицинских работников, которые используют максимальные средства индивидуальной защиты, а также не принимают никакого участия в лечении других пациентов. Однако, такие условия труднодостижимы в реальной обстановке.

Поэтому системой здравоохранения принято решение, что если тип опухоли позволяет, то необходимо отсрочить лечение и назначить другой вид терапии, что возможно, например, при некоторых видах рака предстательной и молочной желез [2].

Тем не менее, в России в период пандемии COVID-19 смертность онкобольных пациентов составила 10–12 %. Это достаточно невысокий показатель, в отличие от других стран. В США, например, данный показатель достиг более 20%. Тем не менее, в Российской Федерации, согласно опросу аналитической компании RNC Pharma, более 52% медицинских работников отметили значительное ухудшение ситуации с доступностью медицинской помощи во время эпидемии коронавируса. По мнению медиков, все, что не связано с COVID-19, работает по остаточному принципу.

В 2020 году из-за пандемии произошло массовое перепрофилирование медицинских учреждений. Таким образом, ситуация с доступностью медицинской помощи близка к критической. Так ответили более 40% медицинских работников из Москвы, Подмосковья и Санкт-Петербурга.

Институт онкологии «Хадасса Москва» провёл в 2020 году своё многоцентровое российское исследование в девяти регионах России. В данное исследование были включены онкобольные с подтвержденным методом полимеразной цепной реакции коронавирусом. Среди пациентов большинство составляли больные с раком почки, предстательной железы или мочевого пузыря. Среди них 64% пациентов имели местнораспространенные и метастатические опухоли. Онкобольные в данном исследовании получали различные виды терапии: лекарственную, хирургическую, лучевую. По итогам исследования были получены следующие результаты: 18% пациентов умерли от коронавируса (это в 4 раза выше, чем среди пациентов, не имеющих онкологического заболевания), у 61% развилась пневмония, и в 20% случаев потребовалась искусственная вентиляция лёгких. Лишь у половины участников исследования инфекция протекла без осложнений, однако у половины из них ухудшилось состояние по основному онкозаболеванию.

Наряду с этим, в 2020 году российским обществом клинической онкологии (RUSSCO) было проведено два опроса с интервалом в полтора месяца, целью которых было понять, как сильно изменились подходы к лечению в условиях пандемии COVID-19, и готово ли онкологическое сообщество Российской Федерации к функционированию в экстремальных условиях. В опросе принимали участие 248 респондентов из 63 регионов России (первый раз) и 148 респондентов из 45 регионов России (второй раз). Данные опросов представлены в таблице 1.

Результаты опросов российского общества клинической онкологии [3]

Вопросы	Первый опрос	Второй опрос
Онкологические центры продолжили функционировать в прежнем режиме	76,2%	12,8%
Основная реорганизация структуры рабочего дня заключалась преимущественно в проведении дополнительных уборок	66,5%	74,3%
Вопросы	Первый опрос	Второй опрос
Изменение графика приема и выписки пациентов	35,9%	35%
Внесены изменения в график работы персонала	26,1%	36,5%
Изменение подходов в лечении	76,3%	49,2%
Перенос лечения	33,9%	14,8%
Замена на другие виды терапии	2,7%	20,4%
Опасение за собственное здоровье	58,4%	68,2%
COVID-19 представляет угрозу для жизни пациентов	91,7%	89,9%

Подводя итоги, можно сказать, что пандемия COVID-19 внесла коррективы в жизнь и процесс лечения онкобольных во всем мире. Однако период растерянности в связи с пандемией завершился в большинстве стран, в том числе и в России: в стационарах пациентов размещают таким образом, чтобы снизить риски инфицирования и их самих, и уже госпитализированных; больницы не переполнены, как это было прошлой весной, постепенно возвращаются профилактические мероприятия. Накопленные за прошедший год научные данные уже позволяют выбирать оптимальные тактики лечения и распределения пациентов по медицинским учреждениям с разными заболеваниями.

Список использованных источников

1. Шевченко Р. Смертность онкобольных от коронавируса в России оказалась наименьшей в мире. — Эл. ресурс: <<https://medvestnik.ru>>.
2. Секачева М.И., Русанов А.С., Фатьянова А.С., Борода А.М., Истранов А.Л., Русанов С.Н., Бабаева Ю.В., Поддубская Е.В. Особенности ведения онкологических пациентов во время пандемии коронавирусной инфекции COVID-19 // Сеченовский вестник. 2020. 11(2). С. 62–73.
3. Тимофеев И. Как заболеваемость ковидом отразилась на онкологических больных. — Эл. ресурс: <<https://www.kommersant.ru>>.

Куликов Константин Викторович
Kulikov Konstantin

Санкт-Петербургский государственный химико-фармацевтический университет
St. Petersburg State University of Chemistry and Pharmacy

Магистрант
undergraduate

Кафедра экономики и управления
Department of Economy and Management
konstantin.kulikov@pharminnotech.com

Научный руководитель — *Коваленко Анна Владимировна*, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления ГБОУ ВО Санкт-Петербургский государственный химико-фармацевтический университет

Scientific supervisor — *Kovalenko Anna Vladimirovna*, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Economics and Management of the Saint Petersburg State University of Chemistry and Pharmacy

ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ COVID-19 НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ АКТИВНОСТЬ В ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

IMPACT OF THE COVID-19 PANDEMIC ON INVESTMENT ACTIVITY IN THE PHARMACEUTICAL INDUSTRY

Аннотация. Статья анализирует влияние пандемии COVID-19 на инвестиционную активность в мире, а также рассматривает как глобальный локдаун отразился на фармацевтической промышленности. Были рассмотрены инвестиции в основной капитал на территории Российской Федерации и сделаны выводы об общем влиянии пандемии на фармацевтическую отрасль.

Ключевые слова. *Инвестиционная активность, инвестиции, фармацевтическая отрасль, пандемия.*

Abstract. The article analyzes the impact of the COVID-19 pandemic on investment activity in the world, and also examines how the global lockdown affected the pharmaceutical industry. Investments in fixed assets in the Russian Federation were reviewed and conclusions were drawn about the overall impact of the pandemic on the pharmaceutical industry.

Key words. *Investment activity, investment, pharmaceutical industry, pandemic.*

Пандемия COVID-19 стала главным событием прошедшего, 2020 года. Внимание всего мира была приковано к этой теме, она затронула все сферы человеческой жизни. Из-за своей масштабности, пандемия стала главным фактором, определившим изменения и развитие практически всех отраслей промышленности. Она повлияла на спрос, экономические процессы и подходы к работе во многих компаниях. Для фармацевтической отрасли это влияние оказалось ещё большим, своего рода проверкой на прочность. С одной стороны, фармацевтические компании были вынуждены справляться с ограничениями пандемии, как и любая другая сфера бизнеса, а с другой — были обязаны обеспечить бесперебойность

поставок лекарственных препаратов и оперативно наращивать их выпуск в условиях растущего спроса.

Целью исследования является анализ динамики инвестиционной деятельности в кризисных экономических условиях, а также изучения вопроса инвестиций в фармацевтическую промышленность.

Объем прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в мире в 2020 году из-за пандемии коронавируса сократился на 42% по сравнению 2019 годом и составил 859 миллиардов долларов, вернувшись на уровень в 1990-х годов. По прогнозам, в 2021 году потоки прямых иностранных инвестиций останутся слабыми. Эксперты поясняют, что на ПИИ продолжают влиять риски, связанные с последней волной пандемии коронавируса, темпами развертывания программ вакцинации и пакетов экономической поддержки, нестабильной макроэкономической ситуацией на основных развивающихся рынках и неопределенностью в отношении глобальной политической среды для инвестиций. Прямые иностранные инвестиции в российские компании в 2020 году сократились до 1,4 миллиарда долларов с 28,9 миллиарда долларов за 2019 год, сообщается в материалах ЦБ РФ.

Пандемия привела к масштабной трансформации фармацевтической отрасли и к появлению дополнительных приоритетов в работе фармацевтических компаний [1]. Произошли регуляторные изменения, основной задачей которых стало сокращение сроков выхода на рынок препаратов. Из-за необходимости быстрого создания вакцины от COVID-19 наблюдался скачок инновационной активности в области создания вакцин. Произведенные исследования в будущем могут привести к созданию новых механизмов производства вакцин.

Согласно данным Росстата, инвестиции в основной капитал по виду деятельности "Производство лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях" в первом полугодии 2020 года выросла на 10% по сравнению с первым полугодием 2019 года (Таблица 1).

Таблица 1.

Инвестиции в основной капитал [2]

Инвестиции в основной капитал по виду деятельности с кодом ОКВЭД2	1 полугодие 2019 г.	1 полугодие 2020 г.	Темп роста, %	Доля, %	
				1 полугодие 2019 г.	1 полугодие 2020 г.
21: "Производство лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях", в т.ч.	16 504,671	18 241,768	110,5	94,45	94,60

В 2019 году, в R&D фармацевтической отрасли было вложено в общей сумме 485 миллиардов долларов. После наступления пандемии, общее число инновационно-ориентированных сделок (включая партнерства и M&A) в феврале-июле 2020 года осталось таким же по сравнению с этими же месяцами в 2015–

2019 годах. В 2020 году в этот период было совершено 1984 сделки, что соответствует среднему числу сделок в соответствующие месяцы предыдущих 5 лет [3].

Почти сразу после начала пандемии десятки мировых компаний приступили к созданию вакцины. Объемы инвестиций в создание вакцин от коронавируса впечатляют. Так, Белый дом решил ускорить процесс разработки и инвестировал в разработку Moderna 955 \$ млн. Таким образом, общий объем инвестиций в Moderna превысил 2.4 млрд. долл.

С самого начала пандемии Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ) играет ключевую роль в борьбе с коронавирусной инфекцией в России. Работая совместно с ведущими мировыми институциональными инвесторами, РФПИ отобрал и профинансировал создание наиболее перспективных систем для тестирования на наличие коронавируса, препаратов для его лечения и вакцин. РФПИ поддерживает разработку российской вакцины в Национальном исследовательском центре эпидемиологии и микробиологии имени почетного академика Н. Ф. Гамалеи, а также инвестирует в массовое производство вакцины портфельными компаниями. Стоимость разработки первой отечественной вакцины от коронавирусной инфекции «Спутник V» составила около 1,5 млрд. руб.

Несмотря на то, что общие тенденции в фармацевтической отрасли, скорее всего, восстановятся после пандемии COVID-19, некоторые направления могут сохраниться. Во-первых, вероятно, будет происходить инвестирование в сферу инфекционных болезней и иммунологии, особенно с учетом повышенного понимания экономических последствий, которые они могут вызвать. Во-вторых, практический опыт проведения испытаний в удаленной форме в условиях пандемии может привести к увеличению инвестиций в решения по оцифровке в клинической практике.

В целом, пандемия принесла как положительные, так и отрицательные последствия для фармацевтических компаний. Расширение сотрудничества и обмена информацией ускорило разработку вакцин и методов лечения COVID-19. С экономической точки зрения, та финансовая выгода, полученная за счет повышенного спроса на лекарственные препараты и соответствующего повышения цен на них, и направленная на исследования, связанные с пандемией, говорит о том, что пандемия COVID-19 была скорее источником роста фармацевтической промышленности, а не её спада.

Список использованных источников

1. Мамедьяров З.А. Стратегическое значение фармацевтической отрасли в условиях пандемии коронавируса // *Journal of international analytics*. 2020. №4.

2. Федеральная служба государственной статистики (Росстат). Структура инвестиций в нефинансовые активы в Российской Федерации Москва: Росстат; 2020 год: официальный сайт. — Эл. ресурс: <<https://rosstat.gov.ru> >

3. Robke L., Bongard J. Impact of COVID-19 on pharmaceutical external innovation sourcing // *Nature research*: официальный сайт. — Эл. ресурс: <https://www.nature.com>

4. Коваленко А.В., Никифоров А.А., Никифорова В.Д. Корпоративный сектор ведущих стран Азиатского региона: современное состояние и роль в инновационном процессе // *Московский экономический журнал*. — 2016. — № 3. — С. 15.

5. Никифорова В.Д., Коваленко А.В., Никифоров А.А. Теоретические и практические аспекты работы коммерческих банков с проблемными кредитами// Научный журнал НИУ ИТМО, Серия: Экономика и экологический менеджмент. — 2019. № 3 — С. 93–100.

6. Никифорова В.Д., Сергеева И.Г. Рынок ценных бумаг: учебное пособие. — Москва: Изд-во «Компания Кнорус». 2008.

7. Хатунцев В.М., Никифорова В.Д., Михайлов М.Н. Экономическое регулирование: формы и методы (финансово-кредитный аспект). — Санкт-Петербург: изд-во СПбГЭУ, 1992.

Лобышева Ольга Антоновна
Lobysheva Olga

Национальный исследовательский университет ИТМО
ITMO University
Магистрант
Master student
Факультет технологического менеджмента и инноваций
Faculty of Technology Management and Innovation
lobyshevaa@yandex.ru

Научный руководитель — *Литау Екатерина Яковлевна*, кандидат экономических наук, доцент, факультет технологического менеджмента и инноваций, национальный исследовательский университет ИТМО
Scientific supervisor — *Ekaterina Yakovlevna Litau*, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Faculty of Technological Management and Innovation, ITMO National Research University

ОРГАНИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ: ПРОШЛОЕ, НАСТОЯЩЕЕ И БУДУЩЕЕ

INNOVATIVE INFRASTRUCTURE ORGANIZATIONS: PAST, PRESENT AND FUTURE

Аннотация. В данной статье обзревается роль и значение бизнес-инкубаторов и акселераторов в экономической системе страны. Приводятся примеры и статистические данные по ведущим мировым акселераторам и анализируются данные о затратах на инновационную деятельность. Описываются основные проблемы организаций инновационной инфраструктуры и предлагаются рекомендации для их будущего развития на территории России.

Ключевые слова. *Инновационная инфраструктура, стартап, бизнес-инкубатор, акселератор, инновации.*

Abstract. In this article, the author examines the role of business incubators and accelerators in the country's economic system. Examples and statistics on the world's leading accelerators are provided, and data on innovation costs are analyzed. The main problems of organizations of innovation infrastructure are described and recommendations for their future development on the territory of Russia are offered.

Key words. *Innovative infrastructure, startup, business incubator, accelerator, innovation.*

В последние годы проблемы инновационной деятельности становятся всё более актуальными. В современном мире компаниями с самой большой рыночной капитализацией являются именно те, кто занимается инновационной деятельностью, а конкуренция за разработку стартапа-единорога выше, чем когда-либо ранее. Важное значение в таком контексте приобретает повышение конкурентоспособности российских стартап-проектов. В разработке инновационных решений технологических, экономических и социальных проблем 21 века ключевую роль играют организации инновационной инфраструктуры.

Целью данного исследования является разработка рекомендаций для будущего развития российских организаций инновационной инфраструктуры. Для достижения данной цели выделены такие задачи, как определение роли и значения организаций инновационной инфраструктуры для российской экосистемы, анализ венчурных инвестиций, рассмотрение показателей эффективности ведущих акселераторов мира, а также изучение российских и зарубежных методик отбора стартап-проектов в бизнес-инкубаторы и акселераторы.

Объектом исследования послужили организации инновационной инфраструктуры. Предметом данного исследования являются ведущие бизнес-инкубаторы и акселераторы мира.

По данным Росстат [6, 36], затраты на развитие инновационной деятельности в России за последние 20 лет увеличились в 4 раза — с 10504 млн. долларов до почти 44200 млн. долларов. В США за этот же период времени затраты увеличились с 269500 млн. долларов до 581500 млн. долларов. Согласно исследованию PwC и CB Insights [9, 3], американские компании, финансируемые венчурным капиталом, привлекли в 1 квартале 2021 года более 62 миллиардов долларов. Это на 117% больше, чем в первом квартале прошлого года и на 62% выше по сравнению с 4 кварталом 2020 года. Количество сделок, в то же время, увеличилось до 1 735, что на 14% больше по сравнению с 1 кварталом 2020 года и на 5% по сравнению с 4 кварталом 2020 года. Динамика венчурных инвестиций в США представлена на рисунке 1.

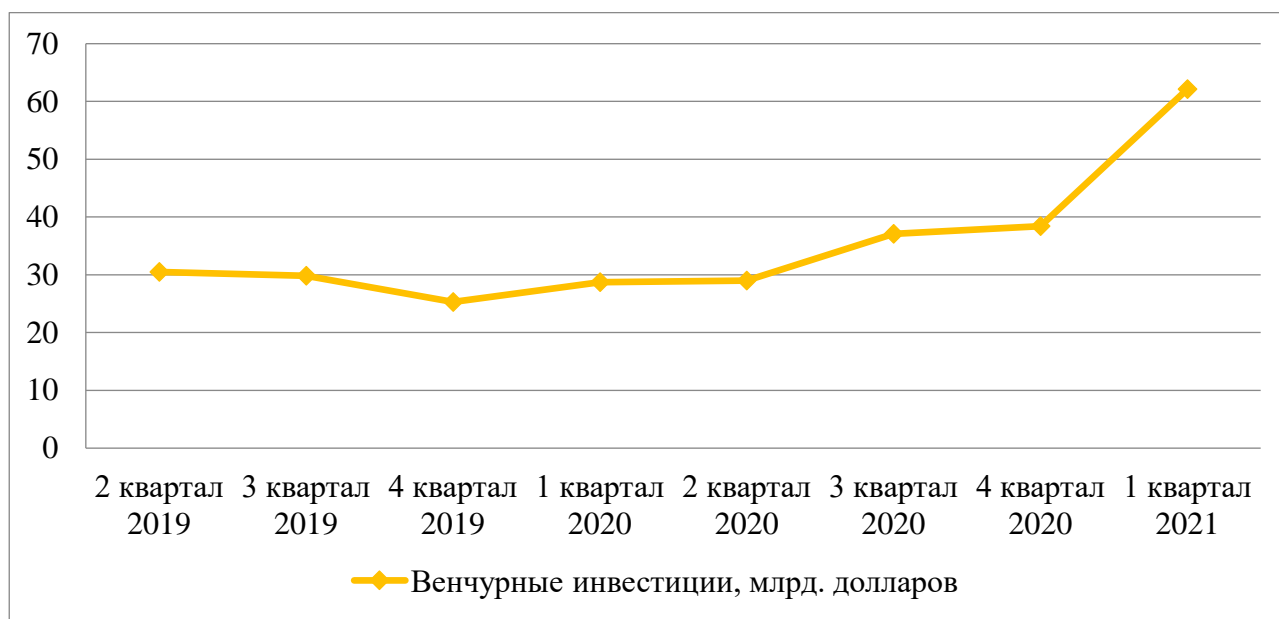


Рисунок 1. Динамика венчурных инвестиций в США со 2 квартала 2019 года по 1 квартал 2021 года

Размер венчурных инвестиций ежеквартально увеличивается, несмотря на прогнозы о падении рынка инноваций и инвестиций. Похожая тенденция роста вложений в инновации наблюдается и в России. Согласно исследованию РВК, более 50% российских инвесторов не заметили никакого негативного влияния

пандемии на свою деятельность [3, 11]. Несмотря на влияние Covid-19 и прогнозы специалистов о всемирном снижении венчурного капитала [2, 4], спрос на инновации растет, а, следовательно, возрастает и роль организаций инновационной инфраструктуры. Деятельность данных организаций будет иметь большое значение в ближайшем будущем, в связи с чем необходимо обратить особое внимание на развитие организаций инновационной инфраструктуры. Однако, например, в Санкт-Петербурге на сегодняшний день остался лишь один действующий бизнес-инкубатор — «Ингрия». Бизнес-инкубатор Университета ИТМО, который в 2016 году считался одним из лучших университетских инкубаторов в России [8, 21], был закрыт в 2017 году по причине бесперспективности работы данной организации. Первый городской бизнес-инкубатор, находившийся под управлением комитета по развитию предпринимательства и потребительского рынка, закрылся в конце 2018 года из-за обнаруженных прокуратурой нарушений в деятельности организации. На основании этих данных возникает вопрос: почему, несмотря на рекордный рост вложений в инновационные разработки, количество организаций инновационной деятельности уменьшается? Возможно, одной из причин является проблема оценки инновационных разработок, попадающих на акселерационные и инкубационные программы.

Лишь 7% инвесторов считают высоким уровень подготовки российских стартап-проектов, претендующих на инвестиции, согласно исследованию РВК [3, 20]. Руководитель онлайн-академии для предпринимателей «Раунд А» Михаил Бобровников сказал, что только 50 российских стартап-проектов из 2000 можно отнести к инвестиционно-привлекательным проектам [3, 21]. Большинство проектов являются выпускниками российских бизнес-инкубаторов и акселераторов, поскольку организации инновационной инфраструктуры — это первичный инструмент для поиска стартапов инвесторами. В таком случае возникает вопрос: каким образом данные стартап-проекты попали на инкубационные и акселерационные программы? Возможно, проблема заключается в неэффективности методики оценки инновационных разработок, применяемой в российских организациях инновационной инфраструктуры. Бизнес-инкубаторам и акселераторам следует тщательно подходить к выбору резидентов в целях повышения вероятности успеха выпускников. Каждый успешный выпускник вносит большой вклад в развитие экосистемы, создавая новые рабочие места и глобально конкурентоспособные компании. А успешные предприниматели, в свою очередь, вдохновляют начинающих основателей стартапов.

Рассмотрим показатели ведущих бизнес-акселераторов мира в соответствии с исследованием, проведенным Агентством инноваций города Москвы в 2019 году [1, 15]. Данные представлены в виде таблицы.

Таблица. Показатели деятельности ведущих акселераторов мира в 2019 году

Показатель	Бизнес-акселератор				
	Y Combinator (США)	500 Startups (США)	Techstars (США)	Plug and Play (США)	MassChallenge (США)
Уровень выживаемости стартапов	79%	-	64%	-	94%
Общая оценка компаний, прошедших акселерацию, млрд. долларов	Более 100	30	18	-	-
Общий объем вложенных инвестиций, млн. долларов	700	464,7	-	-	-
Количество инвестиций	2 355	1 945	1 675	864	1 366
Количество выходов / из них успешных	246 / 192	189 / 162	155 / 134	61 / 60	56 / 39

Доля успешных выходов данных акселераторов составляет более 70%. В чем же причина эффективности ведущих акселераторов мира? Y Combinator ищет и отбирает только те стартапы, которые в будущем могут вырасти в «единорогов». Таким образом, мы видим, что тщательный отбор резидентов организации играет важную роль в эффективности их деятельности.

В западных организациях инновационной инфраструктуры при оценке качества проекта большое значение имеют такие показатели, как доказанная инновационность проекта, наличие ключевых показателей эффективности и детального бизнес-плана. Неотъемлемой частью оценки проектов являются и личные встречи с создателями стартапа. На них, как правило, обсуждается текущее состояние проекта, число пользователей и клиентов, а также способы привлечения новых пользователей. При оценке проекта также большую роль играют личные качества основателей стартапа. Одним из важнейших критериев отбора стартап-проектов в ведущий акселератор мира Y Combinator является информация о команде, компетенции участников проекта в предметной области стартапа, а также достижения участников команды вне этого проекта.

В российских организациях инновационной инфраструктуры, в свою очередь, для оценки проектов зачастую учитываются такие показатели, как стадия проекта, наличие продаж и инвестиционная привлекательность. Таким образом, мы видим, что в российских организациях в основном, используются количественные показатели. Личные качества резидентов играют важную роль в отборе стартап-проектов, поэтому оценка, основанная на применении лишь количе-

ственных показателей, представляется затруднительной. В связи с этим значительный интерес представляет зарубежный опыт оценки качества инновационных разработок.

Рассмотрим показатели инновационности российских стартап-проектов. В исследовании Startup Barometer 2020 [5, 16] основателям стартапов задали вопрос о степени инновационности их продуктов, результаты опроса представлены на рисунке 2.



Рисунок 2. Оценка степени инновационности российских разработок

Согласно результатам опроса, только 8% продуктов, разработанных российскими стартапами, действительно являются инновационными. Большинство оставшихся разработок являются усовершенствованным существующим продуктом или аналогом зарубежной продукции. При этом 4% стартапов признаны не инновационными.

Далее рассмотрим деятельность основателей стартапов до того, как они создали свои проекты. Данные представлены на рисунке 3.

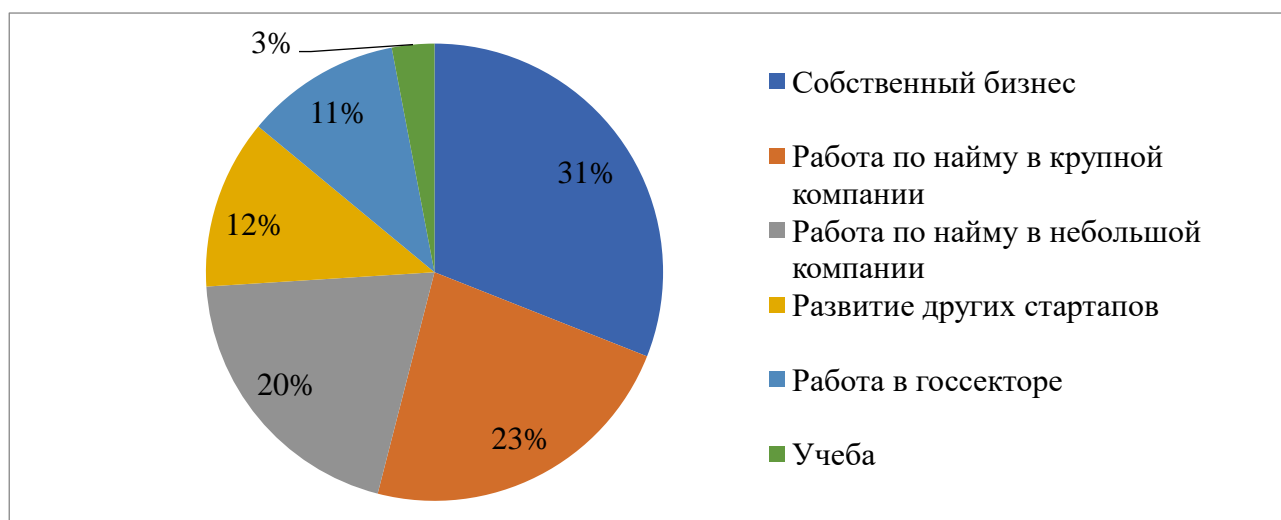


Рисунок 3. Деятельность предпринимателей до основания стартапа

Согласно последним исследованиям [5, 8], большинство основателей стартапов — это предприниматели, уже запустившие свой бизнес в прошлом. При этом 12% респондентов занимались развитием других стартапов, что подтверждает идею создателя акселератора Y Combinator Пола Грэма о том, что новые стартапы рождаются из других стартапов [7, 23].

Лишь 3% предпринимателей заявили, что занимались учебой. Несмотря на перемены в системе образования, такие как появление технических кружков и наличие программы «стартап как диплом», доля предпринимателей, создавших стартап сразу после университета, ежегодно падает. Согласно исследованию 2019 года [4, 3], доля предпринимателей, занимавшихся учебой до открытия стартапа, составляла 5%. В 2020 году — на 2% меньше. На основании этого можно сделать вывод о том, что российская система образования не позволяет выпускать соответствующих специалистов, способных открыть стартап-проект сразу после окончания обучения.

В заключение хотелось бы отметить, что, несмотря на сложившуюся экономическую ситуацию и прогнозы о рекордном снижении венчурных инвестиций, спрос на инновационные разработки растет. Организации инновационной инфраструктуры будут иметь большое значение в будущем, в связи с чем назревает необходимость поддержки данных организаций, поскольку существующих мер недостаточно. Можно выделить два пути решения данной проблемы. Первый — развитие оценки качества инновационных проектов, попадающих на российские акселерационные и инкубационные программы. Представляется необходимым переход от количественных показателей оценки проектов к качественным. Особое внимание также следует уделить инновационности проектов резидентов. Ориентироваться в данном случае следует на методики оценки стартапов ведущих бизнес-инкубаторов и акселераторов мира. Второй путь решения проблемы — усовершенствование системы российского образования путем создания образовательных программ, позволяющих выпускать специалистов, обладающих необходимыми знаниями и навыками для разработки стартап-проектов. Стартапы, в свою очередь, представляют большую ценность, стимулируя конкуренцию, создавая новые рабочие места и новые рынки или полностью трансформируя старые рынки и, тем самым, обеспечивая экономическое развитие страны.

Теоретическая значимость исследования заключается в том, что результаты способны послужить стимулом к новым практическим экспериментам, а также разработке инноваций и методики оценки качества инновационных разработок.

Практическая значимость заключается в возможности использования российскими бизнес-инкубаторами и акселераторами представленных рекомендаций для отбора стартап-проектов на свои программы. Рекомендации в области усовершенствования системы образования и поддержки организаций инновационной инфраструктуры могут быть использованы федеральными и региональными органами власти для корректировки инновационной политики страны и регионов.

Список использованных источников

1. Акселераторы. Обзор международного опыта (Агентство Инноваций Москвы) 2019 — Эл. ресурс: https://generation-startup.ru/upload/docs/akselatory_obzor_2019.pdf.
2. Глобальный индекс инноваций 2020 — Эл. ресурс: https://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/reportpdf/GII_2020_KeyFindings_RU_web.pdf.
3. Исследование российского рынка венчурных инвестиций 2020 РВК — Эл. ресурс: https://www.rvc.ru/upload/iblock/591/VB2020_Report.pdf.
4. Исследование рынка технологического предпринимательства России: Startup Barometer 2019 — Эл. ресурс: <https://drive.google.com/file/d/1h4ZDoT1fYBoMMYw7HPK2qdtTYJV5rnN/view>.
5. Исследование рынка технологического предпринимательства России: Startup Barometer 2020 — Эл. ресурс: <https://drive.google.com/file/d/1NsSN3eNkGS1k2dfVb7cx6fXX8jHCNaA/view>.
6. Краткий статистический сборник «Наука. Технологии. Инновации: 2021» — Эл. ресурс: <https://publications.hse.ru/mirror/pubs/share/direct/434038028.pdf>.
7. Методические рекомендации по повышению эффективности функционирования бизнес-инкубаторов и акселераторов РВК и ВШЭ — Эл. ресурс: <https://www.rvc.ru/upload/iblock/c5e/guidelines.pdf>.
8. РОССИЙСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ 2016/17. ОЦЕНКА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ЭКОСИСТЕМЫ И ИНКУБАЦИОННЫХ ПРОГРАММ В РОССИИ. UBI GLOBAL — Эл. ресурс: https://media.rbcdn.ru/media/reports/UBI_Global_Abstract.pdf.
9. MoneyTree Headline Report Q1 2021 PwC and CB Insights — Эл. ресурс: <https://www.pwc.com/us/en/moneytree-report/assets/pwc-money-tree-report-q1-21.pdf>.

Маликов Александр Владимирович
Mlikov Aleksandr Vladimirovich

Аспирант
postgraduate student
Кафедра общей экономической теории и истории экономической мысли, факультет
экономики и финансов, СПбГЭУ
Department of general economic theory and history of economic thought, faculty of eco-
nomics and finance, UNECON
alex24malikov@mail.ru

Научный руководитель — *Дятлов Сергей Алексеевич*, д.э.н., профессор ФГБОУ-
УВО Санкт-Петербургский государственный экономический университет
Scientific supervisor — *Sergey A. Dyatlov*, Doctor of Economics, Professor of the St.
Petersburg State University of Economics

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

HUMAN CAPITAL DEVELOPMENT TRENDS IN DIGITAL ECONOMY

Аннотация: В статье рассмотрены основные тенденции развития человеческого капитала в соответствии с трансформацией социально-экономических отношений в цифровой экономике. Раскрыты особенности современных условий, которые формируют новые характеристики человеческого капитала, образ будущих компаний, особенности взаимодействия. В работе затронуты аспекты кооперации человека в частности и персонала компании с искусственным интеллектом и цифровыми технологиями, формирования форм взаимодействия для создания ценности и достижения новых эффектов.

Ключевые слова: *человеческий капитал, цифровая экономика, индустрия 4.0, искусственный интеллект*

Abstract: The article examines the main trends in the development of human capital in accordance with the transformation of socio-economic relations in the digital economy. The features of modern conditions that form new characteristics of human capital, the image of future companies, and interaction features are revealed. The work touches upon aspects of human and the company's personnel cooperation with artificial intelligence and digital technologies, the foundation of forms of interaction to create value and achieve new effects.

Keywords: *human capital, digital economy, industry 4.0, artificial intelligence*

Введение

В связи с активным внедрением цифровых технологий во все сферы деятельности людей и переходом к индустрии 4.0 утверждается роль человеческого капитала (далее ЧК) как генератора экономического развития.

Четвертая промышленная революция характеризуется технологическими прорывами в развитии и интеграции искусственного интеллекта (далее ИИ), квантовых вычислений, работе с большими данными, виртуальной и дополненной реальностью, развитостью сетевого взаимодействия [3]. Перед человеком

ставится задача организации эффективной деятельности при взаимодействии с новыми технологиями, в связи с чем формируются новые характеристики человеческого капитала.

Ввиду глобального шока экономики в 2020 году, вызванного пандемией COVID-19, возросла необходимость готовности к условиям нестабильности и неопределенности. Более того катализировалось развитие цифровой экономики, которое повышает изменчивость человеческого капитала [6] и создает новые вызовы к его развитию. При цифровой трансформации организации в связи с увольнением работников упускают возможность реализовывать и развивать потенциал человеческого капитала компании.

Объект исследования: социально-экономические отношения в цифровой экономике. Предмет: развитие человеческого капитала.

Цель исследования: выявить тенденции развития человеческого капитала в современных условиях цифровой экономики

Задачи:

- Изучить причины трансформации человеческого капитала.
- Отрастить условия взаимодействия людей, компаний, сотрудников, государства в цифровой экономике.
- Рассмотреть интеграцию искусственного интеллекта и цифровых технологий в деятельность людей и компаний.
- Определить основные тренды развития человеческого капитала.

Основная часть

В условиях быстро развивающейся цифровой экономики и вероятной неопределенности существует необходимость рассматривать сотрудников не как людей, которые выполняют конкретные обязанности, а как динамичные личности с различными навыками, интересами и опытом, способных к непрерывному росту. На первый план в человеческом капитале выходит обладание энергией, способности к обучению, стремлению к достижению целей компании. Поэтому не каждый должен быть профессионалом, как иметь необходимые мягкие навыки. Способность людей адаптироваться и брать на себя новые обязанности стала самой важной для того, чтобы справляться с будущими сбоями.

Цифровая экономика требует, чтобы человеческий капитал поддерживался непрерывным обучением, реализацией интеллектуального потенциала, развитием человеческого капитала. При этом утвержденная концепция обучения на протяжении всей жизни (lifelong learning) должна уделять внимание формированию необходимых навыков, наименее восприимчивых к автоматизации. [2]

По мере реализации интеллектуального потенциала и развития человеческого капитала возросла необходимость эффективного управления знаниями через работу с большими данными (Big Data). Компании должны не только вкладывать достаточные средства в обучение своих сотрудников для обеспечения конкурентоспособности и устойчивости к неопределенностям в будущем, но и проводить аналитику существующих и недостающих знаний. При этом стала актуальна роль персонификации, достоверности знаний, ценностей и понимания

потребностей персонала для сосредоточения средств там, где они принесут максимальный эффект. Своевременный и эффективный менеджмент человеческого капитала компании позволит ей увеличить коэффициент удержания сотрудников, снизив затраты, связанные с текучестью кадров, реализовать интеллектуальный потенциал, организовать эффективный поиск необходимых идей и талантов.

В современных условиях цифровой экономики карьера для людей становится более динамичной и сложной. Негативным эффектом для людей стало высвобождение рабочей силы в связи с активной цифровой автоматизацией [7], внедрением ИИ, катализированных пандемией 2020 года. Однако это вынужденная срочная мера для организаций, чтобы выжить. Для поддержания конкурентоспособности в будущем компаниям необходимо не только автоматизировать выполнение задач, но и трансформировать архитектуру их выполнения. Новая форма деятельности заключается в достижении целей компании людьми во взаимодействии с цифровыми технологиями, искусственным разумом. Поэтому должно происходить переосмысление характера работы, а не замещение человека искусственным интеллектом. Переосмысление о том, что такое работа и как ее можно выполнять во взаимодействии с ИИ. Возможность перестроить работу в соответствии с новым набором предложений и применить эти изменения на практике — вот что стало важно для выживания организаций. Таким образом, внедрении ИИ не должно создавать конкуренцию развития ЧК, а должно способствовать помощи и достижению новых эффектов.

Поскольку цифровые технологии позволяют достигать более эффективных результатов, высвобождаемое время и роли людей должны направляться в налаживание рабочей деятельности, чтобы извлечь выгоду из того, что сотрудники теперь могут достичь. При этом должны учитываться сильные стороны каждого члена организации для развития сотрудничества с ИИ. Ведущие организации принимают новый курс активного поиска стратегии интеграции ИИ в команды для получения новых коммерческих выгод.

Важно рассматривать ИИ не только как инструмент автоматизации, а как способность расширять возможности человека. Создаются новые ценности и смыслы для достижения целей организации и построения карьеры работников. Формируется поиск новых более продуктивных форм работы.

ИИ стал очевидным и актуальным приоритетом организаций поскольку он помогает человеку в цифровой среде. В современных организациях основная часть деятельности выполняется в командах. Поэтому интеграция ИИ в группы имеет решающее значение для создания ценности.

По мере того, как организации переходили к условиям индустрии 4.0 организации становились более цифровыми, столкнулись с необходимостью реорганизовать себя, чтобы адаптироваться и развиваться быстрее, способствовать быстрому обучению и учитывать динамичные карьерные потребности сотрудников. Результатом становятся деконструкция и преобразование организаций в сети и экосистемы, построенные для обеспечения скорости, гибкости и адаптируемости.

По результатам опроса по глобальным трендам развития человеческого капитала 2019 года более половины топ менеджеров различных организаций в различных странах заявили, что переход к командной модели приводит к значительному повышению производительности. [12] В связи с этим целесообразно налаживание работы по групповым и сетевым организационным моделям.

Внедрении ИИ как сотрудников не должно создавать конкуренцию развитию ЧК, а должно способствовать помощи и достижению новых эффектов. Рост команд, растущее внедрение ИИ приводит к тенденции создания суперкоманд. Суперкоманды (super teams) — сочетание людей и машин, использующих свои взаимодополняющие способности для решения проблем, получения информации и создания ценности. [8]

Возможность передать задачи на аутсорсинг, автоматизировать с помощью когнитивных программ и ИИ способствует трансформации роли человеческих навыков. В связи с этим создаются новые супер-работы (superjobs), которые объединяют технические и социальные навыки в интегрированные роли, соединяющие части различных традиционных рабочих мест, повышая производительность, которая может возникнуть при работе людей с умными машинами, данными и алгоритмами.

Интеграция ИИ в команды ведет к формированию супер-разумов (superminds) как удивительной силы людей и компьютеров, думающих вместе и создающих новые эффекты и блага. [9] Поэтому компаниям для получения конкурентных преимуществ как можно раньше нужно инвестировать в построение человеческих способностей и развития навыков работы с ИИ (критическое мышление, наблюдение, обучаемость, культурную восприимчивость, управление конфликтом для работы в команде с ИИ, цифровые компетенции, умение эффективно управлять временем).

Таким образом, можно выделить следующие тенденции развития человеческого капитала с учетом современных вызовов цифровой экономики:

1) Организация будущего формируется уже сегодня.

Существующие условия непрерывного развития, гиперконкуренции [5], нестабильности, гиперсвязуемости заданы последним десятилетием. Для существования в будущем компаниям необходимо адаптироваться к этим условиям, а для поддержания конкурентоспособности актуально инвестировать в интеграцию современных систем в деятельность организации, в развитие человеческого капитала для достижения новых эффектов.

2) Интеграция искусственного интеллекта и человеческого капитала.

Задачей становится формирование цифровой готовности людей, адаптации к работе с ИИ, развитие мягких навыков (Soft Skills) сотрудников, прежде всего непрерывной обучаемости, формирование новой культуры взаимодействия с цифровыми технологиями.

3) Трансформация форм организации.

В условиях индустрии 4.0 наблюдается переход от иерархической системы организации в сетевую, развитие командой работы для эффективной реализации человеческого капитала каждого сотрудника.

4) Развитие цифрового сетевого взаимодействия.

Способы организации деятельности и взаимодействия людей меняются, растет взаимодействие с искусственным интеллектом, происходит стирание географической привязанности на фоне развития гиперсвязуемости.

5) Анализ и аналитика данных о персонале как фактор развития человеческого капитала.

Чтобы не потерять конкурентное преимущество актуально использовать большие данные и их аналитику и искусственный интеллект для выявления параметров, положительно влияющих на производительность человека и для идентификации интеллектуального потенциала, подходов к развитию ЧК.

6) Поиск новых показателей человеческого капитала, которые укажут цели и стратегии для организаций в развивающемся нестабильном цифровом будущем.

Заключение

С помощью человеческого капитала объясняется такой наблюдаемый феномен экономического развития как эффект перескока (leapfrogging) [1]. Он объясняется тем, что более бедная страна при макроэкономическом шоке таком как появление новой технологии, может кардинально увеличить темп своего экономического роста и одним скачком выйти на уровень богатых стран. Поэтому грамотные инвестиции и эффективная стратегия развития человеческого капитала с учетом мировых тенденций его трансформации способны вывести даже отстающую компанию или страну на передовые позиции, а индивиду достичь новых достижений и построить успешную карьеру.

Рассмотренные аспекты развития человеческого капитала в цифровой экономике позволяют организациям планировать работу с персоналом в будущем для создания конкурентных преимуществ. С учетом актуальных тенденций представляется возможным формировать стратегию развития человеческого капитала в условиях неопределенности, нестабильности, гиперсвязуемости, активного взаимодействия с искусственным интеллектом и цифровыми технологиями.

Список использованных источников

1. Булина А.О., Мозговая К.А., Пахнин М.А. (2020). Человеческий капитал в теории экономического роста: классические модели и новые подходы. Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. Т. 36. — 2020 — Вып. 2. — С. 163–188. <https://doi.org/10.21638/spbu05.2020.201>
2. Гуреева Ю.А., Ерохина Е.В. Четвертая промышленная революция и человеческий капитал // Научное обозрение. Экономические науки. — 2020. — № 2. — С. 33–37
3. Дятлов, С. А. Формирование цифровой нейрокогнитивной экономики // Проблемы жизнеспособности хозяйственных систем: к 75-летию победы в Великой Отечественной войне: сборник научных статей, СПбГЭУ — 2020 — С. 172–178
4. Дятлов С.А., Доброхотов М.А. Формы реализации человеческого капитала в цифровой экономике // Известия СПбГЭУ. — 2018. — №4 (112). — С. 25–28
5. Дятлов С.А., Лобанов О.С., Гильманов Д.В. Цифровая нейро-сетевая экономика: институты и технологии развития — СПб. Изд-во СПбГЭУ — 2018. — 325 с.
6. Карасев П. А., Шкляев А. Е., Кокорев И. А. Развитие человеческого капитала в условиях четвертой промышленной революции / П. А. Карасев, А. Е. Шкляев, И. А. Кокорев [и др.] // Друкерровский вестник. — 2018. — № 5(25). — С. 48–61.

7. Шлихтер А. А. Влияние четвертой промышленной революции на формирование человеческого капитала и эволюция мирового рынка труда // Общество и экономика. — 2020. — Выпуск 4. — С. 56–72.
8. The social enterprise at work: paradox as a path forward, John Hagel, Chris Havrilla, Robin Jones, Dave Kuder, Tiffany McDowell, Amir Rahnema, Maggie Wool, 2020 Deloitte global human capital trends (2020) <https://www2.deloitte.com/us/en.html>
9. Thomas W. Malone (2018) «Superminds: The Surprising Power of People and Computers Thinking Together», New York: Little, Brown Spark, 384 p., <https://cci.mit.edu/superminds/>.
10. Human Capital Management and Industry 4.0, Alžbeta Kucharčíková, Martin Mičiak, Aneta Bartošová, Monika Budžel'ová, Simona Bugajová, Alžbeta Maslíková and Simona PISOŇOVÁ SHS Web of Conf. Volume 90, (2021) <https://doi.org/10.1051/shsconf/20219001010>
11. Jim Guszczka and Jeff Schwartz (2019) Superminds: How humans and machines work together, Deloitte Insights, Issue 24 <https://www2.deloitte.com/us/en/insights/focus/technology-and-the-future-of-work/human-and-machine-collaboration.html>
12. Organizational performance: It's a team sport, Erica Volini et al., 2019 Global Human Capital Trends, Deloitte Insights (2019). <https://www2.deloitte.com/us/en/insights/focus/human-capital-trends/2019/team-based-organization.html>

Мезенцев Антон Юрьевич
Anton Mezentsev

Санкт-Петербургский филиал Финуниверситета
St. Petersburg branch of the Financial University under the government of the Russian Federation
Студент
Student, mezentseffant@yandex.ru

Научный руководитель — *Никифоров Александр Александрович*, — к.э.н., доцент, доцент кафедры «Экономика и финансы» Санкт-Петербургского филиала Финуниверситета

Scientific supervisor — *Alexander A. Nikiforov*, Candidate of Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics and Finance of the St. Petersburg Branch of the Financial University

РОСТ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В ПОСТПАНДЕМИЙНЫЙ ПЕРИОД

THE GROWTH OF E-COMMERCE IN THE POST-PANDEMIC PERIOD

Аннотация: в статье рассматривается, как повлияла вызванная Covid-19 пандемия, на рост электронной коммерции. Так же были проанализированы различные показатели, приведена статистика и мнение авторитетных издательств по поводу данной ситуации. Был приведен список перспективных направлений и дальнейшее прогнозирование условия ведения бизнеса.

Ключевые слова. *Covid-19, интернет-торговля, электронная торговля, онлайн-магазин, ниша.*

Annotation: This article examines how the Covid-19 pandemic affected the growth of e-commerce. Various indicators were also analyzed, statistics and opinions of authoritative publishers regarding this situation were provided. A list of promising areas and further forecasting of the conditions of doing business was given.

Keywords. *Covid-19, e-commerce, e-commerce, online store, niche.*

Гипотеза: Показатели электронной коммерции, сильно возрастут за счет введений новых условий ведения бизнеса, в связи с пандемии, а также данное направление останется актуальным после пандемии.

Цель исследования: проанализировать рост электронной торговли и основные причины возникновения такого роста, дать прогноз для дальнейшего развития направления.

Задачи: найти причины возникновения роста электронной коммерции с использованием имеющихся данных спрогнозировать дальнейшую ситуацию для ведения бизнеса, привести наглядные примеры влияния пандемии на введения бизнеса, привести соответствующие показатели, дать общую оценку всей ситуации и выделить развивающиеся направления.

Первая половина 2020 года, для многих жителей мира стала временем больших перемен. В частности, для России, весной, вызванной пандемией Covid-19

всеобщий карантин, сильно повлиял на различные экономические процессы в разных сферах экономик. Наиболее, уязвимы оказались предприниматели малого и среднего бизнеса, у которых бизнес находился преимущественно в очной форме, например, такие сектора, как путешествия, развлечения и товары повседневного спроса. Из-за вынужденных ограничений, множество бизнесов и предприятий были закрыты. К сожалению, в данной ситуации, была оказана недостаточная поддержка для предпринимателей, и были вынуждены перейти на бизнес в онлайн. Множество предпринимателей не смогли адаптироваться к новым условиям, но существуют и те, кто смогли перестроить бизнес и перешли в онлайн режим. Так же и есть случаи, когда более крупные компании перестраивались в вынужденные условия и перестраивали свои компании в интернет — платформы.

В исследовании агентством специализирующееся на исследованиях и аналитике в области Интернета, проведенное data insight¹, были приведены данные по показателям роста продажи материальных товаров через интернет, и было установлено, что интернет-торговля увеличилась до 33 процентов среднегодовых, по сравнению с 28 процентами, до пандемийного периода, данные продемонстрированы на рисунке 1. По прогнозу data insight, данная динамика будет расти.



Рисунок 1. Динамика интернет-торговли в России за 2018–2020 и прогноз до 2024. Data Insight.

Безусловно, интернет-торговля растет благодаря интенсивному росту новых пользователей в онлайн продажах, но в связи с пандемией, этот рост намного быстрее позволил привлечь новых пользователей в интернет-магазин.

¹ Вирин. Ф.Ю., Овчинников Б.В. Электронная торговля 2020 — 2024, прогноз // Data Insight. — 2020

В проведенном исследовании IPSOS¹ показало, что респонденты из пострадавших регионов от пандемии отмечали, что привычный образ жизни сильно изменился. Например, все больше потребителей из Китая и Италии, переходят на покупки в интернет (на 50 % у первых и у вторых на 31%), также потребители из Вьетнама, Индии и России заявили о переходе на электронные покупки.

Так же был отмечен высокий рост скачиваний мобильных приложений. В первой половине 2020 года интернет — магазины, как Instacart и Walmart установили высокий уровень загрузок приложений и число покупок на 218% по сравнению с прошлым годом.

В сфере развлечений, в связи с пандемией, тоже произошел рост подписок на такие приложения: Netflix, Prime Video, Now TV и Hulu, ориентированные на просмотр фильмов и сериалов. В среднем данный прирост составил на 25–30% больше, чем прошлогодние показатели.

Игровая платформа Steam привлекла рекордное количество пользователей за последние годы.

Крупнейшие российские интернет-компании в сфере торговли Wildberries и Ozon утверждают, что такой темп роста электронной торговли просто был неизбежен, но пандемия ускорила этот процесс. Также число пользователей и заказов увеличилось в десятки раз. Важный фактор, что число пользователей увеличилось не просто номинально, а потенциально. Большая часть новых пользователей стали совершать интернет-покупки регулярно.

Рассмотрим основные факты роста электронной коммерции:

- в последствии введённой всеобщей изоляции, потребители были вынуждены осуществлять свои покупки в онлайн — магазинах;
- изоляция привела к тому, что потребители совершали в онлайн больше покупок, чем обычно, тратя каждый раз больше денег;
- к тому же, тенденция избегания многолюдных точек продаж традиционной розничной торговли, так же способствует к росту интернет-торговли;
- вынужденный переход на удаленную работу повлечет за собой просмотр многими компаниями офисной политики, так как около 7 млн человек в России могут перейти на удаленную работу, часть из них может уехать из мегаполисов, что даст стимул для развития интернет-торговли в регионах.

Несмотря на всю сложившуюся ситуацию в экономике и в повседневной жизни, для дальнейшего развития были открыты новые или развиты перспективные ниши для предпринимательства, например такие как:

- Удаленная работа;
- Электронная коммерция и интернет-маркетинг;
- Онлайн обучение;
- Финтех.

¹ IPSOS. TRACKING THE CORONAVIRUS, RESULTS FROM A MULTI-COUNTRY POLL // IPSOS. — 2020.

Бесспорно, глобальный карантин дал мощный толчок развитию онлайн-услуг практически во всех областях, и нет никаких оснований ожидать серьезного оттока в офлайн после того, как пандемия пойдет на спад. После карантина, многие созданные бизнесы в онлайн сохранятся, а для потребителей онлайн-покупки войдут в привычный образ жизни. По данным, которые были проведены аналитиками data insight¹, показали, что у крупнейших интернет-магазинов в России, экономические показатели выросли в несколько раз, смотреть таблицу 1.

Таблица 1.

Показатели объёмов продаж крупнейших интернет-магазинов России, за 2020 год

Магазины	Категория	Онлайн продажи, млн. руб., (%)	Заказы, тыс.шт., (%)	Средний чек тыс. руб., (%)
wildberries.ru	Универсальные магазины	413 200 (96)	305 000 (100)	1 350 (-2)
ozon.ru	Универсальные магазины	197 000 (144)	73 800 (133)	2 670 (5)
citillink.ru	Электроника и техника	132 730 (47)	12 390 (23)	10 710 (19)
dns-shop.ru	Электроника и техника	116 760 (117)	12 370 (82)	9 440 (20)
mvideo.ru	Электроника и техника	113 200 (100)	8 900 (71)	12 720 (17)

На наш взгляд, необходимо развивать данное направление, непосредственно при поддержке государства, а также с развитием законодательства по регулированию электронной коммерции, так как необходимо всем осознать новые реальности к подходу бизнеса, и поэтому необходимо как можно больше изучать и финансировать данное направление. Например, введение упрощённой системы налогообложения для начинающих предпринимателей в электронной торговле и небольшой процент по налоговой ставке. Так же, проведения различных публичных мероприятий и тренингов для тех, кто только хочет заниматься торговлей в интернете. Все выше перечисленные предложения, помогут развивать малый и средний бизнес в России.

Список использованных источников

1. Lizzy Hillier. Stats roundup: the impact of Covid-19 on marketing & advertising // Econsultny. — 2021. — С. 12–15.
2. Информационный портал «Яндекс», статья «Пандемия ускорила темпы роста российской онлайн-торговли». URL: <https://yandex.ru> — сайт. (дата обращения: 09.04.2021). — Текст: электронный. // <https://www.rbc.ru/business/12/07/2020/5f0850989a794790e959424d> [электронный ресурс] — сайт «RBC. ru». (дата обращения 09.04.2021)
3. Вирин. Ф.Ю., Овчинников Б.В. Электронная торговля 2020–2024, прогноз // Data Insight. — 2020.
4. IPSOS. TRACKING THE CORONAVIRUS, RESULTS FROM A MULTI-COUNTRY POLL // IPSOS. — 2020.

¹ Data insight. РЕЙТИНГ ТОП-100 КРУПНЕЙШИХ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНОВ РОССИИ // datainsight.ru. 2021. URL: <https://www.top100.datainsight.ru>

5. Data insight. РЕЙТИНГ ТОП-100 КРУПНЕЙШИХ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНОВ РОССИИ // datainsight.ru. 2021. URL: <https://www.top100.datainsight.ru> (дата обращения 12.04.2021)
6. Коваленко А.В., Никифоров А.А., Никифорова В.Д. Корпоративный сектор ведущих стран Азиатского региона: современное состояние и роль в инновационном процессе// Московский экономический журнал. — 2016. — № 3. — С. 15.
7. Никифорова В.Д., Коваленко А.В., Никифоров А.А. Теоретические и практические аспекты работы коммерческих банков с проблемными кредитами// Научный журнал НИУ ИТМО, Серия: Экономика и экологический менеджмент. — 2019. № 3 — С. 93–100.
8. Никифорова В.Д., Сергеева И.Г. Рынок ценных бумаг: учебное пособие. — Москва: Изд-во «Компания Кнорус». 2008.
9. Nikiforova V., Valakhov D., Nikiforov A. INFLUENCE OF REGULATORY INSTITUTIONS ON MACROECONOMIC GROWTH IN RUSSIA//Економічний часопис-XXI. 2014. № 7-8-1. С. 52–55.

Меленевская Дарья Владимировна
Melenevskaya Darya Vladimirovna

Санкт-Петербургский государственный химико-фармацевтический университет
St. Petersburg State University of Chemistry and Pharmacy

магистрант

Master's Degree

Кафедра экономики и управления

Department of Economics and Management

darya.melenevskaya@pharminnotech.com

Научный руководитель — *Коваленко Анна Владимировна*, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления ГБОУ ВО Санкт-Петербургский государственный химико-фармацевтический университет

Scientific supervisor — *Kovalenko Anna Vladimirovna*, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Economics and Management of the Saint Petersburg State University of Chemistry and Pharmacy

ДИДЖЕТАЛИЗАЦИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА

DIGITALIZATION OF PHARMACEUTICAL MARKETING

Аннотация. В статье рассмотрен переход к новым, электронно-интегрированным и интерактивным моделям маркетинговой деятельности в фармацевтической индустрии. Это связано в первую очередь с пандемией и новым законом о возможности продаж безрецептурных препаратов онлайн.

Ключевые слова. Фармацевтический маркетинг, лекарственные препараты, digital-продвижение.

Annotation. The article considers the transition to new, electronically integrated and interactive models of marketing activities in the pharmaceutical industry. This is primarily due to the pandemic and the new law on the possibility of selling over-the-counter drugs online.

Keywords. Pharmaceutical marketing, medicines, digital promotion.

В период резкого перехода фармацевтического бизнеса в сферу digital существенную значимость обретает разработка особенного подхода к каждому индивидуальному потребителю. Безусловно, в рамках фармацевтического консультирования и продаж, digital полностью не заменит традиционную коммуникацию с клиентами. Но, согласно исследованиям компании Ipsos, количество телефонных переговоров и онлайн-консультаций с провизорами и медицинскими работниками увеличилось до 53% в 2020 году по сравнению с предыдущим годом. По прогнозам специалистов, после снятия всех карантинных мер, связанных с пандемией COVID-19, новый формат сотрудничества будет тандемом face-to-face и цифровых технологий. Поэтому игрокам рынка нужно полностью пересматривать стратегию продвижения фармацевтических препаратов. На первый план выходит качественный медиа-контент, способный удовлетворить основные потребности клиентов, востребованность и актуальность публикуемой информации.

Эти инструменты помогают достичь позитивного восприятия digital-канала врачами, провизорами и конечными потребителями продукта.

Выбор каналов продвижения лекарственных средств предопределяется отношением лекарственного препарата к ОТС-препаратам, то есть препаратам, отпускаемым без рецепта врача, или Rx-препаратам, то есть препаратам, отпускаемым по рецепту врача [1].

Для продвижения Rx-препаратов характерны взаимодействие с медицинским сообществом с помощью медицинских представителей, финансирование научных мероприятий, публикации в специализированных изданиях.

Продвижение безрецептурных фармацевтических препаратов можно разделить на два сегмента:

1) В2В-реклама, реклама, направленная на фармацевтов, провизоров, заведующих аптеками, врачей. На этот сегмент приходится в среднем около 20 % бюджетов рекламных кампаний;

2) В2С-реклама, реклама, направленная на конечного потребителя. На этот сегмент приходится в среднем 80 % в бюджетах рекламных кампаний [2].

В настоящее время стремительное развитие и рост популярности социальных медиа подталкивает фармацевтические компании к использованию digital-маркетинга. Цифровое продвижение имеет потенциальную высокую ценность для обеспечения легкого мгновенного доступа к информации о фармацевтических препаратах для миллионов людей.

Результаты опроса Mail.ru Group совместно с компанией ResearchMe показали, что основные и практически равные по важности каналы для фармацевтических компаний — это интернет и телевидение [3]. Digital-продвижение уступает TV-рекламе только на 2%.

В связи с этим неуклонно растет интерес фармацевтических компаний к SMM-продвижению, то есть привлечению внимания к лекарственным препаратам через социальные платформы. Повышается активность фармацевтических компаний в социальных сетях, предпочтение отдается нативному формату рекламы и прероллам, содержащим ссылки на заказ препаратов в интернет-аптеках. Отличным примером нативной рекламы в SMM-продвижении являются рекламные посты в социальной сети «Instagram». Реклама в блоге обычно четко таргетирована, достаточно часто целевой аудиторией являются молодые родители и беременные женщины. В качестве лидеров мнений чаще выступают блогеры со средним количеством подписчиков, так как реклама в таких блогах не идентифицируется как реклама, и не вызывает у аудитории отторжения, нежелания рекламы у более крупных блогеров. Рекламные посты сопровождаются яркими привлекающими внимание фотографиями, историями из жизни, призванными вызвать доверие у возможного покупателя. Такое позиционирование товара вызывает у посетителя блога положительную ассоциацию с препаратом, а также расположение к бренду.

Выбор платформы продвижения также зависит от возраста потенциального потребителя. Для продвижения препаратов, направленных на людей старшего

возраста, стоит размещать рекламу в такой социальной сети как «Одноклассники».

В процессе исследования были выявлены особенности SMM-продвижения:

- широкий охват аудитории;
- создание положительного отношения к продукту и бренду в целом;
- четкое таргетирование на целевую аудиторию;
- сравнительно низкие затраты на рекламу;
- возможность прямой связи целевой аудитории с рекламодателем — быстрое реагирование на отзывы и решение спорных вопросов путем ответов на комментарии под постами;
- простота оценки эффективности рекламы (количество показов размещения, кликабельность, конверсия кликов в покупки и др.).

Стоит отметить, что чем старше покупатели, тем чаще они ищут информации с личного персонального компьютера или ноутбука, тогда как молодежь в возрасте до 24 лет использует смартфоны для решения этих задач. Компании также учитывают, что интернет-пользователи выходят в интернет с нескольких устройств, поэтому большинство расходов на рекламу приходится на кроссплатформенные размещения.

Как правило, для более широкого охвата аудитории, аккаунты компаний представлены сразу на нескольких каналах продвижения, например, социальные сети «ВКонтакте», «Instagram», «facebook», видео-хостинг «YouTube», собственнo сайт компании.

Такой подход к рекламе позволяет:

- увеличить посещаемость сайта компании;
- повысить доверие к бренду и узнаваемость продукции компании;
- информировать потенциальных покупателей о новинках;
- увеличить охват аудитории, что в итоге приведет к увеличению продаж препаратов.

До недавнего времени №1-ФЗ «Об обращении лекарственных средств» [4] запрещал доставку лекарственных средств на дом, в связи с этим деятельность интернет-аптек была ограничена. Однако пандемия COVID-19 внесла свои коррективы, в частности в российское законодательство, позволив запустить официальную продажу лекарств в интернете, что ожидалось еще с 2018 года. Вынужденная самоизоляция заставила покупателей активнее пользоваться интернет-сервисами при покупке товаров, в частности лекарственных средств. Ожидается, что постепенно на розничном фармацевтическом рынке главенствующую роль займут онлайн-аптеки и агрегаторы.

Однако стоимость доставки товара до потребителя может составлять до 45% конечной стоимости интернет-заказа. Доставка лекарств выгодна крупным маркетплейсам, которые работают по системе «фулл-баскет», то есть клиент заказывает все необходимые ему товары за один раз, в том числе лекарственные препараты, и сформированный заказ единовременно привозит один курьер.

На сегодняшний день интернет-аптеки и маркетплейсы, такие как Ozon.ru, БЕРУ.РУ позволяют бронировать и осуществлять доставку лекарственных препаратов в аптеки, имеющие оптимальное расположение для покупателя, а также осуществлять доставку безрецептурных препаратов. Следует отметить, что дистанционная торговля запрещена для препаратов, отпускаемых по рецепту, наркотических и психотропных лекарственных средств, а также для спиртосодержащих лекарственных препаратов с объемной долей этилового спирта свыше 25%. Наиболее популярны сейчас такие сервисы как Apteka.RU, EApteka.RU, а также сайты и мобильные приложения аптечных сетей.

Интернет-аптеки позволяют покупателям:

- сократить время поиска необходимого препарата;
- заказать дефектурный препарат;
- минимизировать социальные контакты;
- экономить, так как многие интернет-аптеки имеют бонусные программы.

Развитию digital-маркетинга способствует относительно низкие вложения, повышающийся спрос и доверие к цифровым каналам у населения. Самая популярная социальная сеть в секторе онлайн-аптек — «ВКонтакте.» В ней ведут свои сообщества 61% интернет-аптек, 15% из которых имеет более 10 000 подписчиков.

В 2019 году эксперты Mail.ru Group совместно с компанией ResearchMe провели маркетинговое исследование и выяснили, готова ли онлайн-аудитория и использованию интернет-аптек и специализированных сайтов. В опросе приняли участие более 3500 пользователей интернета старше 18 лет, которые хотя бы раз покупали лекарственные препараты, витамины или БАДы в течение полугодия. В результате исследования 44% опрошенных подтвердили, что использовали для заказа препаратов интернет-аптеки. Также, стало известно, что онлайн-ресурсам свое предпочтение отдавали молодые люди в возрасте от 18 до 34 лет, а также те, у кого есть дети. Стоит отметить, что те, кто уже делали заказ в интернете, заказывают препараты онлайн чаще — 17% против 5% среди пользователей, которые никогда не совершали покупки онлайн.

При выборе лекарств, витаминов и БАДов, 89% респондентов руководствовались личным опытом. 88% респондентов также выразили доверие рекомендациям врачей, 79% — рекомендациям фармацевтов в аптеках. Специализированным сайтам доверяют 65% опрошенных, наиболее высокий уровень доверия у группы опрошенных в возрасте от 18 до 24 лет.

Также заметен бурный рост digital-маркетинга фармацевтических средств — в 2018 году затраты на онлайн-продвижение на проектах Mail.ru Group выросли на 30% по сравнению с 2017 годом [3].

Подводя итоги, можно сделать вывод, что digital-продвижение стремительно завоевывает фармацевтический рынок. Интернет-реклама удобна как для покупателей, так и для рекламодателей, так как не только позволяет установить беспрепятственную обратную связь с потребителем, но и, благодаря прозрачной

аналитике, позволяет оценивать рентабельность инвестиций в данный вид продвижения. Таким образом, лидерами рынка в ближайшем будущем могут стать крупные компании, которые могут позволить себе содержать digital-инфраструктуру и команды интернет-маркетинга, которые в условиях глобальной цифровизации позволят компании быстро оперативно реагировать на быстро меняющиеся условия внешней среды.

Список использованных источников

1. Кириллова Т.К., Якобсон Ю.А. Особенности фармацевтического маркетинга // Вестник алтайской академии экономики и права. 2018. № 6. С. 83 -90.
2. Сумарокова Е. В., Анищик А. О. Управление планированием рекламных кампаний в фармацевтическом секторе e-commerce рынка // E-Management. 2019. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-planirovaniem-reklamnyh-kampaniy-v-farmatsevticheskom-sektore-e-commerce-rynka> (дата обращения: 04.03.2021).
3. Исследование аудитории фармацевтических брендов в соцсетях [Электронный ресурс] /. — Электрон. текстовые дан. — URL: <https://target.my.com/pro/articles/trends-in-the-pharmaceutical-industry> (дата обращения: 04.03.2021).
4. Федеральный закон от 12.04.2010 № 61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств».
5. Коваленко А.В., Никифоров А.А., Никифорова В.Д. Корпоративный сектор ведущих стран Азиатского региона: современное состояние и роль в инновационном процессе// Московский экономический журнал. — 2016. — № 3. — С. 15.
6. Никифорова В.Д., Коваленко А.В., Никифоров А.А. Теоретические и практические аспекты работы коммерческих банков с проблемными кредитами// Научный журнал НИУ ИТМО, Серия: Экономика и экологический менеджмент. — 2019. № 3 — С. 93–100.
7. Никифорова В.Д., Сергеева И.Г. Рынок ценных бумаг: учебное пособие. — Москва: Изд-во «Компания Кнорус». 2008.
8. Никифоров А.А. Анализ инвестиционных процессов в российской экономике// Научный журнал НИУ ИТМО, Серия: Экономика и экологический менеджмент. — 2014.- № 2 — С. 2.

Митяшин Глеб Юрьевич
Gleb Mityashin

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого
Peter the Great St.Petersburg Polytechnic University

Студент
Student

Высшая школа сервиса и торговли
Higher School of Service and Trade

Научный руководитель — *Бахарев Владимир Васильевич*, к.э.н., доцент, «Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого»

ОРГАНИЗАЦИЯ ОНЛАЙН-ПРОДАЖ ДЛЯ МАЛЫХ РОЗНИЧНЫХ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

ORGANIZATION OF ONLINE SALES FOR SMALL RETAIL BUSINESSES

Аннотация. Данная работа посвящена необходимости создания интернет-магазина для микро и малых торговых предприятий. В статье создание интернет-магазина разбивается на три этапа: создание сайта, организация оплаты товаров и организация доставки. Приводятся возможные варианты создания каждого из трех элементов и обозначаются наиболее выгодные из них для оператора розничного торгового предприятия. Подчеркивается, что при выборе элементов интернет-магазина следует соблюдать баланс между экономической эффективностью и удобством для клиентов.

Ключевые слова. Интернет-магазин, Интернет-торговля, ритейл, торговля, малый бизнес, доставка, оплата, финансовые технологии, сайт.

Abstract. This work is devoted to the need to create an online store for micro and small retail enterprises. In the article, the creation of an online store is divided into three stages: the creation of a website, the organization of payment for goods and the organization of delivery. The possible options for creating each of the three elements are given and the most profitable ones for the operator of a retail trade enterprise are indicated. It is emphasized that when choosing the elements of an online store, a balance should be maintained between economic efficiency and convenience for customers.

Keywords. Online store, Online trade, retail, small business, delivery, payment, financial technology, website.

Введение

В последние годы организация деятельности розничных торговых предприятий подверглась существенным изменениям. В российской литературе представлено достаточное количество исследований, которые посвящены трем глобальным трендам современного ритейла: электронной коммерции [2, 6, 9, 12] (как одному из проявлений цифровой трансформации общества) [20, 26], заботе об окружающей среде, дополненной стремлению к осознанному потреблению [1, 16], и импульсивности при выборе товара [15, 21]. Отметим, что пандемия

COVID-19 внесла определенные коррективы, сделав онлайн продажи обязательными для любого торгового предприятия. В литературе подробно освещены теоретические положения [23, 24, 25, 26], касающиеся электронной коммерции, рассмотрены возможные алгоритмы создания интернет-магазинов для крупных сетевых ритейлеров [14], однако данный материал не адаптирован к особенностям деятельности малых и микро предприятий, работающих в сфере розничной торговли.

Цель работы — произвести обзор возможных вариантов создания сайта, организации оплаты и доставки, подходящих для малых торговых предприятий и обозначить наиболее перспективные из них для создания интернет-магазина как второго канала продаж.

Результаты

Процесс создания интернет-магазина глобально можно разделить на три блока:

- обеспечение присутствия магазина в интернете (создание сайта, регистрация в социальных сетях, запуск собственного приложения и т. д.) [7, 15];
- организация системы приема платежей [6];
- организация доставки [6].

Первым этапом проектирования собственного интернет-магазина является создание цифровой площадки (веб-представительства), с помощью которой покупатель сможет ознакомиться с товаром, а также приобрести его. В условиях высокой популярности социальных сетей и появления возможности совершения покупки, используя их внутренний функционал, следует рассматривать их не только как инструмент продвижения компании, но и как дополнительный канал взаимодействия с покупателем. Тем не менее, для полноценного розничного торгового предприятия функционала внутреннего магазина социальной сети недостаточно, поэтому создание сайта является необходимым элементом проектирования интернет-магазина [7, 22]. Однако, для магазина, реализующего узкий ассортимент, ориентированный на молодых потребителей (например, одноразовые электронные сигареты), функционал продаж в социальной сети является достаточным. Варианты создания цифровой площадки розничного торгового предприятия можно представить в виде схемы, изображенной на рисунке 1.

Как показано на рисунке 1, страница магазина в социальной сети может выполнять несколько функций: продвижение магазина и его товаров с возможностью их покупки через сайт или на территории магазина либо непосредственные продажи через социальную сеть. Отметим, что для розничного торгового предприятия создание собственного сайта является более приоритетным, так как он позволяет предоставить полную информацию о компании и ее продукции в более удобном формате, а второй вариант является более удобным для самозанятых.

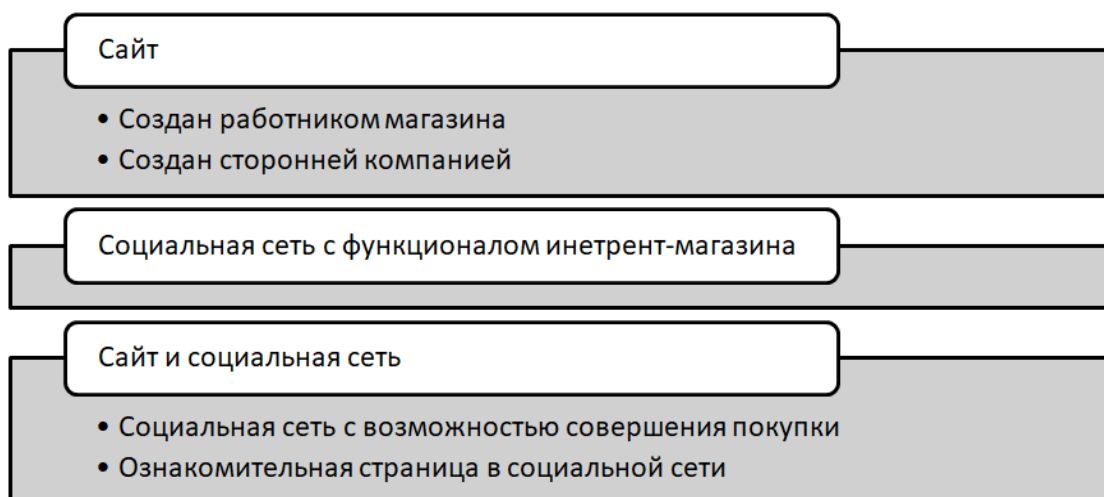


Рисунок 1. Варианты создания интернет-магазина.

Следует уделить особое внимание работе с вопросами и претензиями клиентов, так как отсутствие возможности отправки обратной связи и возврата приобретенной продукции, снижает количество потенциальных покупателей, так как создается образ магазина с низкой ответственностью перед потребителями [6]. Наличие возможности ведения диалога с менеджером фирмы через сайт или социальную сеть не только формирует положительный имидж магазина, но и позволяет склонить покупателя к совершению покупки, в случае, если он не уверен в необходимости ее совершения.

Вторым блоком создания интернет магазина является привязка платежной системы к созданному сайту. В данном случае снова существует несколько вариантов, которые представлены на рисунке 2.

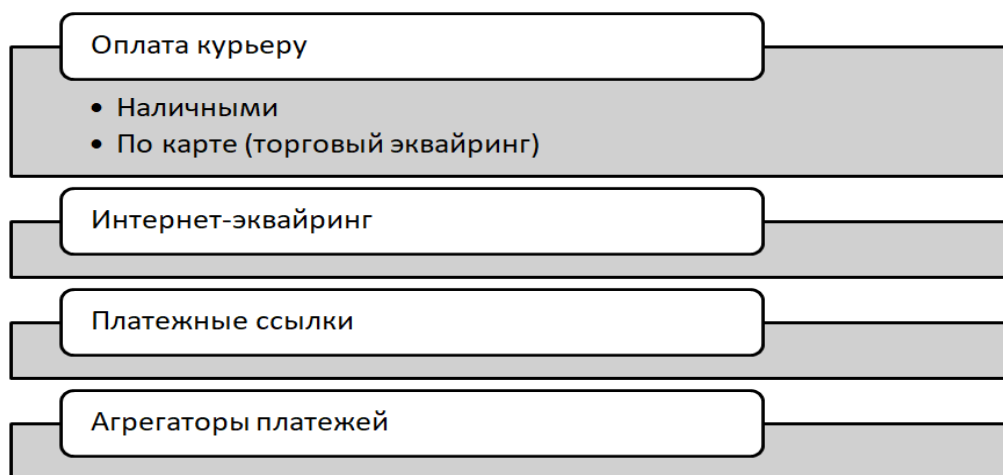


Рисунок 2. Оплата товаров в интернет-магазине.

Отметим, что в современных условиях стремительного развития финансовых технологий, появилось множество вариантов оплаты покупок дистанционно [10], на рисунке 2 отражены самые популярные из них на территории Российской Федерации. Наиболее популярной и востребованной среди покупателей является оплата после получения товара, то есть оплата курьеру. Она может осуществ-

ляться двумя способами: наличными или по карте. Для обеспечения прозрачности сделки, курьеров обеспечивают небольшим терминалом, который может принять оплату по карте или выдать чек, в случае оплаты наличными деньгами. Отметим, что в условиях пандемии торговый эквайринг был адаптирован к необходимости соблюдать социальную дистанцию следующим образом: курьер вводил данные, необходимые для принятия оплаты, на терминал, устанавливая его на стол или посылку и отходил на несколько метров в сторону. Далее, клиент оплачивал покупку, затем получал чек и оплаченный товар.

Интернет-эквайринг и платеж по ссылке также обрели популярность в последние годы [18, 19]. Их достоинство заключается в абсолютной прозрачности операции, однако обе услуги являются платными, так как банком, выступающим в роли посредника между клиентом и компанией, взимается комиссия. Так как оба рассматриваемых варианта являются схожими по своей сути (это предварительная оплата через интернет по банковской карте), следует рассмотреть преимущества и недостатки каждого из них с точки зрения оператора магазина (таблица 1).

Таблица 1.

Сравнение платежа по ссылке и интернет-эквайринга.

	Преимущества	Недостатки
Интернет-эквайринг	<ul style="list-style-type: none"> • Безопасность сделки; • Гарантия оплаты товара в полном объеме; • Повсеместность; • Круглосуточная работа. 	<ul style="list-style-type: none"> • Наличие комиссии посредника; • Деньги поступают на счет продавца спустя несколько дней; • Возможные сбои; • Подходит только для ИП.
Платежная ссылка	<ul style="list-style-type: none"> • Быстрое выполнение платежа (до 1 минуты); • Подходит для самозанятых; • Удобство распространения; • Круглосуточная работа. 	<ul style="list-style-type: none"> • Сервисы по созданию ссылок платные; • Необходимость создания каждой ссылки вручную.

Из таблицы следует, что подключать оба сервиса смысла не имеет, так как покупатель в обоих случаях оказывается на платежной странице, а для магазина работа с двумя вариантами оплаты лишь увеличивает издержки. Выбор способа предварительной оплаты через интернет должен осуществляться оператором интернет-магазина в зависимости от специфики реализуемой продукции и тарифов на использование каждого из сервисов.

Следует уделить внимание агрегаторам платежей. Данная услуга предоставляется розничным торговым предприятиям за ежемесячную (ежегодную) плату и открывает возможность использования широкого спектра способов оплаты (по карте, Qiwi, PayPal и др.). Преимущество подобных сервисов заключается в том, что все необходимые договоры с банками и платежными системами уже заключены самим агрегатором. Тем не менее, для малого торгового предприятия данный сервис является избыточным, потому что предоставляет слишком широкий

спектр платежей, которым клиенты в действительности пользуются крайне редко.

Соответственно, малое торговое предприятие, организовав интернет-магазин, обязательно должно обеспечить торговый эквайринг (который, вероятно, уже имеется в магазине) и платежную ссылку или интернет-эквайринг. Платёжные агрегаторы или договоры с платежными системами на начальном этапе функционирования магазина необязательны.

Третьим этапом создания интернет-магазина является организация доставки (рис. 3) [5].

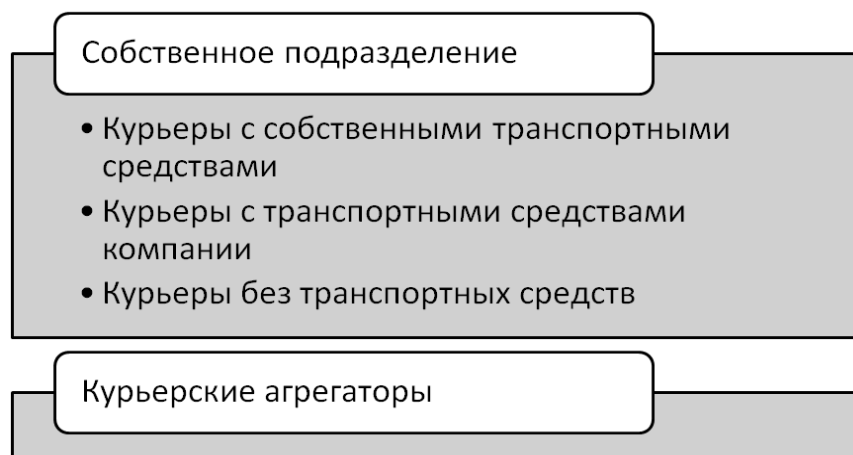


Рисунок 3. Организация доставки

Отметим, что организация собственного подразделения, осуществляющего доставку, сопряжена со значительными затратами: увеличением штата сотрудников, оборудованием для доставки (сумками) и на парк транспортных средств [5]. Организация собственного доставочного подразделения характерна, скорее, для предприятий общественного питания или крупных торговых сетей, в то время как для небольших магазинов партнерство с курьерским агрегатором окажется более выгодным. Такая модель позволит снизить издержки магазина на организацию доставки в связи с тем, что магазину нет необходимости инвестировать в закупку собственных транспортных средств и наем курьеров, а также нести трансакционные издержки, связанные с организацией и управлением собственной службы доставки. Профильная курьерская компания, за счет большего объема заказов на доставку (по сравнению с одним магазином) и высокого уровня специализации несет более низкие издержки в расчете на один заказ [8, 13].

Также следует отметить значимость организации самовывоза, который следует организовать по системе click and collect. По своей сути самовывоз является промежуточным звеном между интернет-торговлей и традиционной торговлей, так как совмещает их элементы. Система самовывоза удобна для покупателя, так как он может оформить и оплатить заказ в удобное для него время и забрать его в магазине, снизив временные издержки на посещение торговой точки [3, 17].

Выводы

Проделанный в работе анализ вариантов создания сайта, организации оплаты и доставки в контексте создания интернет-магазина показал, что в каждом изученном элементе создания магазина, существуют компании, готовые на взаимовыгодных условиях оказать помощь в организации интернет-магазина, что подтверждает актуальность исследования. Наличие возможности использования услуг нишевых компаний позволяет значительно упростить и ускорить создание собственного магазина. Тем не менее, перед операторами розничных торговых предприятий стоит задача по выбору оптимального варианта создания интернет-магазина, при рассмотрении вариантов, следует руководствоваться двумя факторами: экономической эффективностью и удобством для посетителей [4]. Нахождение баланса между данными параметрами позволит создать интернет-магазин, который будет эффективен и как новый канал продаж, и как инструмент, расширяющий возможности и клиентскую базу магазина [11].

Список использованных источников

1. Бахарев В.В., Капустина И.В., Митяшин Г.Ю., Катрашова Ю.В. Экологизация розничной торговли: анализ стратегий // *Siberian Journal of Life Sciences and Agriculture*. — 2020. — Т. 12. — № 5. — С. 79–96.
2. Бахарев В. В.. Направления развития электронной коммерции // *Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право*. — 2014. — № 12. — С. 51–54.
3. Бахарев В. В., Митяшин Г. Ю. Тенденции развития ритейла в России // *Экономический вектор*. — 2020. — № 3 (22). — С. 54–60.
4. Богатырева С. В., Титов А. Б., Куприянова М. Ю. Экономическая эффективность как основа формирования управленческих решений // *Экономика и менеджмент систем управления*. — 2016. — Т. 20. — № 2.1. — С. 116–122.
5. Елшина А.А., Березина А.В. Организация доставки заказа покупателю интернет-магазина // *Интернет-маркетинг*. — 2015. — № 2. — С. 120–125.
6. Котляров И. Д. Комплекс интернет-маркетинга: новый подход // *Интернет-маркетинг*. — 2015. — № 6. — С. 338–343.
7. Котляров И.Д. Методы создания веб-представительства // *Интернет-маркетинг*. — 2012. — №2. — С. 108–114.
8. Котляров И.Д. Проблемы оценки эффективности аутсорсинга // *Вестник Института экономики Российской академии наук*. — 2017. — № 6. — С. 87–99.
9. Котляров И. Д. Тенденции эволюции электронной коммерции // *Интернет-маркетинг*. — 2012. — № 4. — С. 252–258.
10. Котляров И.Д. Цифровая трансформация финансовой сферы: содержание и тенденции // *Управленец*. 2020. — Т. 11. — № 3. — С. 72–81.
11. Красюк И.А., Магомедов М.Г., Степченко Т.С. Формирование потребительской лояльности бренду как фактор рыночного развития компаний: монография. — Ростов-на-Дону: Донской государственный технический университет издательство, 2013.
12. Красюк И.А., Ногина О.Р. Развитие электронной розничной торговли в России // *Практический маркетинг*. — 2015. — № 7. — С. 3–8.
13. Курбанов А.Х., Плотников В.А. Аутсорсинг: теория, методология, практика: монография. — Москва: Издательский Дом “Инфра-М”, 2012.
14. Маркова В. Д. Влияние цифровой экономики на бизнес // *ЭКО*. — 2018. — № 12. — С. 7–22.
15. Митяшин Г.Ю., Катрашова Ю.В. Инновации в торговле: новые модели потребления // В сборнике: *Актуальные проблемы аграрной науки: прикладные и исследовательские аспекты. Сборник научных трудов Всероссийской (национальной) научно-практической конференции*. Нальчик. — 2021. — С. 380–383.

16. Митяшин Г.Ю., Катрашова Ю.В., Миндлин Ю.Б. Сравнительный анализ моделей экологизации розничных торговых предприятий на примере компаний X5 Retail group и «Лента» // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. — 2021. — №1. — С. 50–55.
17. Митяшин Г.Ю., Катрашова Ю.В. Паразитирование в интернет-коммерции: эмпирический анализ // Наука Красноярья. — 2020. — Т. 9. — № 3. — С. 142–157.
18. Платежные системы для интернет-магазинов www.nic.ru [Электронный ресурс] URL: <https://www.nic.ru/info/blog/payment/> (дата обращения: 13.04.2021).
19. Платежные ссылки // www.reg.ru [Электронный ресурс] URL: <https://www.reg.ru/blog/priyom-platezhej-po-ssylke-cto-eto-i-kak-podklyuchit/> (дата обращения: 13.04.2021).
20. Плотников В.А. Цифровизация как закономерный этап эволюции экономической системы // Экономическое возрождение России. — 2020. — №2(64). — С. 104–115.
21. Суворова С. Д. Характеристика профиля современного потребителя // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. — 2019. — № 2. — С. 415–422.
22. Устюжанина Е.В., Сигарев А.В., Шеин Р.А. Цифровая экономика как новая парадигма экономического развития // Экономический анализ: теория и практика. — 2017. — Т. 16. — № 12 (471). — С. 2238–2253.
23. Johansson T., Kask J. Configurations of business strategy and marketing channels for e-commerce and traditional retail formats: A Qualitative Comparison Analysis (QCA) in sporting goods retailing // Journal of Retailing and Consumer Services. — 2017. — Vol. 34. — Pp. 326–333.
24. Michalak W., Calder L. Integration of e-commerce as a retail channel: impact of youth: on e-commerce trends in Canada // Progress in Planning. — 2003. — Vol. 60. — Pp. 111–126.
25. Nisara Tahir M., Prabhakar G. What factors determine e-satisfaction and consumer spending in e-commerce retailing? // Journal of Retailing and Consumer Services. — 2017. — Vol. 39. — Pp. 135–144.
26. Wagner G., Schramm-Klein H., Steinmann S. Online retailing across e-channels and e-channel touchpoints: Empirical studies of consumer behavior in the multichannel e-commerce environment // Journal of Business Research. — 2020. — Vol. 107. — Pp. 257–270.

Мошарова Полина Сергеевна, Серова Анастасия Евгеньевна
Mosharova Polina, Serova Anastasia

Санкт-Петербургский филиал Финансового университета при Правительстве РФ
St. Petersburg Branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation

Студенты
Students

Кафедра менеджмента
Department of Management

polina.anisimova2001@list.ru, kroliknastya@gmail.com

Научный руководитель — *Буняк Василий Леонидович*, доцент, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и финансы» Санкт-Петербургского филиала Финансового университета при Правительстве РФ

Scientific supervisor — *Bunyak Vasily Leonidovich*, Associate Professor, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Economics and Finance of the St. Petersburg Branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation

РЕСТОРАННАЯ ПЕРЕЗАГРУЗКА ИЛИ КАК РЕСТОРАННЫЙ БИЗНЕС ВОССТАНАВЛИВАЕТСЯ В ПОСТКОВИДНОЙ СИТУАЦИИ

RESTAURANT REBOOT OR HOW THE RESTAURANT BUSINESS RECOVERS IN A POSTCOVID SITUATION

Аннотация. Статья посвящена исследованию текущей посткризисной ситуации на рынке Ресторанного бизнеса, роли ИКТ-технологий в восстановительных процессах и состав мер, принятых правительствами двух стран для помощи МСП во время пандемии коронавируса и после. На основе проведённых расчётов, выявления отрицательных и положительных перспектив восстановления предприятий общественного питания предложены меры долгосрочного характера, направленные на восстановление производственных процессов на предприятиях общепита и переход к устойчивому развитию с применением ИКТ-технологий в связи с цифровизацией экономических процессов в целом.

Ключевые слова. Пандемия коронавируса, ресторанный бизнес, эффективное управление, инвестиции, новые технологии, стратегии, изменение потребительского поведения.

Abstract. The article is devoted to the study of the current post-crisis situation in the Restaurant business market, the role of ICT technologies in recovery processes, and the composition of measures taken by the governments of the two countries to help SMEs during and after the coronavirus pandemic. Based on the calculations carried out and the identification of negative and positive prospects for the restoration of public catering enterprises, long-term measures aimed at restoring production processes at public catering enterprises and the transition to sustainable development with the use of ICT technologies in connection with the digitalization of economic processes in general are proposed.

Key words. Coronavirus pandemic, restaurant business, good governance, investments, new technologies, strategies, change in consumer behavior.

Колоссальное число компаний по всему миру встало на грань выживания из-за пандемии коронавирусной инфекции. Малый бизнес — база экономики

каждой страны, по этой причине власти всех государств стремились всеми способами оказать содействие предпринимателям, для того чтобы исключить финансовый коллапс в период пандемии. [1] Целью данной работы является сравнение мер, осуществляемых правительствами разных стран для поддержки МСП и прогнозирование ключевых тенденций стратегических структурных и деятельностных изменений в ресторанном бизнесе в постковидной реальности. Объект исследования: ресторанный бизнес. Предмет исследования: методика и организация восстановительных процессов ресторанного бизнеса после кризисной ситуации, вызванной пандемией коронавируса. В процессе исследования были поставлены следующие задачи: проведение анализа рынка общественного питания, выявление изменений в обороте общественного питания и построение прогноза на будущее; оценка мер правительства, воздействующих на МСП с целью недопущения их закрытия в период пандемии; определение ключевых направлений изменения ведения предпринимательской деятельности в ресторанном бизнесе после кризиса, который был вызван введением ограничительных мер в связи с распространением новой коронавирусной инфекции.

Отрасль общественного питания одна из первых пострадала от пандемии и ограничительных мер, которые были введены повсеместно. Если обратить внимание на экспертные оценки стабильности существования и развития заведений общественного питания на рынке оказываемых услуг, то можно заметить, что около четверти заведений, даже в благоприятных экономических условиях, постоянно находится в зоне риска, а с наступлением кризиса, данное число постоянно увеличивается. В прошедшем году пандемия коронавируса, экономическая рецессия и снижение валютного курса оказали отрицательное влияние на динамику общественного питания из-за постоянного ужесточения ограничительных мер с целью противодействия распространению коронавирусной инфекции. На сегодняшний день предприниматели наблюдают ухудшение финансового положения своих предприятий. Рестораны закрываются из-за ужесточившейся конкурентной борьбы за посетителей и затруднений в продумывании основной стратегии в постковидной реальности. Многие заведения стали неконкурентными после снятия ограничительных мер. Вызовы рестораторам были брошены не только пошатнувшейся экономической стабильностью, но и высоким уровнем ожиданий клиентов от заведений общепита в цифровом мире. Аналитики также отмечают, что в связи с сохранением тенденции падения реальных доходов, то есть невысокой платежеспособностью населения, тенденция развития ресторанного бизнеса сместится в сторону ресторанов с более низким уровнем цен, чтобы поддерживать интересы клиентов на рынке. [2]

В ресторанном бизнесе всегда наблюдалась серьезная конкуренция. Конечно, данный бизнес обладает инвестиционной привлекательностью в силу своей перспективности развития, так как не для кого ни секрет, что люди всегда будут стремиться удовлетворить свои потребности. Одной из физиологических потребностей, которую удовлетворяет отрасль общественного питания, является удовлетворение потребности в еде, то есть насыщение человека необходимыми

макро- и микроэлементами нужными для нормального функционирования и стабильной жизнедеятельности организма. Если бы ресторанный бизнес не получал такого активного пользовательского спроса, то он бы не предлагал так много разнообразных концептуальных заведений в данной отрасли. Так как потребности людей неуклонно растут с каждым годом в геометрической прогрессии, рестораторы получают стабильную прибыль, совершенствуя свое меню для искушенных клиентов.

Рестораны с недостаточно совершенной концептуальной стратегией, малоэффективным аппаратом управления и прочими изъянами, имели непродолжительное нахождение на рынке предоставляемых услуг, и быстро его покидали, практически не заработав ничего.

Лидеры рынка устойчиво держались за свои позиции на рынке общепита, не стремились понижать планку и отдавать свое место новичкам ресторанного бизнеса. К сожалению, даже для такого уровня заведений год пандемии не прошел без потрясений. В 2020 году в условиях распространения коронавирусной инфекции и введения государством ограничительных мер, многие предприятия общественного питания оказались под угрозой закрытия, так как не были готовы к совершенно новому формату работы. Население, крайне обеспокоенное угрозой заражения коронавирусной инфекцией, склонно было отказываться от заведений общепита в пользу покупки и приготовления домашней еды.

Под влиянием пандемии произошла трансформация в способах оказания услуг общественного питания, так как резко возросла роль онлайн-продаж, которая, по оценкам аналитиков, сохранится в долгосрочной перспективе. В первом квартале 2020 года вследствие падения курса рубля оборот общественного питания сократился и составил 21,6 млрд руб., в то время как спад остановился на показателе 0,9%. В марте стабильный рост оборота общественного питания был прерван: по сравнению с мартом 2019 года оборот сократился на 10,9%. Эксперты прогнозируют отсутствие положительных тенденций к восстановлению потребительского спроса на услуги общепита вследствие снижения доходов населения. Согласно данным исследования компаний Data Insight и Delivery Club, практически у 30% ресторанов в планах заморозить бизнес при обстоятельствах продолжительного карантина, а у 9% — закрыться. [3]

На момент стабильной эпидемиологической обстановки услугой выездного ресторана, кейтерингом, в основном пользовались корпоративные клиенты. Однако при условии ограничения посещения предприятий общественного питания снизились не только запросы на обслуживание корпоративных клиентов, но и доля клиентов, готовых пользоваться услугами заведений очно.

Введение ограничительных мер в странах мира дало развитие смежным индустриям. Свой бурный рост показали сервисы, осуществляющие кейтеринг-услуги и услуги доставки еды. Их акции и инвестиционная привлекательность в целом существенно возросли, капитализация рынка на их услуги также значительно увеличилась, то есть инвесторы, делающие ставку на падение цен на акции данной отрасли, проиграли, так как оказались не правы в современной пандемийной реальности. Говоря об инвесторах ресторанного бизнеса, можно также

отметить, что и они не выиграли в схватке с коронавирусной инфекцией, так как ряд ограничительных мер, введенных во всех странах мира в условиях повышенной опасности и существенного роста заболеваемости населения, сыграли против них.

В 2019 году темп прироста оборота общественного питания составил 4,9%, а годом ранее темп прироста был равен 4,2%. В январе 2020 г. оборот общественного питания достигал 132,9 млрд руб., увеличившись на 6,5% к соответствующему периоду предыдущего года. В 2020 году пандемия коронавируса и снижение валютного курса оказали отрицательное влияние на динамику общественного питания из-за постоянного ужесточения ограничительных мер для противодействия распространению коронавирусной инфекции. Однако в целом в 2020 году по данным Росстата отмечено падение оборота общественного питания на 21,3% относительно предыдущего года. Выручка заведений общепита за прошедший год упала на 21%. Апрель и май стали для ресторанного бизнеса наиболее убыточными, так как в апреле оборот предприятий общепита упал на 52,6% относительно 2019 г., а в мае на 52,9% относительно того же периода в прошлом году.[5] На 20,9% ресторанный рынок снизился в декабре 2020 года, по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года, до 136,3 млрд рублей. [6]

Для понимания полной картины развития и функционирования ресторанного бизнеса в ближайшее время необходимо провести корреляционно-регрессионный анализ и анализ динамического ряда (Табл.).

Коэффициент корреляции $r = -0.85$. Связь между исследуемыми признаками — обратная, сила связи по шкале Чеддока — высокая. Число степеней свободы (f) составляет 1; t -критерий Стьюдента равен -1.64. Критическое значение t -критерия Стьюдента при данном числе степеней свободы составляет 12.71. $t(\text{набл.}) < t(\text{крит.})$ зависимость признаков статистически не значима. Уравнение парной линейной регрессии: $y = 21.43 - 12.75 * x$ Коэффициент детерминации = 0.73 факторный признак x определяет 72.89% дисперсии зависимого признака y . Средняя ошибка аппроксимации характеризует адекватность регрессионной модели составляет 103.6%.

Таблица. Анализ динамического ряда

Годы	Показатель (изменения оборота рынка)	Абсолютный прирост или убыль	Показатель наглядности, %	Показатель роста или снижения, %	Темп роста или снижения, %	Значение прироста в 1%	Метод укрупнения интервала	Метод скользящей средней
2018	4.2	Нет	100.0	Нет	нет	Нет	4.6	10.2
2019	4.9	0.7	116.7	116.7	16.7	0.0		-4.1
2020	-21.3	-26.2	-507.1	-434.7	-534.7	0.0	-21.3	-15.3

В случае, если ресторанный бизнес не приспособится к новым условиям и не начнет стремительно развиваться в сферах, способных принести доход за счет изменения формата и выхода в цифровую среду, то оборот рынка общественного питания продолжит свое падение и в 2021 году, а по его окончанию покажет спад

примерно на 29%, что не является хорошим знаком для высоколиквидной отрасли.

Спрогнозировать прирост оборота рынка общепита довольно трудно, но по данным экспертов восстановление рынка займет по приближенным оценкам пару лет в случае оптимистического исхода, то есть быстрой перестройки форматов заведений в онлайн-форматы.

Меры, предложенные правительствами разных стран для поддержания МСП не имеют существенных различий в применяемых стратегиях. Тем не менее нужно делать поправку на конкретную страну, Россию. В связи с чем необходимо отметить, что нашим властям следует расширить программу мер, способствует стимулированию бизнес-процессов. При этом, финансируя их средствами ФНБ и внутренних резервов. Целесообразно будет перераспределить ресурсы внутри федерального и региональных бюджетов, или увеличить заимствования, так как Россия не имеет значимой зависимости от заемных средств поскольку государственный долг не превышает допустимого уровня, что означает отсутствие риска подрыва экономической устойчивости страны. [2]

По данным Центрального Банка было удовлетворено 1,66 млн обращений на сумму 750 млрд рублей об изменении условий кредитного договора — это немного больше, чем число поданных обращений в целом (2,76 млн обращений). По приближенной оценке, на 1 августа 2020 года данная сумма составляет 3,75% от всей задолженности домохозяйств (20,2 трлн). Также по сообщению ЦБ было выдано 40 тысяч беспроцентных кредитов и одобрено 139 млрд кредитов по программе льготного кредитования для системообразующих предприятий. [4]

Относительно итогов периода по оценке крупного консалтингового агентства с марта по май 2020 года прибыль российских предприятий без учета предприятий малого бизнеса снизилась на 67% по сравнению с маем 2019 года, без учета малого бизнеса. За первую половину 2020 г. прибыль российского бизнеса составила 1,4 трлн рублей, что свидетельствует о существенном ухудшении экономики, так как данная сумма является лишь половиной от общей прибыли, полученной бизнесом в том же периоде годом ранее.

Также стоит обратить внимание на то, что думают государственные деятели по поводу влияния ограничительных мер на предпринимательскую активность в условиях пандемии. Так, например, Борис Титов во время обсуждения мер экономического стимулирования российского бизнеса подчеркнул, что «существуют резервы и возможности точечной коррекции программы. В сочетании с масштабными инвестициями в экономику, о которых уже объявлено, они сделают еще более значимым потенциал господдержки в восстановлении предпринимательства после снятия ограничений. В условиях значительного снижения потребительского спроса бизнесу это необходимо». [2]

В зависимости от мер, предпринятых государством по оказанию поддержки МСП зависит тенденция развития теневой составляющей рынков, которые оказывают платные услуги населению. По оценкам экспертов и открытым выступлениям государственных деятелей, говорящих о недостаточности мер государственной поддержки предпринимателям в условиях пандемии коронавируса,

можно сделать вывод, что теневая составляющая рынка общественного питания начала существенно проявляться. Так, например, в крупных городах особенно отметилась подобная тенденция к увеличению риска возникновения такой составляющей. В Санкт-Петербурге с повторным введением ограничительных мер постановлением правительства в конце ноября рестораторы выразили недовольство, так как рестораны долгое время уже находились в очень жестких рамках при осуществлении своей деятельности: работали навынос, работали с партнерами — сервисами доставки, не могли работать в штатном формате, и когда всё начало возвращаться к истокам, когда в цехах наконец-то появилось больше одного работника за рабочим местом, вновь вводятся ограничительные санкции на работу. Аксию протеста организовал предприниматель Александр Коновалов. Он создал «Карту сопротивления», в которую вошли около 200 баров, кафе и ресторанов. Данное мероприятие было направлено против ограничительных мер в связи с ростом заболеваемости коронавирусной инфекцией. Рестораны уже не могли работать в таком формате, так как уже многое потеряли, с введением ограничений на время новогодних праздников они не выжили бы и закрылись, так как клиенты уже оплатили бронь на банкеты и корпоративы в сентябре. Также отмечалось, что некоторые заведения работали тайно, прося клиентов писать им мессенджерах, соцсетях или звонить.

Правительственные меры поддержки бизнеса — не единственная помощь, которая была применена к данной отрасли. Еще одну помощь оказали предприятия себе самостоятельно, начав использовать цифровые технологии в период пандемии. Рассмотрим успешные кейсы заведений общественного питания, которые помогли предприятиям не покинуть рынок услуг и выжить в трудной кризисной ситуации. Например, «Шоколадница» для привлечения клиентов и поддержания с ними дружеских отношений запустила, не существовавший ранее раздел, «Кулинария», где начали продаваться блюда домашней кухни в виде полуфабрикатов, так как за время нахождения дома люди привыкли питаться именно такой кухней: компания начала продавать через сервис доставки — «Delivery Club». Сетевой продуктовый магазин «ВкусВилл» также изменил свою стратегию поведения и сделал ее более клиентоориентированной, так как открыл много региональных магазинов, в которых представлены исключительно продукты домашней кухни, сделанные также в виде полуфабрикатов. Оценки посетителей магазинов уже предвещают большой успех в плане выручки, так как такая маркетинговая кампания кажется людям очень удачной поскольку после долгого нахождения в домашних условиях, так называемого «тепличного», малоактивного вида жизнедеятельности и стремительного выхода на работу, у людей все же осталась привычка готовить дома, в чем очень упрощает данный процесс «ВкусВилл». Ресторан быстрого питания — KFC в условиях ограничительных мер и отсутствия возможности нахождения в ресторане высококонцентрированного потока людей принимал заказы посетителей через чат-бот «ВКонтакте», «Telegram» или собственное приложение с возможностью забрать в удобное время еду из ближайшей точки сети самостоятельно, не заходя в сам зал. [1]

Аналитики, работающие в сфере ресторанного бизнеса, сошлись во мнении, что в ближайшее время будут отмечены тренды трансформации ресторанного бизнеса такие, как увеличение объемов доставки на дом, наиболее тесная конкурентная борьба между ресторанами и продуктовыми магазинами, а также появление на рынке виртуальных ресторанов. Однако не стоит выпускать из виду информацию о том, что, например, доставка — не всем подходящая форма взаимодействия с потребителями, так как доставка отлично работает, если предприятие общепита является dark kitchen. Так как именно такие заведения специализируются на приготовлении таких блюд, которые просты в транспортировке и способны сохранить свой первоначальный вид при перемещении. К таким видам продукции можно отнести пиццу, суши, салаты и десерты.

Трендом выживания предприятий общепита на рынке услуг является гибкость и своевременная реструктуризация на новый путь развития. Ресторанный рынок имеет весомый потенциал, высокую тенденцию к росту, так как уже давно закончилась эра монопольного государственного управления сферой общественного питания. Также рынок общепита — это высоколиквидная отрасль экономики, имеющая относительно высокую долю в ВВП. Цифровизация экономики, как стратегия развития страны, повсеместное внедрение новых ИКТ-технологий, постоянное совершенствование IT-инфраструктуры являются отличным подспорьем для дальнейшего активного развития рынка общепита. Достаточно давно эксперты оценивают ресторанный рынок, как инвестиционно-привлекательную среду, так как средний срок окупаемости ресторана составляет достаточно короткое время при правильно выбранных маркетинговой стратегии и стратегии управления. Также рентабельность такого проекта может составить от 20 до 60%. К сожалению, рынок общественного питания в последние годы не так хорош, как, на первый взгляд, может показаться. Все дело в том, что на данном рынке имеется существенная проблема — это невысокая эффективность деятельности субъектов рынка общественного питания, которые оправдывают свои технологические ограничения и неэффективное управление, ссылаясь на фактор, ограничивающих их, — уровень жизни населения, который никак не способен поменять структуру пользования ресторанных услуг в пользу более традиционного понимания данных услуг. Все это усиливает риски в ресторанном бизнесе.

Можно рассмотреть несколько идей, которые окажутся особенно актуальными для субъектов рыночной структуры в постпандемийной реальности.

Интерактивное меню — это одно из минувших инновационных изобретений в сфере общественного питания. Почему это так важно сегодня? Сейчас, когда люди все ещё чрезмерно переживают о собственном здоровье и опасаются потенциальной угрозы заражения инфекцией, есть возможность использовать QR-коды, чтобы ознакомиться с меню в заведении. Для этого достаточно навести камеру смартфона на данный код, и ссылка в Интернете перенаправит пользователя на сайт с подробным описанием предлагаемых рестораном блюд, а также технологической картой блюда с указанием пищевой ценности, что особенно важно для тех, кто следит за фигурой. Но такой код можно использовать по-другому. QR-код, размещенный на чеке клиента может предоставлять интересную

информацию: об истории заведения общепита, персонале, интерьерных разработчиках. Владельцы также могут поделиться с посетителями деталями приготовления блюд, поведать о предстоящих промоакциях, получить отзывы Пользователи «...информации предъявляют все более повышенные требования к ее качеству и количеству, в результате возникают новые объекты и методы их исследования. Также могут изменяться и сами пользователи учетной информации, и предприятия, предоставляющие для них такую информацию, носители информации и ее потоки».

Создание приложений давно облегчило жизнь активных пользователей смартфонов. Оптимизировать жизнь заведения общественного питания можно тем же способом. Так с легкостью можно облегчить бронирование столика клиенту на подходящую дату, организовать банкет и выбрать удобный зал для празднования знаменательного события.

Подводя итог исследования, можно сделать вывод, что снижение денежных доходов населения не позволит в ближайшей перспективе реализовать отложенный спрос, что скажется на сокращении объема оборота общественного питания. Заведениям общественного питания придётся потратить много усилий для восстановления и выхода хотя бы на «докарантинный» уровень выручки. Рестораторам необходимо будет провести стратегический анализ рынка, обратившись к специалистам ресторанного консалтинга, провести маркетинговые исследования и анализ потребительских ожиданий после снятия ограничительный мер, чтобы понять, как выстроить новую стратегию или что может ожидать бизнес в случае не изменения поведения в сфере предложения своих услуг. На наш взгляд ресторанам придётся пофантазировать и найти наилучшие стратегии для развития собственного цифрового контура внутри своего предприятия общественного питания, чтобы заинтересовать клиентов и повысить потребительскую активность.

Список использованных источников

1. Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. URL: <https://eee-region.ru>. (дата обращения 02.04.2021). — Текст электронный.
2. В-MAG: деловая жизнь сегодня — новостной сайт. URL: <https://b-mag.ru>. (дата обращения 03.04.2021). — Текст электронный.
3. Adindex: сетевое издание — сайт. URL: <https://adindex.ru>. (дата обращения 05.04.2021). — Текст электронный.
4. Центральный банк Российской Федерации: официальный сайт. URL: <https://www.cbr.ru>. (дата обращения: 06.04.2021) — Текст электронный.
5. Федеральная служба государственной статистики «Росстат». <https://rosstat.gov.ru>. (дата обращения: 06.04.2021) — Текст электронный.
6. Investing.com: все о финансовых рынках — информационный сайт. URL: <https://ru.investing.com>. (дата обращения 07.04.2021). — Текст электронный.

*Никифорова Вера Дмитриевна,
Nikiforova Vera Dmitrievna*

Профессор кафедры «Экономика и финансы» Санкт-Петербургского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, д.э.н. профессор
Professor of the Department of Economics and Finance, St. Petersburg Branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation, Doctor of Economics, Professor

*Никифоров Александр Александрович
Nikiforov Alexander Alexandrovich*

Доцент кафедры «Экономика и финансы» Санкт-Петербургского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, к.э.н.
Associate Professor of the Department of Economics and Finance of the St. Petersburg Branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation, PhD in Economics

АНАЛИЗ ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ И ПОСТПАНДЕМИЙНОЕ ОЗДОРОВЛЕНИЕ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

ANALYSIS OF THE CURRENT SITUATION AND POST- PANDEMIC RECOVERY OF THE RUSSIAN ECONOMY

Аннотация. В статье анализируются современные тенденции в формировании новой реальности в экономике, управлении, социальной сфере. Особое внимание уделяется вызовам и угрозам для современной России. Цифровизация рассматривается как институциональная технология, с помощью которой формируются новый способ экономической деятельности, альтернативный рынкам, фирмам и государству.

Abstract. The article analyzes the current trends in the formation of a new reality in the economy, management, and social sphere. Special attention is paid to the challenges and threats to modern Russia. Digitalization is considered as an institutional technology that forms a new way of economic activity, an alternative to markets, firms and the state.

Ключевые слова: постпандемийная реальность, цифровизация, вызовы и угрозы, восстановление экономики.

Keywords: post-pandemic reality, digitalization, challenges and threats, economic recovery.

Пандемия ускорила изменение технологического уклада и обозначила начало нового экономического цикла, который знаменует трансформацию в мировом общественно-экономическом развитии. Формирование новой реальности проявляется в политике, экономике, управлении, социальной сфере, личности.

В сфере политики мировой системных кризис находит свое выражение в кризисе международного права, усилении власти наднациональной финансовой олигархии и разрушении национальных государств, приоритете корпоративных интересов над национальными, отсутствии стратегических перспектив обороны от оружия массового уничтожения и т.п. В сфере экономики наблюдается рост спекулятивного капитала, бесконтрольное увеличение денежной массы (наличной и безналичной) в США и странах Европы, уничтожение свободным рынком

незащищенных сфер экономики, проведение тайной протекционистской политики странами третьего мира, кризис энергетической системы и т.п. Наряду с этим, кризис проникает в сферу юридического права, института семьи (контроль рождаемости, пропаганда противоестественных отношений), в сферу культуры и религии (манипулирование сознанием человека, сворачивание «библейского христианского проекта», заинтересованность правящих элит в снижении образовательного уровня, культ эгоизма, равнодушия, насилия и т.п.), в сферу экологии (загрязнение земли, бесконтрольное накопление космического мусора и др.).

Для современной России вызовы и угрозы, связанные с постпандемийным восстановлением экономики, во многом обуславливаются мировым системным кризисом институтов, падением цен на нефть, процессами глобальной цифровизации и санкциями. По расчетам МВФ, при отсутствии внешних шоков российская экономика могла бы теоретически вырасти на 5,9%, в том числе при отсутствии санкций — на 2,4%. При этом, следует учитывать, что санкции действуют с накапливающимся эффектом; они не влияют на сегодняшний день, но влияют на будущее. По оценкам ряда экспертов, после 2025 г. нефтегазовый сектор России может столкнуться с проблемами из-за роста трудноизвлекаемых запасов и отсутствия собственных технологий. Поэтому уже сегодня требуются дополнительные усилия государства и компаний для разработки собственных технологий и производства необходимого оборудования.

COVID-19 изменил привычный мир — от повседневной жизни людей до бизнес среды. Конечно, цифровая трансформация в глобальном масштабе началась до пандемии, но пандемия ускорила процесс невероятно быстрыми темпами. Люди начали уходить в онлайн, связываясь друг с другом через расстояния и часовые пояса: через социальные сети, звонки через Zoom или FaceTime, или просто по электронной почте. Компании начали усиливать взаимодействие со своими постоянными клиентами за счет индивидуального подхода через социальные сети и онлайн-общение. Продвижение онлайн продаж с ценами ниже до 70% по сравнению с традиционной торговлей обуславливает вытеснение последней за некоторым исключением, а также падение спроса на офисную и торговую недвижимость (до 30%), распространение крупных торговых площадей и центров.

Цифровизация выступает как институциональная технология и экономический институт, который формирует новый способ координации экономической деятельности, альтернативный рынкам, фирмам и государству, ведущий к пересмотру норм договорного и публичного права, появление алгоритмического доверия, изменение традиционных представлений об ответственности и т.п. Она ведет также к реформатированию рынка труда, которое выражается в сокращении значительного количества работников на рабочих местах в офисе, что, в свою очередь, ведет к снижению издержек за счет уменьшения площади офисов, заработной платы обслуживающего персонала, издержек по контролю.

Изменение мировоззрения на трудовую деятельность способствует редуцированию организации бизнеса, переводу на четырехдневную рабочую неделю, безработице, что заключается не в росте производительности труда и получении

экономической выгоды в краткосрочном периоде, а в приведении в соответствие экономических процессов с современными реалиями. На рынке труда усилится конкуренция за рабочее место с постоянной занятостью, стабильным заработком и социальными гарантиями от государства и работодателя. Можно ожидать, появление новых видов различия между социальными слоями общества, которое может стимулировать формирование отношений солидарности и сплочение в преодолении возникших трудностей.

COVID-19 вызвал серьезные трудности у бизнеса в сфере туризма, шоу-бизнеса, индустрии красоты и досуга, общепита, отдельным представителям которого была оказана прямая финансовая помощь в составе пакета антикризисных мер государства. Данные меры свидетельствуют об усилении не только взаимосвязи между бизнесом и государством, но и зависимости бизнеса от государства. С другой стороны, вследствие повышения зоны публичной ответственности за здоровье и жизнь граждан можно ожидать увеличения значения и места общедоступной (государственной) медицины по сравнению со страховой. В этой связи потребуются срочные меры по управлению здравоохранением (т.к. смертность населения в России в 2020 году выше в 1,7 раза среднемировых показателей), включая увеличение государственной финансовой поддержки этой отрасли до 6% ВВП (к 2022 г.), примерно 50% которой должно быть направлено на повышение заработной платы медицинских работников, а также создание централизованной системы управления региональными органами здравоохранения для обеспечения скоординированной деятельности по единым требованиям.

В сфере образования «новая реальность» связана с широким внедрением современных онлайн-технологий, формированием рабочего места у себя дома, обеспечением самодисциплины в удаленном доступе, проявлением терпимости и уважения к получателям знаний, что ведет к созданию новой системы межличностных взаимоотношений с коллегами и обучающимися. По некоторым оценкам, школы и университеты не исчезнут, но и не вернуться в прежнее состояние и нас ожидает «безлюдный университет».

В то же время, следует отметить, что роль государства, возросшая в пандемийный период, значительно уменьшится в посткризисный период, но, при этом государство становится нужным как гарант, институт обеспечения устойчивости социально-экономической жизни.

Список использованных источников

1. Анпилов С.М., Сорочайкин А.Н. Россия в постпандемийном мире // Основы экономики, управления и права, 2020. — № 2 (21). — С. 24–30.
2. Колодня Г. Цифровая экономика: особенности развития в России // Экономист. 2018. № 4.
3. Медведев, Д. А. Новая реальность: Россия и глобальные вызовы / Д. А. Медведев // Вопросы экономики. — 2015. — № 10. — С. 5–29.
4. Савельев А.И. Договорное право 2.0: «умные» контракты как начало конца классического договорного права // Вестник гражданского права. 2016. №3. С. 32–40.
5. Трубецкая О.В. Институциональные изменения и цифровая экономика // Экономические науки. — 2019. — № 12 (181). С. 74–78.

6. Коваленко А.В., Никифоров А.А., Никифорова В.Д. Корпоративный сектор ведущих стран Азиатского региона: современное состояние и роль в инновационном процессе// Московский экономический журнал. — 2016. — № 3. — С. 15.
7. Никифорова В.Д., Коваленко А.В., Никифоров А.А. Теоретические и практические аспекты работы коммерческих банков с проблемными кредитами// Научный журнал НИУ ИТМО, Серия: Экономика и экологический менеджмент. — 2019. № 3 — С. 93–100.
8. Никифорова В.Д., Сергеева И.Г. Рынок ценных бумаг: учебное пособие. — Москва: Изд-во «Компания Кнорус». 2008.
9. Хатунцев В.М., Никифорова В.Д., Михайлов М.Н. Экономическое регулирование: формы и методы (финансово-кредитный аспект). — Санкт-Петербург: изд-во СПбГЭУ, 1992.
10. Никифоров А.А. Идеи теории глобализации и взгляды ее представителей в области экономики и управления// Научный журнал НИУ ИТМО, Серия: Экономика и экологический менеджмент. — 2015. № 3 — С. 28–34.
11. Головин Ю.В., Никифорова В.Д., Валахов Д.Д. Российские холдинги: историко-экономический аспект. — Санкт-Петербург: изд-во «Нестор История», 2006.
12. Никифоров А.А. Анализ инвестиционных процессов в российской экономике// Научный журнал НИУ ИТМО, Серия: Экономика и экологический менеджмент. — 2014.- № 2 — С. 2.

Павлова Александра Федоровна
Pavlova Aleksandra Fedorovna

Санкт-Петербургский филиал Финансового университета при Правительстве РФ
St. Petersburg branch of Financial University under the Government of the Russian Federation

Студент
Student, pavlovaalexandra.7@mail.ru

Научный руководитель — *Никифорова Вера Дмитриевна*, профессор кафедры «Экономика и финансы» Санкт-Петербургского филиала Финансового университета, д.э.н
Scientific supervisor — *Vera Dmitrievna Nikiforova*, Professor of the Department of Economics and Finance of the St. Petersburg Branch of the Financial University, Doctor of Economics

РОЛЬ ИНСТИТУТОВ РАЗВИТИЯ В ПОДДЕРЖКЕ ИННОВАЦИЙ

THE ROLE OF INSTITUTIONS OF DEVELOPMENT IN SUPPORTING INNOVATION

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению институтов развития и их роли, приводится мировой опыт институтов развития. Анализируется реформа институтов развития.

Ключевые слова. *Институты развития, инновации, деятельность институтов развития, реформа институтов развития.*

Abstract. The article is devoted to the consideration of development institutions and their role, the world experience of development institutions is given. The article analyzes the reform of development institutions.

Key words. *Institutions of development, innovations, activities of institutions of development, reform of institutions of development.*

Инновации, как нововведения, характеризуются созданием и внедрением с использованием рабочей силы с высшим образованием и творческим научным потенциалом, на основе интенсивных научно-исследовательских компаний, для которых характерны прочные связи с ведущими центрами передового опыта в научном мире. С другой стороны, инновация — это результат внедрения новых или улучшенных продуктов, процессов, способов действий.

Как показал анализ, во многих странах мира институты развития успешно решают задачи содействия и развития инновационной сферы. Опыт иностранных государств свидетельствует о многообразии форм институтов развития и механизмов реализации ими собственных функций [3].

В экономической литературе существует несколько взглядов и подходов на сущность деятельности и цели институтов развития. С позиции МВФ и Мирового банка, «институты в сфере инновационной деятельности — это «формальные правила (законодательно-нормативное обеспечение инновационной деятельности, программные документы, стандарты и прочие документы, принимаемые на различных уровнях управления инновационной деятельностью и т.д.), субъекты, обеспечивающие соблюдение и содействие реализации указанных

правил (органы власти и управления инновационной деятельностью, субъекты инновационной инфраструктуры, суды, правоохранительные, налоговые, таможенные и прочие контролирующие органы и т.д.), неформальные институты (традиции, обычаи, сложившиеся нормы поведения в инновационной сфере, научная культура, неформальные сообщества инноваторов и т.д.)» [1].

В Национальном докладе «Инновационное развитие — основа модернизации экономики России» излагается несколько иной взгляд на институты развития, они рассматриваются как «социально-обусловленная структура (инструмент, механизм), снижающая неопределенность в системе и стимулирующая более эффективную экономическую деятельность» [6].



Рисунок. Виды институтов развития

Таким образом, можно признать, что ключевая идея анализируемых институтов состоит в преодолении «провалов» рынка, а также в поддержке ресурсоемких процессов инноваций.

Классификация институтов развития предполагает деление их на финансовые и нефинансовые (см. рисунок).

Мировая практика показывает эффективность деятельности институтов развития. Примером может послужить Финляндия, которая за 1980–1990^е годы превратилась в лидера «новой экономики», начав со среднего развития наукоемких производств.

Также можно отметить положительный опыт Чили, Израиля, Мексики.

Правительства призваны играть важную роль в оказании помощи институтам развития в создании благоприятных условий для потенциальных изобретателей и новаторов. Правительства развивающихся стран должны спонсировать и поддерживать инновации в максимально возможной степени, например, путем предоставления финансового стимула (премии) для отбора участников программы, предоставления и начального финансирования перспективных изобретений.

Торговля и промышленность играют важную роль в поддержке изобретателей и новаторов, поскольку они извлекают выгоду из некоторых местных изобретений. Поэтому они также должны тесно сотрудничать с институтами развития, и это должно включать в себя помощь в спонсорстве мероприятий по продвижению изобретений и инноваций, а также прототипирование и тестирование продуктов на техническую и коммерческую осуществимость.

Институты развития должны играть важную роль в оценке изобретений/инноваций на предмет оригинальности, технических характеристик, коммерческой осуществимости, технических чертежей, прототипирования и производства. Все эти аспекты связаны с затратами, которые недоступны для многих изобретателей и новаторов. Есть много людей с оригинальными идеями, которым не хватает технического опыта, чтобы концептуализировать их. Поэтому институты развития должны помогать таким людям воплощать свои идеи в жизнь. Например, в 1998 году БОТЕК провел национальный конкурс дизайна, в котором конкурсанты должны были разработать миниатюрный солнечный слуховой аппарат. Некоторые абитуриенты представляли свои идеи в текстовой форме, и инженерам было ясно, чего они хотят выразить [5].

Наличие людей с идеями должно стать одним из путей развития местной промышленности, что, в свою очередь, должно повлиять на экономическое развитие, создание рабочих мест и создание богатства для изобретателей и новаторов. Это также может стать частью стратегии коммерциализации институтов развития, даже если она осуществляется на основе возмещения затрат.

Как показал анализ российской практики институтов развития, для них не всегда четко определены функции, что вызывает критику их деятельности. В мае 2020 года министр экономического развития Максим Решетников заключил: «Да, может быть, это инструмент, который в полной мере не работает, но это не повод говорить, что институты развития нам не нужны. Вопрос их эффективности никто не отменяет».

В ноябре 2020 года появилась новость [8] об утверждении Правительством концепции реорганизации структуры институтов развития. Предполагается, что основная цель реформы в том, чтобы централизовать управление институтами развития, исключить пересечение функций и согласовать цели институтов развития с целями национального развития России.

В рамках реформы институтов развития в России предусматривается передача под управление ВЭБ.РФ двенадцать институтов развития, среди которых корпорация «МСП», Российский экспортный центр, ЭКСАР, Фонд развития промышленности, Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (Фонд Бортника), Фонд «Сколково», а также «Роснано» и Фонд инфраструктурных и образовательных программ. Кроме того, ВЭБ может получить часть функций шести ликвидируемых институтов развития: АО «Особые экономические зоны», Фонд развития моногородов, Росинфокоминвест, Фонд развития Дальнего Востока, агентства по привлечению инвестиций и по развитию человеческого капитала на Дальнем Востоке.

К специализированным институтам развития, сохраняющим при реформе свой статус и функции, относятся «Ростех», «Росатом», «Роскосмос», Россельхозбанк, «Росагролизинг», «Российский экологический оператор», «Автодор», Агентство по страхованию вкладов, «Дом.РФ», Корпорация развития Дальнего Востока, Корпорация развития Северного Кавказа и госкомпания «Курорты Северного Кавказа», на базе которой планируется создать Корпорацию развития внутреннего туризма [8].

Однако некоторые эксперты высказали иное предположение, суть которого заключается в том, что объединение и ликвидация институтов развития связана не с централизацией управления, а с неэффективностью их деятельности. В частности Леонид Коник и Антон Кураш в начале декабря 2020 года [7] обсудили в диалоге новость о предполагаемой реформе и поддержали предположение о неэффективности институтов развития, отметив, что неудовлетворенность работой институтов развития неоднократно высказывали депутаты, общественные деятели и СМИ.

Расходы бюджета на инновационные институты развития в 2006–2020 гг. превысили 965 млрд руб., подсчитано по данным Росказначейства. Еще 270 млрд руб., согласно проекту бюджета, им направят в ближайшие три года. Однако, по данным статистики двигателем прогрессивного развития эти структуры не смогли стать. Так, например, доля инновационной продукции составляет 6%, что совпадает с уровнем 2010^x.

На сегодняшний день уже представлены дорожные карты этой реформы, и преобразования должны закончиться к концу 2021 года. «Модернизация коснется 12 институтов развития — предполагается их слияние в шесть укрупненных организаций. Российская венчурная компания передается под управление Российского фонда прямых инвестиций, Государственная транспортная лизинговая компания будет объединена с «ВЭБ-лизингом» (путем приобретения активов и ликвидации последнего), Российский научный фонд будет объединен с Российским фондом фундаментальных исследований. Также к банку «Дом.РФ» присоединяется МСП-банк, а к «Курортам Северного Кавказа» — Корпорация развития Северного Кавказа. В основном объединение будет происходить в первой половине 2021 года — наиболее длительным будет процесс реорганизации Фонда защиты прав дольщиков и Фонда содействия реформированию ЖКХ, которые должны объединиться к концу этого года» [4].

Итак, институты развития - это весьма сложный и дорогой инструмент государственной политики. Он не обеспечивает магического и моментального решения стоящих перед страной проблем. Предоставляя институтам развития определенные права — определение приоритетов в своих областях, введение новых инструментов поддержки, гибкость в финансировании проектов, государство должно гораздо более четко определить границы их деятельности. Это весьма непросто: настоящий институт развития чаще реализует свою деятельность на стыке интересов различных министерств (а также и в направлениях, где такие интересы государства еще не определены на уровне полномочий мини-

стерств). Последнее требует эффективной и сбалансированной системы представления интересов государства, обеспечивающей долгосрочные приоритеты в деятельности институтов развития.

Таким образом, институты развития играют важную роль в поддержке инноваций России, но система и сеть институтов развития требуют реорганизации для улучшения управления и, как следствие, повышения эффективности институтов в поддержке инноваций за счет средств государства и частных инвесторов, привлекаемых институтами развития.

Список использованных источников

1. Леонова, Т. Н. Инфраструктура венчурного предпринимательства: состояние и перспективы / Т. Н. Леонова, М. Я. Эйгель // Маркетинг. — 2012. — № 6 (127). — С. 71–85: — ISSN 0869-3722
2. Милькина И. В. Анализ институтов развития в системе поддержки инновационной деятельности в регионах и муниципальных образованиях России // Управление наукой и наукометрия. 2016. №2. — Эл. ресурс: <<https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-institutov-razvitiya-v-sisteme-podderzhki-innovatsionnoy-deyatelnosti-v-regionah-i-munitsipalnyh-obrazovaniyah-rossi>>.
3. Ушаков Д. А. Роль институтов развития в управлении инновационной деятельностью на основе процессного подхода // Вестник ГУУ. 2015. №9. — Эл. ресурс: <<https://cyberleninka.ru/article/n/rol-institutov-razvitiya-v-upravlenii-innovatsionnoy-deyatelnostyu-na-osnove-protsessnogo-podhoda>>.
4. Крючкова Е. Институтам развития раздали карты / Коммерсантъ, 11.01.2021. — Эл. ресурс: <<https://www.kommersant.ru/doc/4639712>>.
5. ROLE AND FUNCTIONS OF AN INNOVATION CENTER. — WIPO REGIONAL SEMINAR ON INVENTION AND INNOVATION IN AFRICA. — Abidjan, September 1 to 3, 1999. — Document prepared by Mr. Nkosanah Nick Ndaba, Director, Botswana Technology Centre (BOTEC), Gaborone (Botswana). — Эл. ресурс: <https://www.wipo.int/edocs/mdocs/innovation/en/wipo_inn_abj_99/wipo_inn_abj_99_7.pdf>.
6. Инновационное развитие — основа модернизации экономики России: Национальный доклад. — М.: ИМЭМО РАН, ГУ-ВШЭ, 2008, — 168 с. — Эл. ресурс: <<https://www.hse.ru/news/science/6994914.html>>.
7. Почему демонтируют институты развития. — comnews, 01.12.2020. — Эл. ресурс: <<https://www.comnews.ru/content/211905/2020-12-01/2020-w49/pochemu-demontiruyut-instituty-razvitiya>>.
8. Правительство запустит реформу институтов развития. — РБК, 23.11.2020. — Эл. ресурс: <https://www.rbc.ru/business/23/11/2020/5fb8ce659a79471e74bd2245?utm_source=amp_full-link>.
9. Коваленко А.В., Никифоров А.А., Никифорова В.Д. Корпоративный сектор ведущих стран Азиатского региона: современное состояние и роль в инновационном процессе// Московский экономический журнал. — 2016. — № 3. — С. 15.
10. Никифорова В.Д., Коваленко А.В., Никифоров А.А. Теоретические и практические аспекты работы коммерческих банков с проблемными кредитами// Научный журнал НИУ ИТМО, Серия: Экономика и экологический менеджмент. — 2019. № 3 — С. 93–100.
11. Никифорова В.Д., Сергеева И.Г. Рынок ценных бумаг: учебное пособие. — Москва: Изд-во «Компания Кнорус». 2008.

Перепелица Анна Владимировна
Perepelitsa Anna

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics

Студент
Student, annet_98@bk.ru

Кафедра общей экономической теории и истории экономической мысли
Department of General Economic Theory and History of Economic Thought

Научный руководитель — *Харламов Андрей Викторович*, профессор, доктор экономических наук, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Scientific Supervisor — *Andrey Viktorovich Kharlamov*, Professor, Doctor of Economics, St. Petersburg State University of Economics

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА — ОТВЕТ НА ВЫЗОВЫ СОВРЕМЕННОГО МИРА

INNOVATIVE ECONOMY — RESPONDING TO THE CHALLENGES OF THE MODERN WORLD

Аннотация. Для динамичного развития экономики и государства в целом необходимо идти в ногу со временем, соответствовать актуальным тенденциям и вызовам современности. Достичь этого можно только путем реконструкции и обновления имеющихся ресурсов и внедрения новых технологий. Наиболее перспективным и рациональным решением для достижения результативности в развитии экономики является внедрение инноваций. Так как они позволяют удовлетворить потребность государства и общества на долгосрочную перспективу. В статье рассматриваются особенности инновационного развития в России: его формирования и адаптации к быстро меняющимся потребностям.

Ключевые слова. *Инновации, инновационное развитие, инновационная экономика, экономическое развитие.*

Abstract. For the country's economy to match the current trends and challenges of our time, it is necessary to constantly change the structural components of certain units. The most promising and rational solution is the introduction of innovations, as they meet the need in the long term. The article discusses the features of innovative development in Russia: its formation and adaptation to rapidly changing needs.

Keywords. *Innovation, innovative development, innovative economy, economic development.*

Национальная экономика каждой страны развивается с учетом многих факторов. Уровень инновационного развития характеризуется степенью научно-технического развития мировой экономики, темпами роста экономического развития государства, сложившейся социальной и политической ситуацией, и т.д.

В настоящее время перед правительством большинства государств максимально остро становятся вопросы нехватки природных ресурсов, высокой степени развития конкуренции на глобальном уровне, снижения уровня жизни и проблемы экологии. Для решения данных задач, как показывают проведенные в

этой области исследования, необходимы инновационные технологии и решения [5, с. 30].

Экономика с использованием инновацией отличается повышенной сложностью процесса ее формирования и последующего развития. Формирование осуществляется в несколько этапов, и при прохождении каждого из них придется сталкиваться как с эндогенными, так и экзогенными факторами. Для достижения лучшего, эффективного решения поставленных задач правительство в обязательном порядке должно ориентироваться на активное внедрение инноваций во все сферы деятельности, включая малый и средний бизнес. Под инновацией следует понимать итоговый результат нововведений, приобретающий форму улучшенного или более совершенного продукта (или услуги), который в конечном итоге будет реализован на рынке.

Инновации являются важным элементом в преодолении любого кризиса. Они повышают технический уровень и снижают затраты [2, с. 194]. Однако, несмотря на все преимущества и прогнозируемые результаты от реализации инновационных технологий, процесс продвижения инновационных преобразований весьма длительный и сложный. Главная проблема торможения процессов инновационного развития заключается в нежелании инвесторов вкладывать свои средства в разработки, развитие новых отраслей и предприятий. И такое нежелание отчасти вполне обосновано: вероятность рисков и поражений очень велика. Также зачастую инвесторы сталкиваются с непониманием со стороны топ-менеджеров процессов развития цифровой экономики [6, с. 29].

В настоящее время, с учетом сложившейся политической и экономической ситуации, последствий распространения коронавирусной инфекции, инновационное развитие в России испытывает определенные сложности. Для их преодоления требуется весомая поддержка со стороны государства в виде направления инвестиций в исследования и разработки, обеспечения высокого уровня заработной платы сотрудникам подразделений, осуществляющих исследования, привлечение делового сектора к вложениям в инновационные процессы.

Одной из основных проблем, связанных с повышением эффективности российской экономики, является ее целенаправленная технологическая трансформация, переориентация на производство высококачественной современной продукции. Эта проблема не может быть решена без активизации науки, технологий и инновационной деятельности [1, с. 23]. Яркий тому пример — «первый шок» от пандемии, которая потребовала мобилизации всех ресурсов государств, компаний и каждого человека. Эпидемия коронавируса внесла свои коррективы во все сферы экономики. Кроме того, повышенная нагрузка на социальную инфраструктуру стала серьезным вызовом для компаний, однако она же стала и серьезным стимулом для развития цифровых технологий и дала возможности для внедрения современных решений в первую очередь, в бизнесе и госсекторе, здравоохранении, образовании, где вырос запрос не только на передачу, но и на хранение информации.

Введенные в связи с распространением пандемии ограничения затронули не только все сферы деятельности, но и изменили жизненный уклад каждого. Работа в удаленном формате, учеба, покупки и услуги онлайн — все это стало возможно благодаря цифровым технологиям. Приоритетная задача для бизнеса и государства на действующем этапе развития национальной экономики — обеспечить доступ к услугам интернета для каждого жителя. В этом случае государство и бизнес выступают в качестве цифрового партнера.

Успешное развитие государства сегодня неотделимо от развития цифровой экономики, переходом на высокотехнологичное производство, охватом цифровизацией всех сфер деятельности. Сегодня уже мало кто сомневается в будущем цифровой экономики, но успех и результат гарантирован лишь тем, кто эффективно будет ее внедрять, что в конечном итоге повысит конкурентоспособность в «борьбе» не только за инвестора, но и за потребителя. Для этого необходимо максимально эффективно использовать современные наработки для развития всех отраслей экономики, включая образование и здравоохранение.

Имеется положительный опыт применения результатов инноваций в таких сферах как жилищно-коммунальное хозяйство и транспорт («умные» остановки, «умные» дома и т.д.). С помощью инноваций осуществляется контроль за экологической безопасностью и безопасностью в целом. Также инновации позволяют сделать систему принятия управленческих решений на разных уровнях власти более надежной и эффективной, а также привлечь жителей к решению вопросов местного значения.

Развитие и расширение инновационных технологий, затрагивая все сферы деятельности, стимулируют не только сам процесс создания научно-исследовательских работ, но и ускоряет их реализацию, привлекая дополнительные инвестиции в производство. Такие изменения более перспективны, так как позволяют удовлетворить потребность в долгосрочной перспективе.

Со временем цифровые технологии будут охватывать все сферы нашей жизни. Но строительство и развитие «умных» городов должно идти параллельно с развитием региона, страны в целом. И здесь важна связь государства и бизнеса, можно сказать, что цифровая экономика — это экономика партнерств.

Используя данные ежегодного мониторинга компании "Ростелеком", находящиеся в открытом доступе, можно проанализировать результаты исследования глобальных технологических трендов с применением искусственного интеллекта, который обрабатывает более шести миллионов источников, в том числе научные публикации, базы патентов и инвестиционной активности компаний, вакансии, поисковые запросы и многое другое. Все это и есть те тренды, которые меняют бизнес-ландшафт [7].

Если говорить о цифровизации государственной сферы услуг, то Россия, согласно исследованиям, проводимым ООН в июле 2020 года, является одним из лидеров в мире, с самым высоким индексом развития электронного правительства за всю историю: более 0,82 при максимальном значении 1 [6]. На основании проведенного детального анализа мониторинга глобальных трендов цифровизации, можно сделать вывод, что к 2024 году в России доля массовых социально-

значимых услуг, доступных в электронном виде, увеличится до 75%, а при обработке типовых запросов планируется использовать искусственный интеллект. Такой же модели цифровизации придерживаются Сингапур, Корея, Великобритания, Канада. Как пример внедрения цифровизации в сферу государственных услуг приведу Российский портал Госуслуг, который был запущен в 2010 году. За 10 лет число зарегистрированных пользователей составило более 70 млн человек. Результат говорит сам за себя, но высокая конкуренция не позволяет останавливаться на достигнутых результатах, и курс на развитие инноваций сохраняется [3, с. 4].

Учитывая вышеизложенное, можно сказать, что проводимая в России политика цифровизации экономики является национальным приоритетом, реализуется в ключевых отраслях экономики и ориентируется на достижение конкретных результатов. Дальнейшее ее развитие позволит России занять достойное место в альянсе стран-лидеров развитых цифровых технологий.

Список использованных источников

1. Винслав Ю.Б. Промышленно-инновационная политика в системе государственного управления экономикой: новейшие модернизационные проблемы и подходы к их решению // Российский экономический журнал. 2018. № 3. С. 3–27.
2. Секачева Т.В., Селиванов А.Ю. Роль инноваций в современной экономике // Инновационное развитие строительства волгоградской области Материалы II Всероссийской студенческой научно-технической интернет-конференции. Волгоград: Изд-во Волгоградский государственный университет, 2017. 193–197 с.
3. Темпы роста экономики и достижение национальных целей развития — ПМЭФ-2019 // Финансы. 2019. № 6. С. 3–6.
4. Харламова Т.Л. Междисциплинарные проблемы менеджмента. СПб.: Изд-во СПбГТЭУ, 2015. 48 с.
5. Хозяйственная система евразийского типа: проблемы экономической неопределенности: коллективная монография. СПб.: Изд-во СПбГЭУ. 218 с.
6. Исследование ООН: Электронное правительство 2020 // United Nations, Department of Economic and Social Affairs [Электронный ресурс]. URL:<https://publicadministration.un.org/egovkb/Portals/egovkb/Documents/un/2020-Survey/2020%20UN%20E-Government%20Survey%20-%20Russian.pdf> (дата обращения: 28.03.2021).
7. Мониторинг глобальных трендов цифровизации // ПАО "Ростелеком" [Электронный ресурс]. URL:https://www.company.rt.ru/upload/iblock/6e0/ROSTELECOM_TREND_S2020_INTERACTIVE_FINAL.pdf (дата обращения: 28.03.2021).

Попова Александра Алексеевна
Ropova Alexandra
Лузганова Алина Сергеевна
Luzganova Alina

Санкт-Петербургский филиал Финансового университета при Правительстве РФ
St. Petersburg Financial University Under the Government RF
Студенты
Student, sasha.popova2011@yandex.ru; alinu.luzganova@yandex.ru

Научный руководитель — *Никифорова Вера Дмитриевна* — профессор кафедры «Экономика и финансы» Санкт-Петербургского филиала Финансового университета, д.э.н
Scientific supervisor — *Vera Dmitrievna Nikiforova* — Professor of the Department of Economics and Finance of the St. Petersburg Branch of the Financial University, Doctor of Economics

ФЕНОМЕН 2020 ГОДА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ И ФОНДОВОГО РЫНКА В ЧАСТНОСТИ

THE PHENOMENON OF THE RUSSIAN ECONOMY AND THE STOCK MARKET IN PARTICULAR IN 2020

Аннотация. Научно-исследовательская работа посвящена анализу ключевых тенденций и проблем, характерных для современного этапа развития российского фондового рынка, а также степени влияния пандемии COVID на развитие российской экономики в целом. В данной статье рассматриваются наиболее актуальные проблемы современного этапа функционирования отечественного рынка ценных бумаг, и на этой основе предлагаются возможные пути и методы создания благоприятного инвестиционного климата в Российской Федерации. Также будет рассмотрен вопрос: насколько сильна взаимосвязь динамики заражения коронавирусом и поведения фондового рынка. Кроме того, авторы предлагают прогноз возможного развития рынка ценных бумаг в России в перспективе следующих нескольких лет на основе использования инструментов программы MS Excel.

Ключевые слова. *Экономика, ценные бумаги, фондовый рынок, пандемия, фондовые индексы, финансовый рынок.*

Abstract. The article is devoted to the analysis of key trends and problems that are characteristic of the current stage of development of the Russian financial market, and the degree of influence of the COVID pandemic on the development of the economy. The most pressing problems of the current stage of the functioning of the domestic securities market are considered, and on this basis, possible ways and methods of creating a favorable investment climate in the Russian Federation are proposed. The question will also be considered: how strong is the relationship between the dynamics of coronavirus infection and the behavior of the stock market. In addition, the authors propose a forecast of the possible development of the stock market in Russia over the next few years based on the use of MS Excel tools.

Key words. *Economy, securities, stock market, pandemic, stock index, financial market.*

Введение. 2020 год выдался уникальным и беспрецедентным как для российской, так и для мировой экономики по многим событиям и параметрам. Серьезные колебания цен практически по каждому активу сделали этот год для глобального финансового рынка и его субъектов одним из самых нестабильных. В

первую очередь такая ситуация была вызвана эпидемией COVID, которая оказала существенное дестабилизирующее влияние на функционирование российской экономики.

Основная часть. В первую очередь поговорим о влиянии мировой пандемии на экономику нашей страны. Снижение уровня деловой и производственной активности, рост уровня безработицы, ухудшение инвестиционного климата, и как следствие, снижение уровня инвестиционной активности экономических субъектов рынка ценных бумаг, спад экономического развития (снижение показателей ВВП, ВНП), дестабилизация уровня цен на сырьевые товары, а также энергетические ресурсы, сильная изменчивость курса национальной валюты, снижение объема налоговых поступлений в бюджет. Все эти дестабилизирующие факторы, характерные для российской экономики, были обострены под влиянием коронавируса. Если говорить о конкретных цифрах, то по оценке Росстата ВВП России в 2020 году упал на 3,1%, а государственные расходы бюджета выросли на 25% за счет возросших затрат на здравоохранение, социальную политику и межбюджетные трансферты.

Самые серьезные потрясения коснулись транспортного (-19%) и сырьевого сектора (-16%). Особенно это касается нефтересурсов. “Антирекордом” года можно считать колоссальное падение цен на нефть: в апреле 2020 года цена нефти марки Urals в моменте опускалась до нулевой и даже отрицательной отметки. Сейчас нефтяные котировки только начинают возвращаться к докоронавирусному уровню. Но несмотря на некоторое восстановление сырьевого рынка, о полной стабилизации пока говорить не приходится. Транспортный сектор столкнулся с отрицательными финансовыми показателями вследствие длительного закрытия границ. Это сказалось на одной из флагманских авиакомпаний страны — “Аэрофлот”, которая в 2020 году пережила допэмиссию, что в свою очередь негативно отразилось на цене акций.

Но есть и положительные аспекты, характеризующие российский фондовый рынок, которые хотелось бы отметить. Во-первых, сильный рост показателей золотодобывающих компаний. Акции компаний “Полюс” и Polymetal выросли на 112% и 74% соответственно. Также в авангарде рыночного роста были компании АФК “Система”, “Яндекс” и TCS. Также стоит отметить, что длительный карантин послужил драйвером роста для компаний, занимающихся онлайн-торговлей. Абсолютным лидером в этом аспекте стала организация Ozon, которая провела успешное IPO на ведущих фондовых биржах и в первый же день торгов их котировки уже были на 41% выше цены размещения.

Кроме того, положительным моментом стал тот факт, что 2020 год стал рекордным по количеству новых участников российского фондового рынка (Таблица 1).

Представленные данные свидетельствуют о том, что в 2020 году наблюдался значительный прирост новых инвесторов, так к концу года на Мосбирже число зарегистрированных счетов достигло 13,6 млн, показав рост на 217,6 % или 7,35 млн счетов, из которых 4,7 млн. счетов открыто физическими лицами.

СПбМТСБ также показала существенное увеличение числа инвесторов на 3,9 млн, что составляет относительный прирост около 222%.

Стоит отметить, что на СПбМТСБ было зафиксировано рекордные 608,8 тыс. активных клиентов, что говорит об увеличении интереса инвесторов к иностранным акциям. На Мосбирже этот показатель достиг 1,3 млн человек, увеличившись в 4 раза. Тем не менее, необходимо отметить, что российские инвесторы все еще придерживаются консервативной стратегии инвестирования. Около 60% совокупного портфеля граждан инвестировано в различного рода облигации.

Таблица 1.

Анализ статистической информации по клиентам — участникам фондового рынка [13, 14]

Показатели	МосБиржа				СПбМТСБ			
	2019 год	2020 год	Отклонение		2019 год	2020 год	Отклонение	
			Абсолютное	Относительное, %			Абсолютное	Относительное, %
Кол-во зарегистрированных счетов, млн чел	6,25	13,6	7,35	217,6	3,2	7,1	3,9	221,9
Кол-во активных клиентов, тыс чел	791,2	1396,7	605,5	176,5	86,8	608,8	521,9	701,3
Количество счетов ИИС, тыс	1 053	3 009	1956	285,75	-	-	-	-

Кроме того, увеличилось число индивидуальных инвестиционных счетов (ИИС). Суммарный прирост составил 1,9 млн счетов, что составляет больше половины всех открытых ИИС.

К основным причинам подобного роста можно отнести следующие факторы. Прежде всего, снижение ключевой ставки ЦБ РФ: с 6,25 % по состоянию на начало года до 4,25 % в декабре [10]. Вслед за ней наблюдалось падение ставок по депозитам (максимальный показатель — 4,49%), что способствовало притоку частных инвесторов на фондовый рынок в поисках более высокой доходности. Кроме того, можно отметить рост инфляции на 2% (с 3,04% в 2019 году до 4,91% в 2020 году), расширение доступа к бирже на фоне развития цифровизации и активного внедрения мобильных приложений, а также усиление волатильности рынков. Например, в середине марта индекс Мосбиржи упал до 2112 пунктов, в то время как в декабре он достиг рекордного значения в 3276 пунктов, индекс S&P 500 опустился ниже 2235 пунктов и вырос выше 3700 пунктов.

Низкие процентные ставки по вкладам при нынешнем уровне инфляции ведут к тому, что денежные средства вкладчиков не только не приумножаются, но и обесцениваются. Даже в случае роста ставок по вкладам, инструментарий фон-

дового рынка шире и позволяет найти активы не только с сопоставимым соотношением риск/доходность, но и более широко диверсифицировать инвестиционный портфель. Исходя из этого, можно сделать вывод, что тенденция на прирост количества новых инвесторов сохранится и в этом году.

Под влиянием тенденции роста частных инвесторов российский фондовый рынок начал постепенно трансформироваться. Прежде всего, возросла ликвидность фондового рынка. Так, например, в 2020 году 5 российских компаний провели листинг своих акций на Мосбирже. Помимо этого, возрастающая активность инвесторов способствовала решению Мосбиржи о расширении торговой сессии до 17 часов в сутки.

Второй момент заключается в том, что российский фондовый рынок стал менее чувствителен к потокам капитала и геополитическим вызовам. Особенностью частных инвесторов является стремление приобрести акции в момент их падения. Возможно, падение фондового рынка в марте 2020 года могло быть гораздо сильнее, если частные инвесторы не поддержали рынок в этот период. Кроме того, можно предположить, что влияние санкций, влияющих на привлечение иностранного капитала на российский рынок, будет менее заметным, так как частные инвесторы сдержаннее реагируют на геополитическую повестку.

Наконец, приток средств на фондовый рынок способствует увеличению спроса на активы. Это, в свою очередь, может изменить баланс спроса и предложения на рынке, стимулируя положительную переоценку ценных бумаг.

В рамках исследования был проведен корреляционный анализ между показателями индексов Мосбиржи (ИМОЕХ, РТС) и данными по количеству заразившихся коронавирусной инфекцией (Рисунок 1).

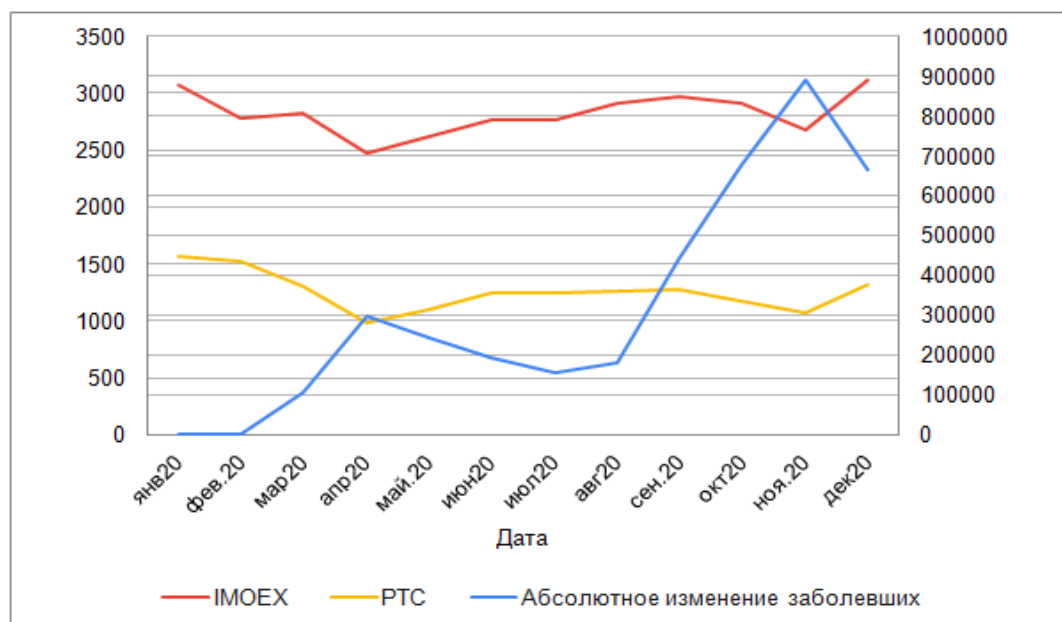


Рисунок 1. График индекса Мосбиржи (ИМОЕХ, РТС) и прироста числа заболевших COVID-19¹

¹ Составлено автором на основе данных, представленных на официальном сайте Московской биржи. — Код доступа: <https://www.moex.com/ru/index/stat/monthlyhistory.aspx?code=rtsi>

Корреляция индексов и данных по количеству подтвержденных случаев заражения COVID является слабой. Показатели составили 0,04 и -0,22 соответственно. Исходя из этого можно понять, что развитие фондового рынка России слабо связано с внутренней динамикой распространения коронавируса.

Несмотря на тот факт, что отдельно взятые предприятия и сферы бизнеса достигли видимых успехов на фондовом рынке, это не спасло отечественную экономику от губительных последствий финансового кризиса. Поэтому государству следует предпринять ряд мероприятий, которые бы позволили стабилизировать российский рынок ценных бумаг. К числу подобных мероприятий можно отнести: создание равных и конкурентных условий, как для резидентов, так и для нерезидентов, инвестирующих в российские государственные ценные бумаги; освобождение от уплаты налогов на доходы по государственным ценным бумагам физических лиц на льготный период; повышение финансовой грамотности населения страны, а также создание различных консультационных центров и агентств.

Благодаря принятию выше представленных рекомендаций можно улучшить инвестиционный климат в стране, активизировать деятельность участников фондового рынка, что в дальнейшем обусловит его стабилизацию. Рассмотренный вектор развития отечественного рынка ценных бумаг выглядит весьма перспективным.

Также хотелось бы рассмотреть основные прогнозы и тенденции, которые ждут фондовый рынок в ближайшем будущем, по мнению авторов. Во-первых, следует ожидать продолжения роста рынка акций, полагая одновременно, что в течение года будут возможны существенные коррекции. Однако, экономический спад, который был вызван эпидемией COVID, может оказать негативное влияние на финансовые институты.

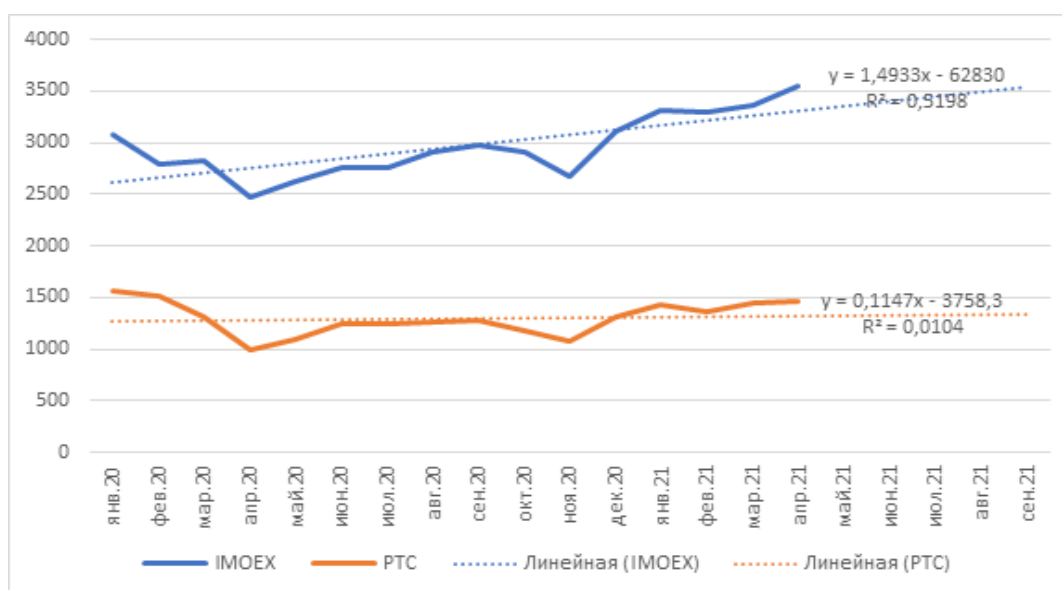


Рисунок 2. Динамика индексов IMOEX, RTS¹

¹ Составлено автором на основе данных, представленных на официальном сайте Московской биржи. — Код доступа: <https://www.moex.com/ru/index/stat/monthlyhistory.aspx?code=rtsi>

Авторами был проведен горизонтальный анализ динамики показателей индексов ИМОЕХ, РТС, а также сделан прогноз дальнейшего поведения индексов с помощью построения линии тренда (Рисунок 2).

Для оценки дальнейшего поведения показателей индекса были использованы инструменты MS Excel, а именно построены линии тренда на 5 периодов вперед, заданы их уравнения, рассчитаны значения аппроксимации. Проведенный динамический анализ позволяет прийти к выводу, что российский фондовый рынок в ближайшем будущем имеет тенденцию к росту, так как угловой коэффициент положительный и угол наклона линии тренда острый.

При этом значение аппроксимации индекса ИМОЕХ составляет 0,52. Что свидетельствует о том, что данный прогноз вероятен с точностью более 50%. Значение аппроксимации индекса РТС — 0,01, что в свою очередь является низким показателем. Следовательно, нельзя дать однозначный ответ на то, как поведет себя рынок. Однако, авторы придерживаются оптимистичного прогноза развития российского фондового рынка в ближайшем будущем.

Выводы. Подводя итоги всему вышесказанному, можно прийти к следующим выводам. Пандемия коронавируса выступила своеобразным “шоком” для российской экономики, оказала губительное и дестабилизирующее влияние, эта ситуация имела негативное влияние на функционирование российского рынка ценных бумаг, приведя к падению рыночной капитализации финансовых активов на площадке Московской биржи. Однако, с другой стороны, пандемия открыла новые возможности. Тренд на покупки ценных бумаг оказал определенное контрциклическое воздействие, особенно в сегменте российских акций. Для того, чтобы обеспечить стабилизацию российского рынка ценных бумаг необходимо принятие определенных мероприятий, которые были представлены ранее. Авторы считают, что реализация данных мероприятий на практике позволит обеспечить разворот отечественного фондового рынка в сторону восстановления.

Список использованных источников

1. BCS Express “Московская биржа. Рынок акций в лидерах”. [Электронный ресурс]. — Код доступа: <https://bcs-express.ru/novosti-i-analitika/moskovskaia-birzha-rynok-aktsii-v-liderakh>
2. BCS Express “2020 — год частного инвестора”. [Электронный ресурс]. — Код доступа: <https://bcs-express.ru/novosti-i-analitika/2020-god-chastnogo-investora>
3. Expert “Рынок облигаций в 2020 году: бум вопреки кризису” — [Электронный ресурс]. — Код доступа: <https://gaexpert.ru/researches/ua/bond2020/>
4. Аналитический материал Банка России “Обзор Российского финансового сектора и финансовых инструментов в 2020 году”. [Электронный ресурс]. — Код доступа: https://cbr.ru/Collection/Collection/File/32168/overview_2020.pdf
5. Галанов, В. А. Рынок ценных бумаг: учебник / В. А. Галанов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 414 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — ISBN 978-5-16-012443-8. — Текст: электронный. — URL: <https://znanium.com/catalog/product/1146798> (дата обращения: 14.04.2021). — Режим доступа: по подписке.
6. Лахно, Ю.В. Адаптивность рынка ценных бумаг и экономическое развитие России: монография / Лахно Ю.В. — Москва: Русайнс, 2020. — 172 с. — ISBN 978-5-4365-0477-3. — URL: <https://book.ru/book/934680> (дата обращения: 12.04.2021). — Текст: электронный.

7. РБК “Что происходило на финансовых рынках в 2020 году: инфографика”. [Электронный ресурс]. — Код доступа: <https://quote.rbc.ru/news/article/5feb358e9a7947daabf2a6b3>
8. РБК “Финансовые рынки в эпоху COVID: новые звезды и потерянные деньги”. [Электронный ресурс]. — Код доступа: <https://quote.rbc.ru/card/5fad079f9a7947f70fd42880>
9. Финам “Итоги года на российском фондовом рынке — время потерь и новых возможностей” [Электронный ресурс]. — Код доступа: <https://www.finam.ru/analysis/newsitem/itogi-goda-na-rossiyskom-fondovom-rynke-vremya-poter-i-novykh-vozmozhnostey-20201230-203132/>
10. Центральный банк Российской Федерации: официальный сайт. — [Электронный ресурс]. Код доступа: <https://cbr.ru/>
11. Центральный банк Российской Федерации: статистика. — [Электронный ресурс]. Код доступа: <https://cbr.ru/statistics/finr/>
12. Федеральная служба государственной статистики: финансы. — [Электронный ресурс]. Код доступа: <https://rosstat.gov.ru/folder/11192>
13. Официальный сайт Московской биржи. — [Электронный ресурс]. Код доступа: <https://www.moex.com/>
14. Официальный сайт ПАО Санкт-Петербургская биржа (СПбМТБ). — [Электронный ресурс]. Код доступа: <https://spbexchange.ru/>
15. Коваленко А.В., Никифоров А.А., Никифорова В.Д. Корпоративный сектор ведущих стран Азиатского региона: современное состояние и роль в инновационном процессе// Московский экономический журнал. — 2016. — № 3. — С. 15.
16. Никифорова В.Д., Коваленко А.В., Никифоров А.А. Теоретические и практические аспекты работы коммерческих банков с проблемными кредитами// Научный журнал НИУ ИТМО, Серия: Экономика и экологический менеджмент. — 2019. № 3 — С. 93–100.
17. Никифорова В.Д., Сергеева И.Г. Рынок ценных бумаг: учебное пособие. — Москва: Изд-во «Компания Кнорус». 2008.
18. Никифоров А.А. Анализ инвестиционных процессов в российской экономике// Научный журнал НИУ ИТМО, Серия: Экономика и экологический менеджмент. — 2014.- № 2 — С. 2.
19. Никифоров А.А. Идеи теории глобализации и взгляды ее представителей в области экономики и управления// Научный журнал НИУ ИТМО, Серия: Экономика и экологический менеджмент. — 2015. № 3 — С. 28–34.
20. Городкова С.А., Ватлина Л.В., Боркова Е.А., Никифоров А.А. Мониторинг экономического состояния региона на пути инновационного развития России: коллективная монография в 2 частях. Чита, 2015. Том Часть 1.

Пшеничникова Светлана Николаевна
Pshenichnikova Svetlana

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics

Профессор
Professor

Кафедра общей экономической теории и истории экономической мысли
Department of General Economic Theory and the history of economic thought

E-mail: sveta_nikolaevna@list.ru

Пшеничникова Ангелина Сергеевна
Pshenichnikova Angelina

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics

Соискатель
Master's student

СОВРЕМЕННАЯ СИСТЕМА МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ

MODERN SYSTEM OF INTERNATIONAL RELATIONS

Аннотация: в данной статье проанализирована особенность современной системы международных отношений. Истории известны различные ситуации распределения сил на международной арене. Мир был в недалеком прошлом был и однополярным, и биполярным. Полагаем, что современная ситуация более сложная и характеризуется несколькими полюсами силы. В частности, выделяем четыре центра силы — это Азия, США, Россия и страны Еврозоны. Представлено обоснование данной градации на основании концентрации политических и экономических сил в каждом выделенном центре силы.

Ключевые слова: международные отношения, однополярность, биполярность, многополярность.

Abstract: this article analyzes the peculiarity of the modern system of international relations. History knows various situations of the distribution of forces in the international arena. The world was in the recent past was both unipolar and bipolar. We believe that the current situation is more complex and is characterized by several poles of force. In particular, we distinguish four centers of power — these are Asia, the United States, Russia and the Eurozone countries.

Key words: international relations, unipolarity, bipolarity, multipolarity

В современном мире на уровне международных отношений существуют серьёзные проблемы, связанные с решением следующих задач: какие трансформации претерпело мироустройство в теоретическом и практическом плане; какие полюсы силы существовали на протяжении XX века; какой является современная система международных отношений; какова экономическая мощь государств в современном мире.

В конце XIX–начале XX веков появилась необходимость теоретического определения устройства мира, поскольку началась борьба за независимость в колониальных странах, которая привела к краху колониальной системы к середине XX века. Прежняя система мироустройства стала трансформироваться.

Проблемы геополитики занимали умы исследователей в разные времена: в древности это были Парменид, Аристотель и Цицерон, в эпоху Просвещения — Ж. Ламерти, Ш. Монтескье и Д. Дидро. Российская мысль воплотилась в трудах Б.И. Чичерина, А.П. Шапова, М.С. Соловьёва.

Впервые термин «геополитика» был использован шведским политологом Р. Челленом в 1899 г.[2], но широкое применение он получил после выхода его книги «Государство как форма жизни» в 1916 г. Автор полагал, что сила позволяет государству занимать определенные позиции в мире, однако при этом возникает проблема соотношения сил между отдельными государствами или их объединениями.

Позже Х.Дж. Маккиндер разработал глобальную модель мира, таким образом, геополитика перешагнула географические границы отдельной территории, отдельного региона и стала в своих исследованиях охватывать мировые процессы. Согласно теории Х.Дж. Маккиндера мир делится на два полушария: 1) континентальное, представленное сухопутными государствами; 2) океаническое, объединяющее морские державы. Эти два полушария находятся в постоянной борьбе и ведут войны. В своей работе "Географическая ось истории" автор особое место отводит внутреннему континентальному пространству Евразии, определяя его осевым регионом геополитики [1]. Вводится понятие окраинных земель, к которым отнесены Индия, Китай, Средний Восток, Средиземноморские страны. Этому блоку стран противопоставлены островные государства — это Океания, Австралия, Великобритания и, конечно, Америка.

Далеко идущий вывод делает профессор оксфордского университета Хэлфорд Дж. Маккиндер относительно политики Великобритании, исторически завоевавшей место лидера среди стран Старого Света, которая направлена на создание баланса сил в континентальной Европе и для обеспечения собственного безопасного существования. Также период «холодной войны» (1946–1990 гг.) характеризовался после окончания второй мировой войны противостоянием между двумя блоками государств во главе с СССР и США [3], Политика США была направлена на сдерживание своего главного конкурента — СССР, стран СЭВ, Китая, Вьетнама, Кубы путем формирования таких союзов как НАТО (1949 г.), АНЗЮС (1951 г.), СЕАТО (1954 г.), ОЭСР (1961 г.).

Мир периода «холодной войны» можно считать биполярным, поскольку победа СССР в Великой отечественной войне, огромный вклад в победу над нацизмом привели к созданию социалистической системы, куда входили страны социалистического лагеря, с созданием соответствующих организаций (СЭВ в 1949 г.; ОВД в 1955 г.). Биполярность — тенденция международной системы развиваться вокруг двух полюсов, которая подразумевает в известном смысле равновесие и стабильность в мире [3]. Стабильность в мире достигается, в том числе, и благодаря экономическому балансу сил.

Полагаем, что современный мир можно охарактеризовать как многополярный посредством следующих обоснований.

Первый полюс — это лидер мировой экономики и политики США, которые вот уже более двух столетий удерживают ведущие позиции по всем направлениям общественного развития. Особо велика экономическая мощь страны, которая занимает и по сей день первое место в мире по объёму ВВП [4] с наивысшим значением в 2019 г. в 21,4 трлн. долл.; активно участвующая в создании сети международных финансовых учреждений с большинством голосов при принятии решений, обусловленных наибольшими квотами (МВФ, МБРР); сделавшая свою национальную валюту основной единицей межгосударственных расчетов. Также велика и военная мощь страны, которая ежегодно тратит огромные средства на национальную оборону, прочно удерживая первое место в мире (в 2019 году это 732 млрд. долл.) [5].

Второй полюс — это Европа, страны Старого Света, которые создали ЕС (Европейский Союз в 1992 г.) из 28 государств, достаточно успешно функционирующий и по сей день. В настоящее время из ЕС вышла Великобритания, однако оставшиеся страны-члены ЕС представляют собой мощное экономическое и политическое международное образование с признаками межгосударственности и надгосударственности. ЕС во многом определяет и координирует экономическую политику не только в Европе, но и в мире. Обусловлено это тем, что страны Старого Света раньше США вышли в мировые лидеры по причине более длительного исторического развития, становления государственности, участия в различных преобразованиях — экономических (промышленный переворот), социальных (французские буржуазные революции, партия лейбористов в Англии).

В настоящее время ЕС по ВВП занимает второе место в мире (18,3 трлн. долл. в 2019 г.) [8], третье место в мире по численности населения (453 млн. чел.) и седьмое место по территории (4,2 млн. кв. км). По многим вопросам ЕС координирует свою политику с США, однако данный Союз принимает и самостоятельные решения по многим внутренним и внешним проблемам. Одно из их достижений — введение единой валюты во всех странах-участницах, что не удавалось добиться ни одному существующему в мире союзу; создание Центрального банка; проведение единой миграционной политики; создание Шенгенской зоны и т.д. В области военного сотрудничества в Европейском Союзе был создан Западноевропейский союз (ЗЕС), который выразил намерение решать «гуманитарные, спасательные и миротворческие задачи» [7].

Третий полюс — это Россия, которая обладает определенной экономической, политической и военной мощью и проводит собственную национальную и внешнюю политику. Исторически Россия прошла длительный путь формирования и развития, была империей, входила в состав крупнейшей страны мира — СССР. По производимому ВВП Россия стабильно входила в первую десятку мирового рейтинга, несколько снизив свои позиции в последнее время (1,6 трлн. долл. в 2019 г., 12 место) [6]. Уникальность положения России заключается и в том, что она находится на стыке цивилизаций — западной и восточной, принимая черты и той и другой, в разные временные периоды, сотрудничая и со странами Запада, и со странами Востока. Сейчас Россия является лидером в таких международных объединениях как СНГ (1991 г.), Евразийский экономический

союз (2014 г., правопреемник ЕврАзЭС), БРИКС (2006 г.), ШОС (2001 г.). Также Россия является активным членом ООН и всех его структурных подразделений, членом МВФ, ВТО, Большой «20», активно участвует в международном сотрудничестве, обладает авторитетом, её политика направлена на мирное урегулирование проблем из разных сфер международного сотрудничества.

Четвертый полюс — это Китай, который в результате реформ сумел создать мощную конкурентоспособную экономику, создал эффективный механизм реализации инноваций, что позволило стране создать мощную армию, разработать собственную космическую программу и стать одним из лидеров мировой экономики. ВВП Китая в 2019 г. составлял 14,2 трлн. долл., прочно удерживая вторую позицию в мире. Это первая страна по численности населения 1,4 млрд. чел. в 2019 г., безусловный лидер Азии. Также в этом регионе расположена Индия, которая показывает позитивные долгосрочные перспективы развития: ВВП равен 2,9 трлн. долл. в 2019 г. (5 место в мире) [8] вторая страна по численности населения 1,3 млрд. чел., активно развивает собственную экономику по таким направлениям как фарминдустрия, создание программного обеспечения, атомная промышленность, производство электроэнергии. Индия проявляет активность и на международной арене, является членом большого числа международных и региональных организаций (ООН, ВОЗ, ВТО, МАГАТЭ, МВФ, БРИКС, Большая «20»).

Президент РФ В.В. Путин отмечал в своей речи на Мюнхенской конференции, что однополярный мир неприемлем для многих стран и народов. [9]. Он сказал: «По своей сути однополярный мир — это апология, апологетика диктатуры и над людьми, и над странами» [10].

Следовательно, современная система международных отношений отличается многополярностью, можно выделить четыре полюса — это США, Европейский Союз, Россия и её страны-партнеры, быстроразвивающийся Азиатский регион, опирающийся на Китай и Индию. Это четыре полюса реальной силы: экономической, военной, политической. Отсюда возникает проблема баланса сил, способного поддерживать мировой порядок, не позволяя одной стране доминировать над другими, учитывать интересы народов других стран и регионов, выработать конструктивную политику по решению международных проблем, в частности, экологических, энергетических, проблем бедности и голода в мировом масштабе.

Список использованных источников

1. Маккиндер Х. Дж. Географическая ось истории // Полис. 1995. № 4. С. 162–169.
2. Челлен Р. Государство как форма жизни: пер. со швед. — М.: РОССПЭН, 2008. — 319 с. — (История политической мысли). — URL: <http://www.prometeus.nsc.ru/acquisitions/10-01-26/cont06.ssi> (дата обращения: 20.12.2020).
3. Хейвуд Э. Политология: учебник для студентов вузов / Пер. с англ. под ред. Г.Г. Водолазова, В.Ю. Бельского. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. — 544 с. — ISBN 5-238-00814-7 (русск.).
4. Tradingeconomics: сайт / Соединенные Штаты — ВВП — URL: <https://ru.tradingeconomics.com/united-states/gdp> (дата обращения: 03.01.2021).
5. Список стран по военным расходам — URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Список_стран_по_военным_расходам (дата обращения: 22.12.2020)

6. Бюллетень о текущих тенденциях мировой экономики — URL: https://ac.gov.ru/uploads/2-Publications/BME_feb_2020_web.pdf (дата обращения: 30. 12. 2020).
7. Максимов В. Военная политика Европейского Союза // Зарубежное военное обозрение — 2005 — № 9. — С.2–8. — URL: <http://militaryarticle.ru/zarubezhnoe-voennoe-obozenie/2005-zvo/7240-voennaja-politika-evropejskogo-sojuza> (дата обращения: 28.12.2020).
8. Tradingeconomics: сайт / Таблица рейтинга стран мира в 2019 году — URL: <https://ru.tradingeconomics.com/united-states/gdp> (дата обращения: 20.12.2020).
9. Выступление и дискуссия на Мюнхенской конференции по вопросам политики безопасности // Сайт Президента России. — 2007. — URL: <http://kremlin.ru/events/president/transcripts/24034> (дата обращения: 19.12.2020).
10. Заседание Международного дискуссионного клуба «Валдай» // Сайт Президента России. — 2014. — URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/46860> (дата обращения: 19.12.2020).

Пшеничникова Светлана Николаевна
Pshenichnikova Svetlana

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics

Профессор
Professor

Кафедра общей экономической теории и истории экономической мысли
Department of General Economic Theory and the history of economic thought

E-mail: sveta_nikolaevna@list.ru

Мальцева Марина Вячеславовна
Maltseva Marina

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics

Магистрант
Master's student

НАЦИОНАЛЬНАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ GCI

NATIONAL COMPETITIVENESS AND GCI FEATURES

Аннотация: в данной статье проанализирован смысл понятия конкурентоспособности стран с точки зрения факторов индекса глобальной конкурентоспособности GCI. Представлены особенности расчета данного индекса, факторы его составляющие, а также специфика интерпретации результатов ежегодных отчетов. Данный индекс имеет сложную структуру, охватывая большое количество параметров, подлежащих расчету и сравнению. Значимость индекса заключается в возможности расчетов производительности как основного параметра конкурентоспособности.

Ключевые слова: факторы глобальной конкурентоспособности; конкурентоспособность страны; global competitive index.

Abstract: This article analyzes the meaning of the concept of countries' competitiveness in terms of the factors of the GCI global competitiveness index. Presents the specifics of calculating this index, its constituent factors, as well as the specifics of interpreting the results of annual reports. This index has a complex structure, covering a large number of parameters to be calculated and compared. The significance of the index lies in the possibility of calculating productivity as the main parameter of competitiveness.

Key words: factors of global competitiveness; the country's competitiveness; global competitive index.

В современной научной литературе огромное внимание уделяется уровню конкурентоспособности, который может определяться, начиная с уровня конкурентоспособности продукта, предприятия, отрасли, национальной экономики и заканчивая глобальным уровнем конкурентоспособности. Параметры конкурентоспособности каждого уровня рассчитываются по определенным методикам, проведем анализ особенностям выявления структуры и значимости одного из самых достоверных индексов глобальной конкурентоспособности, который позволяет выявить её уровень для исследуемых национальных экономик, регионов и мира в целом.

Индекс глобальной конкурентоспособности GCI (Global competitive index) отражает усреднённый уровень конкурентоспособности стран и является компасом экспертов, политиков и других заинтересованных сторон для аналитической и оперативной детальности в тех или иных сферах, от экономики до геополитики. Результаты ежегодного отчета обеспечивают специалистов во всём мире рекомендациями относительно факторов, критически важных для долгосрочного и устойчивого роста.

Данные GCI могут обеспечить информацией в рамках выбора политики в различных направлениях деятельности, формирования целостных экономических стратегий, разработки направлений развития и прогресса [2].

Под конкурентоспособностью в данном случае подразумевается наличие тех или иных атрибутов и качественных характеристик экономики, которые позволяют более эффективно использовать факторы производства. Эта концепция закреплена в теории учета и анализа динамики роста, которая измеряет его как сумму роста факторов производства, то есть труда и капитала, а также совокупной производительности (TFP), измеряющей факторы, которые не могут быть объяснены и описаны лишь в фокусе труда, капитала или других входных данных. GCI, в свою очередь, комплексно измеряет факторы, влияющие на TFP.

Повышение производительности факторов производства — это важнейший фактор долгосрочного экономического роста. Эмпирическое исследование, проведенное в 2019 году, показало, что индекс GCI объясняет более 81% межстрановых различий в уровнях доходов и 70% межстрановых вариаций долгосрочного роста с учетом эффекта навёрстывания [1].

Структура GCI разбита на 12 основных факторов производительности, (рисунки 1). При этом особое внимание уделяется факторам, значение которых будет расти по мере ускорения внедрения достижений четвертой промышленной революции (4IR), основными составляющими которой являются человеческий капитал, гибкость, устойчивость и инновации.

GCI — это «составной индикатор», его расчет основан на последовательном суммировании баллов в зависимости от уровня индикатора (наиболее дезагрегированный уровень) до общего балла (наивысший уровень). На каждом уровне агрегирования все показатели вычисляются путем расчета среднего значения баллов его компонентов. Общий балл GCI — это среднее значение по двенадцати параметрам, по которым распределено 103 индикатора. Индикаторы получены от международных организаций, академических институтов и различных, аккредитованных WEF, неправительственных организаций.

Сорок семь показателей, на которые приходится 30% общей оценки GCI, получены на основе опроса руководителей Всемирного экономического форума. Данный опрос представляет собой уникальное глобальное исследование, в котором ежегодно опрашивается около 15 000 руководителей предприятий с помощью 150 партнерских институтов [6].

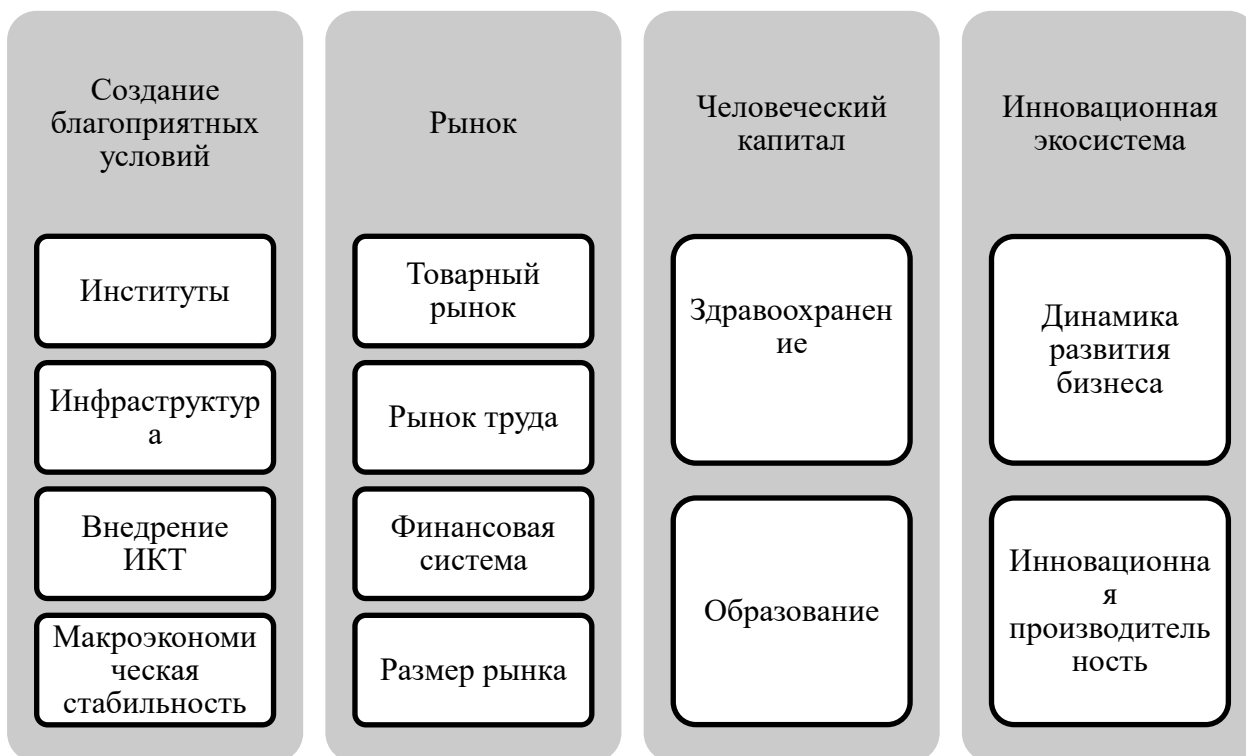


Рисунок 1. Структура Индекса глобальной конкурентоспособности [4]

Конкурентоспособность, как она определена в контексте GCI, не подразумевает конкуренции между странами с нулевым результатом. Напротив, данная концепция конкурентоспособности связана с производительностью, и все страны одновременно могут стать более производительными. В условиях, когда глобализация и глобальное управление подвергаются особенно критическим испытаниям, особенно важно понимать, что стремление к национальной конкурентоспособности не подрывает глобальное сотрудничество, а в действительности, наоборот, способствует открытости и росту конкурентоспособности. Экспертам, работающим с данным рейтингом, авторы WEF рекомендуют уделять меньше внимания рейтингам, полученным на основе сравнения стран с другими странами, чем их собственному потенциалу [5].

Показатели страны по общим результатам GCI и по каждому из его компонентов отражаются как «оценка прогресса» по шкале от 0 до 100, где 100 представляет собой границу, идеальное состояние, при котором проблема перестает быть препятствием для роста производительности. Работая с данным рейтингом, следует обращать внимание, приближается ли их страна к границе в данной области, в частности, там, где ее расстояние до границы наибольшее, а также чему они могут научиться у тех стран, которые показывают лучшие результаты в тех или иных областях.

Кроме того, результаты GCI всегда следует рассматривать в контексте, дополнять, сравнивать и сопоставлять с дополнительными данными. Интерпретация результатов индекса всегда должна производиться с учетом идиосинкразических, культурных, социологических и других атрибутов страны или региона,

поскольку таким образом можно достичь наилучшего их использования в качестве экономического и политического индикатора.

Следовательно, искомый Индекс глобальной конкурентоспособности GCI (Global competitive index) имеет сложную структуру и систему показателей. Основываясь на использовании данного индекса можно проводить компаративный анализ национальных экономик разных стран, выявлять диспропорции, тем самым определяя место страны в мировом рейтинге, разрабатывать мероприятия по его повышению с учетом специфических особенностей хозяйственного механизма и институционального устройства соответствующих стран.

Список использованных источников

1. Тамбовцев В. Л. Экономическая безопасность Российской Федерации. — М.-СПб.:Лань, 2018.
2. Абалкин Л. И. Логика экономического роста. — М.: Ин-т экономики РАН, 2020.
3. Экономическая безопасность России. — М.: «Дело», 2019.
4. Экономическая безопасность. Производство, финансы, банки. — М.: Финстатинформ, 2018.
5. Galindo, Alejandro. Calls for special issue: Drought Resistance Mechanisms in Crops. 2020
6. The Global Competitiveness Report 2019. World Economic Forum ISBN-13: 978-2-940631-02-5

Румянцев Антон Сергеевич
Rumyantsev Anton Sergeevich

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Программа «Национальная экономика»
Master program «National Economy»
e-mail: studentfmo@mail.ru

Научный руководитель — *Плотников Владимир Александрович*, профессор кафедры общей экономической теории и истории экономической мысли Санкт-Петербургского государственного экономического университета, д.э.н., профессор
Scientific supervisor — *Vladimir Plotnikov*, Professor of the Department of General Economic Theory and History of Economic Thought of the St. Petersburg State University of Economics, Doctor of Economics, Professor

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ГЧП РОССИЙСКИМИ ВУЗАМИ

PPP IMPLEMENTATION PROBLEMS IN RUSSIAN UNIVERSITIES

Аннотация: В статье рассматриваются ключевые проблемы реализации объектов недвижимости российскими ВУЗами в рамках государственно-частного партнёрства (ГЧП). Проанализированы оценочные показатели, возможные риски инвесторов.

Abstract: The article examines the problems of the implementation of real estate by Russian universities in the framework of public-private partnership (PPP). Estimated indicators and possible investors' risks are analysed.

Ключевые слова: государственно-частное партнёрство (ГЧП), объекты недвижимости, инвестиции, инновации.

Key words: public-private partnership (PPP), real estate, investments, innovations.

Любой государственный ВУЗ РФ распоряжается вверенным ему федеральным недвижимым имуществом самостоятельно, в рамках действующего законодательства, а также при согласовании целей и сроков с Министерством науки и высшего образования РФ.

С учетом отсутствия достаточного финансирования из бюджетных средств со стороны государства, направленных в том числе на капитальный ремонт, различные объекты недвижимого имущества со временем теряют привлекательность и становятся существенной дополнительной финансовой нагрузкой, в рамках которой руководство учебного заведения платит коммунальные платежи, а также осуществляет поддержание зданий и территорий в состоянии, не представляющем угрозу жизни людей. В связи с этим, руководство ВУЗа стоит перед выбором: вернуть вверенное имущество в Министерство, что негативно отразится на имидже администрации университета, не способного эффективно использовать федеральное имущество, либо ждать финансирования из бюджета, либо самостоятельно привлечь инвестора для взаимовыгодного сотрудничества.

Необходимо понимать, что специфика учебного заведения не позволяет свободно сдавать в аренду имеющиеся площади различным коммерческим юридическим лицам в качестве офисных помещений, строительных, складских и в иных целях, не связанных с образовательной деятельностью.

Все перечисленные выше факторы подтверждают актуальность выбранной темы исследования.

Использование федерального имущества, а также его сдача в аренду предполагает улучшение качества учебного процесса, вовлеченность студентов в освоение практических особенностей изучаемых дисциплин, отработку профессиональных компетенций и приобретение навыков (*hard skills*) в реальных условиях без отрыва от учебного процесса (кейсы, квесты) и т.д.

Практика показывает, что наиболее распространенными вариантами использования федерального имущества ВУЗами является сдача его в аренду компаниям, занимающимся обеспечением студентов, преподавателей и административно-управленческого персонала горячим питанием (студенческие кафе, столовые), другой вариант - организация арендатором на предоставленных площадях условий, где студенты могут применить на практике полученные теоретические знания, осваиваемые на профильных кафедрах (к примеру, туризм, гостиничное дело). Отдельным направлением можно выделить возложенную на ВУЗ задачу по организации отдыха и досуга студентов, преподавателей и персонала на взятых в оперативное управление территориях.

Одним из вариантов снижения финансовой нагрузки с университета, а также получения прибыли от сдаваемых в аренду объектов недвижимости является использование механизма государственно-частного партнерства (далее — ГЧП) [1].

«Государственно-частное партнерство — это юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, которое осуществляется на основании соглашения о государственно-частном партнерстве, заключенных в соответствии с Федеральным законом № 224-ФЗ в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения органами государственной власти и органами местного самоуправления доступности товаров, работ, услуг и повышения их качества» [2].

Из термина ГЧП логично следует предназначение указанного партнерства: использование государственного имущества частным инвестором в целях взаимовыгодного сотрудничества.

Рассмотрим пример возможного использования территорий ВУЗа, нуждающихся в соответствующем содержании для организации оздоровительного досуга и отдыха студентов, преподавателей, административно-управленческого персонала.

В качестве примера взят инвестиционный проект, подготовленный экономическим отделом одного из государственных университетов Санкт-Петербурга. Объект недвижимости - загородный участок земли, находящийся в оперативном

управлении Университета Х. Местоположение: Курортный район Ленинградской области. Площадь — около 74 000 кв. м. Разрешенный вид использования земельного участка для размещения объектов (территорий): рекреационного назначения. Земли рекреационного назначения представляют собой земельные участки, которые предназначены для того, чтобы организовать культурно-оздоровительную, спортивную деятельность граждан, а также земли, которые используются для отдыха и туризма. Участок проектирования представляет собой ровную территорию с небольшим уклоном в южном направлении. В 2018 году кадастровая стоимость составляла 55 500 руб. Удельная кадастровая стоимость: 0,7514 руб./кв. м.

Согласно Перечню, на участке зарегистрированы следующие объекты капитального строительства: клуб, столовая, изолятор, административный корпус, котельная, спальный корпус.

В целях реализации перспективного развития территории базы отдыха, согласно расчету экономического отдела Университета Х, инвестору требуется вложить сумму в размере 0,5 млрд. руб. Срок постройки соответствующей инфраструктуры около 2 лет.

С одной стороны, ВУЗ обладает привлекательным участком земли, который при участии инвестора, будет приносить пользу, экономическую выгоду, а также улучшит имиджевую составляющую администрации указанного учебного заведения.

Однако, вместе с тем, существует ряд проблемных моментов, мешающих осуществлению планов по использованию указанных загородных территорий.

1. В 2020 году кадастровая стоимость обозначенного участка уже составляет 220 587 468 руб., что влечёт за собой также значительную налоговую обременённость.

2. Срок согласования документов с Министерством науки и высшего образования РФ, необходимых для реализации механизма ГЧП, может затягиваться в связи с неисполнительностью сотрудников ВУЗа/Министерства и по иным причинам.

3. Срок предполагаемой аренды на практике Министерство согласовывает порядка 10–15 лет, что катастрофически мало для покрытия расходов инвестора и получения экономических выгод от реализации [3].

4. В рамках ГЧП сотрудничество инвестора с университетом не предполагает выкуп и переход прав собственности инвестору, что также делает участие коммерческих структур в финансировании проектов ВУЗа малопривлекательными.

Обозначенные аспекты являются существенными негативными факторами, препятствующими реализации механизмов ГЧП государственным ВУЗом с привлечением частных инвестиций.

Кроме того, ВУЗы сталкиваются также с проблемами другого рода, когда коммерческие компании со своей стороны предпринимают активные попытки изъятия имущества, находящегося в распоряжении ВУЗа. Возьмём для примера

также университет X, который располагает земельным участком в Ленинградской области площадью N кв.м. и расположенными на нём объектами недвижимого имущества, не пригодными для использования в образовательных целях ввиду ненадлежащего состояния: объективно капитальный ремонт экономически нецелесообразен, требуется полный снос непригодных объектов и строительство, благоустройство с нуля. ВУЗ не имеет возможности получить финансирование на данные мероприятия за счёт бюджетных средств со стороны государства, не имеет возможности привлечь частного инвестора, т.к. инвестор не видит экономически выгодных перспектив для себя от вложений. Территория простаивает в непригодном виде, однако представляет коммерческий интерес для иных лиц.

Так от частных компаний поступают обращения в Департамент управления имуществом Министерством науки и высшего образования РФ со ссылкой на действующие законодательные акты, например, 161-ФЗ «О содействии развитию жилищного строительства» о возможности вовлечения в хозяйственный оборот закрепленного за ВУЗом земельного участка с расположенным на нём имуществом при условии предоставления учреждению денежной компенсации [4]. Следует отметить, что предусмотренная законодательством денежная компенсация абсолютно неэквивалентна возможным к получению экономическим выгодам при условии, если ВУЗ имел бы возможность привлечь инвестиции, благоустроить вверенную территорию и расположенные на ней объекты недвижимости.

Для того, чтобы сохранить имущество в пользовании ВУЗу необходимо предоставить в Министерство основательно сформулированную мотивированную позицию о нецелесообразности изъятия, что, ввиду вышеупомянутых проблем, является весьма затруднительным, что может повлечь за собой негативные для ВУЗа последствия в виде лишения вверенной территории и передаче её другим частным лицам.

Все вышеперечисленные проблемы с объектами, которые могли бы использоваться как приносящая доход деятельность, существенно влияют в том числе на основную деятельность ВУЗа — образовательную, и на имиджевые характеристики как учреждения в целом, так и его руководства. Перспективным направлением исследования является поиск путей решения сложившейся ситуации и возможности реализации ВУЗами проектов ГЧП на взаимовыгодных условиях.

Список использованных источников

1. Государственно-частное партнерство в образовательной сфере / Емельянов С.Г., Вертакова Ю.В., Рисин И.Е. [и др.]. СПб.: Лема, 2012. 200 с.
2. Федеральный закон «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 13.07.2015 N 224-ФЗ. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182660 (дата обращения 10.04.2021).
3. Министерство науки и высшего образования РФ. URL: <https://minobrnauki.gov.ru> (дата обращения: 10.04.2021).
4. Федеральный закон «О содействии развитию жилищного строительства» от 24.07.2008 N 161-ФЗ. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_78700 (дата обращения 10.04.2021).

Садыгов Эльнур Магомед оглы

Sadigov Elnur Magomed oglu

Азербайджанский государственный экономический университет
Azerbaijan State Economic University
доктор экономических наук, профессор России и Азербайджана
Doctor of Economics, Professor of Russia and Azerbaijan
Кафедра Финансы и финансовые институты
Department of Finance and Financial Institutions
e-mail sesiya@rambler.ru

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ АЗЕРБАЙДЖАНА В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ

FEATURES OF FINANCING OF AZERBAIJAN'S ECONOMY DURING PANDEMIC PERIOD

Аннотация. Во время пандемии для финансирования экономики необходимо обеспечивать мобильность и динамизм ключевых элементов. Таким образом, правительство проводящее регулятивную финансовую политику в направлении совершенствования рыночной экономической системы и осуществляет ряд целенаправленных системных мероприятий. Однако в этой области по-прежнему существуют некоторые финансовые проблемы.

Ключевые слова Финансы, рынок, банк, кредит, экономика, государство, устойчиво, субсидия

Abstract: During a pandemic, financing the economy requires the mobility and dynamism of key elements. Thus, the government is pursuing a regulatory financial policy in the direction of improving the market economic system and is implementing a number of targeted systemic measures. However, there are still some financial problems in this area.

Keywords Finance, market, bank, credit, economy, state, sustainable, subsidy

Сегодня Азербайджан столкнулся с глубоким кризисом и трудностями, вызванными пандемией COVID-19. Даже самые развитые страны мира оказались беспомощными перед этим вирусом. В нашей республике были выделены крупные средства, и более 600 тысяч человек, временно потерявших работу из-за пандемии, получают поддержку государства. В то же время решаются проблемы безработных и предпринимаются другие важные шаги для социальной защиты населения. Это стало возможным благодаря политической воле лидера, с одной стороны, и экономической мощи государства — с другой.

Наряду с этим, властям Азербайджана пришлось с середины марта 2020 года начать применять различные ограничения в экономике. Всего было три локдауна — весенний, летний и зимний. Осенью 2020 года ситуация с вирусом была относительно контролируемая и поэтому оперштаб пошел на некоторые послабления для бизнеса. В результате всех этих локдаунов спад ВВП Азербайджана за 2020 года составил 4.3%, что является самой большой рецессией за последние 25 лет. Дополнительное давление на ВВП оказывала новая сделка ОПЕК+, в рамках которой Азербайджану пришлось идти на сокращение добычи нефти.(1). Из-за этого, в 2021–2022 г.г. экономике Азербайджана придется восстанавливать по-

тери и вернуться на доковидный уровень 2019 года. Пандемия, связанная с коронавирусом, плюс низкие цены на нефть в течение 2020 года привели к сокращению доходов Азербайджана от экспорта нефти. Лучше ситуация обстояла с доходами от экспорта газа, которые за 2020 год увеличились на 4,8% или \$2,2 млрд дол.США.(2). Но, выручка от экспорта газа в 4 раза меньше доходов от экспорта нефти. В результате, из-за коронавируса власти Азербайджана вынуждены были пойти на пересмотр параметров госбюджета на 2020 год (базовая цена на нефть была снижена с \$55 до \$35 за баррель).

В связи с применением ограничений из-за COVID-19 власти Азербайджана в апреле 2020 года приняли пакет мер, направленных на поддержание финансирования субъектов экономики. В целом, объем финансовой поддержки экономики оценивается в 3,5 млрд манатов или 4,2% ВВП от 2019 года. (1). Кроме этого, предпринимателям, были предоставлены госгарантии на привлечение кредитов, при этом данный пакет кредитной поддержки бизнеса оценивается в 1,5 млрд манатов. (1) Финансирование экономики позволило в отдельных секторах частично компенсировать потери предпринимателей, но не решило всех проблем бизнеса. Чем дольше длится пандемия, тем больше предприниматели вынуждены идти на жесткие меры, в частности, сокращение зарплат персонала, сокращение персонала и др. Более существенно пострадали от ограничений индивидуальные предприниматели. Им была оказана определенная финансовая поддержка в 2020 году, для них были снижены ставки отчислений на обязательное социальное страхование, предоставлены определенные налоговые льготы. Но в таких сферах как торговля, туризм, услуги, многие индивидуальные предприниматели понесли существенный ущерб и предоставленная помощь от государства не смогла в полной мере компенсировать их потери.

Кроме этого, с целью поддержки бизнеса в условиях пандемии (2020 г.) Центральный банк Азербайджана и Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) подписали своп-договор на сумму \$200 млн с целью обеспечения доступа реального сектора в Азербайджане к финансовым инструментам. В рамках договора местные компании получили доступ к финансовым ресурсам ЕБРР в нацвалюте Азербайджана. Из этих средств до \$50 млн или 85 млн манатов планировалось предоставить местным компаниям, особенно малому бизнесу, столкнувшемуся с временными трудностями уже в 2020 году. В итоге в 2020 году были реализованы своп-операции на сумму всего \$18,2 млн, т.е. около трети от запланированной суммы (3), что свидетельствует о недостаточном развитии финансового рынка в стране.

Удешевление нефти в марте 2020 года привело также к усилению давления на валютном рынке. Страх перед девальвацией маната привел к резкому спросу на инвалюту, прежде всего, на доллары США. В 2020 году Государственный нефтяной фонд продал на валютном рынке \$6,8 млрд для выполнения обязательств по трансфертам в госбюджет на сумму 11,35 млрд манатов. Однако, Центральный банк и властям Азербайджана пришлось экстренно задействовать новый план с целью поддержания ситуации. Центральный Банк Азербайджана и Нефтяной Фонд резко увеличили объемы продаж инвалюты на аукционах.

Объем таких продаж превысил \$1,9 млрд, тогда как за 2020 год объем продаж составил \$6 млрд 665,9 млн (рост на 16,8% по сравнению с аналогичным периодом 2019 г).(1).

Одним из пунктов плана финансирования бизнеса из-за коронавируса — являлось создание «Азербайджанского инвестиционного холдинга». Согласно уставу, АИХ будет управлять государственными компаниями и предприятиями на основе общих принципов, совершенствуя их деятельность, а также повышая эффективность и прозрачность их инвестиционных программ, обеспечивать конкурентоспособность госкомпаний и улучшать их финансовую устойчивость. В первые три года расходы на деятельность АИХ будут формироваться за счет средств госбюджета. Кроме того, компании в управлении АИХ будут перечислять 20% своей прибыли в холдинг.

Эксперт отмечает также, что финансовая поддержка — это не единственный механизм государственной помощи. Для минимизации последствий пандемии коронавируса был принят, в том числе, обширный пакет налоговых льгот. Он включает в себя, в общей сложности, налогов и социальных льгот на 130 миллионов манатов, которые, преимущественно, охватывают микро-, малые и средние предприятия.

Также, до 01.01.2021 г. были полностью освобождены от уплаты налогов на имущество и землю сферы бизнеса, деятельность которых непосредственно затронута пандемией коронавируса, в том числе отели и другие объекты сферы туризма, деятельность туроператоров и турагентств, предприятий сферы общественного питания, автомобильные пассажироперевозки внутри страны, в том числе работа такси. Наряду с этим, до 01.01.2021 г. введен ряд дополнительных льгот для указанных сфер. Так, например, плательщики налога на прибыль (или подоходного налога) получили льготы в размере 75%. Предпринятые шаги включают предоставление льгот всем микро-предпринимателям в размере 50% при выплате упрощенного налога, а также налоговые отсрочки по исчислению и уплате налогов и текущих налоговых платежей.

Также введены механизмы предоставления государственных гарантий для новых займов и субсидирование процентов по этим займам. Предприниматели могут получить субсидию для погашения процентов по кредитам, им также предоставлены государственные гарантии по новым бизнес кредитам. При этом государством гарантированы 60% полученного предпринимателем кредита и субсидирование половины процентов по таким кредитам. Поскольку государство дает гарантию на 60% кредита, это значительно снижает гарантийные обязательства предпринимателей. В результате предоставление государственной гарантии в разы повышает шансы и расширяет доступ предпринимателей при получении банковского кредита. В целом указанный кредитный портфель составляет 1,5 миллиарда манатов.

Как ни парадоксально, но пандемия будет иметь и положительные последствия на политико-административную ситуацию. Так, государство может ускорить революцию электронного государственного управления. В результате пандемии и карантина было протестировано оказание электронных услуг в сферах

государственного управления, социальных услуг, образования и здравоохранения. Хотя не все процессы прошли гладко, однако они позволили государству оценить недостатки и подготовить новые решения.

Список использованных источников

1. Годовой отчет Министерство экономики Азербайджана. Баку 2020г
2. Годовой отчет Комитета статистики Азербайджана. Баку 2020 г.
3. Годовой отчет Центрального Банка Азербайджана.Баку 2020 г.
4. Коваленко А.В., Никифоров А.А., Никифорова В.Д. Корпоративный сектор ведущих стран Азиатского региона: современное состояние и роль в инновационном процессе// Московский экономический журнал. — 2016. — № 3. — С. 15.
5. Никифорова В.Д., Коваленко А.В., Никифоров А.А. Теоретические и практические аспекты работы коммерческих банков с проблемными кредитами// Научный журнал НИУ ИТМО, Серия: Экономика и экологический менеджмент. — 2019. № 3 — С. 93–100.
6. Никифорова В.Д., Сергеева И.Г. Рынок ценных бумаг: учебное пособие. — Москва: Изд-во «Компания Кнорус». 2008.
7. Никифорова В.Д., Путихин Ю.Е., Никифоров А.А. Региональная экономика: учебное пособие. — Москва: Издательский центр «РИОР», 2017.

Самедов Султан Ильгар оглы
Samedov Sultan

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics

Студент

Student, samedovsultan@gmail.com

Кафедра менеджмента и инноваций
Department of Management and Innovation

Научный руководитель — *Селищева Тамара Алексеевна*, доктор экономических наук, профессор, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, кафедра общей экономической теории и истории экономической мысли

Scientific supervisor — *Tamara Selishcheva*, Doctor of Economics, Professor, St. Petersburg State University of Economics, Department of General Economic Theory and History of Economic Thought

ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ ЕДИНОГО ИНФОРМАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА

FEATURES OF THE FORMATION OF A SINGLE INFORMATION SPACE OF THE EURASIAN ECONOMIC UNION

Аннотация. Статья посвящена изучению тенденций Евразийского экономического по формированию Единого информационного пространства. В работе подробно рассмотрены основные направления, по которым развивается ЕАЭС для развития ЕИП, цель и задачи, которые были поставлены для реализации мероприятий по созданию цифрового пространства. Также рассматривается эффект от реализации данных мероприятий на экономическое развитие ЕАЭС и других сфер общественной жизни.

Ключевые слова. Цифровизация, Единое информационное пространство, Искусственный интеллект, рост экономического развития, субъекты экономических отношений

Abstract. The article is devoted to the study of the trends of the Eurasian Economic Union in the formation of a Single Information Space. The paper describes in detail the main directions in which the EAEU is developing for the development of the EIP, the goal and tasks that were set for the implementation of measures to create a digital space. The effect of the implementation of these measures on the economic development of the EAEU and other spheres of public life is also considered.

Key words. Digitalization, Unified information space, Artificial intelligence, growth of economic development, subjects of economic relations

Объединение рыночного пространства ЕАЭС создает условия для экономического развития государств-членов ЕАЭС, приводит к объединению мощностей национальных экономик, что делает ЕАЭС более конкурентноспособным в мировой экономике. Для максимизации данного эффекта необходима система современных цифровых технологий, которая будет способствовать интеграции ин-

формационного пространства и пространства экономического. Это позволит сократить трансакционные затраты, усилить трансформации политические и экономические институтов, обеспечить работу механизма регулирования перемещения в пространстве четырех свобод в пределах ЕАЭС. Вопрос о необходимости качественного информационного взаимодействия в рамках единой группировки ставится еще в постсоветском пространстве при реформировании структур Содружества Независимых Государств (СНГ). Появляется «Концепция формирования информационного пространства СНГ». В нем наблюдаются тенденции к созданию совместных интеграционных органов взаимодействия, построения наднациональных органов по продвижению единой информационной политики, создание условий для стабильного развития экономик государств-членов в интересах повышения жизненного уровня их населения; стремление к формированию единого рынка товаров, услуг, капитала и трудовых ресурсов в рамках Союза; всесторонняя модернизация, кооперация и повышение конкурентоспособности национальных экономик в условиях глобальной экономики; предоставление равных условий для всех членов ЕАЭС и нивелирование препятствующие обмену информацией границы. К направлениям развития цифровой экономики в рамках настоящих В Цифровой повестке ЕАЭС отмечаются следующие направления: цифровая трансформация отраслей экономики и кросс-отраслевая трансформация, цифровая трансформация рынков товаров, услуг, капитала и рабочей силы, цифровая трансформация процессов управления интеграционными процессами, развитие цифровой инфраструктуры и обеспечение защищенности цифровых процессов [1].

Рассмотрим более подробно каждое из предложенных направлений. Такое направление, как цифровая трансформация отраслей экономики и кросс-отраслевая трансформация, заключается в интеграции в цифровую экосистему всех доступных физических активов, осуществляемых субъектами экономических отношений государств-членов совместно с партнерами из отраслей по анализу данных, использованию цифровых моделей, тем самым позволяя полностью задействовать все доступные физические ресурсы для максимизации эффективности их использования. Цифровая трансформация проявляется в следующих направлениях: вертикальная интеграция процессов внутри отрасли и внутри предприятий отрасли; горизонтальная интеграция процессов и построение кросс-отраслевых, межгосударственных и транснациональных процессов; цифровизация продуктов, услуг, бизнес-моделей и доступа клиентов в экосистему. Основными трендами кросс-отраслевой цифровой трансформации являются взаимодействие различных отраслей экономики, создание новых бизнес-моделей и сквозных цифровых процессов через традиционные стыки отраслей, а также трансграничная кооперация. Цифровые активы могут строиться на основе новых бизнес-моделей и технологий Big Data, ИИ, машинное обучение, методы и технологии поддержки принятия решений на основе накопленных и «исторических» данных и данных мониторинга управляемого объекта и других технологий, которые возможно развивать и в будущем для возможности использования активов комплексных решений на основе нескольких технологий.

Цифровая трансформация рынков товаров, услуг, капитала и рабочей силы. Пути для достижения благоприятных условий для создания единого информационного пространства являются действия бизнеса, направленные на снижение издержек, количества участников в цепи поставок продукции, увеличения доступа к выходу на новые рынки. Формирование более широкого спектра услуг для юридических и физических лиц с помощью интернета. Отмечается, что цифровая трансформация сформирует и будет развивать цифровой рынок ЕАЭС, который будет существовать только при свободном движении всех необходимых ресурсов для бизнеса между государствами, входящими в ЕАЭС. Это позволит ускорить торговые процедуры благодаря переходу в информационную среду и использованию «единого окна» для экономических отношений между субъектами экономики. Но цифровизация рынка невозможна без соответствующей правовой базы, именно поэтому в повестке предлагается введения определенных правил трансграничной электронной торговли, нормативно-правовых актов, защищающих интеллектуальную собственность и права потребителей «единого окна». Цифровизация экономики ЕАЭС приведет к более активному развитию инвестирования в цифровые инновации. Благодаря цифровизации возникла необходимость развития более творческих кадров с профессиональными цифровыми навыками. Переобучение кадров, которые не могут найти себе подходящую работу, под цифровые навыки позволит сформировать квалифицированных работников, активно развить сферу дистанционной занятости и приема на работу. Кроме того, кадры смогут перемещаться намного эффективнее внутри ЕАЭС благодаря отсутствию барьеров, устраняемых цифровым пространством, также будет обеспечен беспрепятственный обмен знаниями и опытом для более ускоренного экономического развития ЕАЭС.

Цифровая трансформация процессов управления интеграционными процессами. В данном направлении наблюдается тенденция создания механизмов по регулированию деятельности цифровой экономики посредством алгоритмов, создания предполагаемых моделей поведения субъектов цифровых экономических отношений. Отмечается тенденция к дальнейшему расширению возможностей единого информационного пространства путем создания государствами-членами сервисов для экономических субъектов, расширение спектра электронных услуг, расширение правовой базы относительно данных нововведений.

Развитие цифровой инфраструктуры и обеспечение защищенности цифровых процессов. В настоящее время любая информационная среда нуждается в соответствующей защите. Именно поэтому рассматриваются проекты по развитию цифровой структуры с акцентом на устойчивость, непрерывность и надежность цифровой инфраструктуры. Наблюдается тенденция перехода в цифровое пространство государственных органов, создание условий для применения средств межгосударственного электронного документооборота. Кроме того, наблюдается серьезный подход к защите данных информационной среды посредством разработки и внедрения механизмов защиты протоколов и процедур [3].

После того, как рассмотрены направления цифровой повестки ЕАЭС, необходимо рассмотреть, к чему приведут данные направления развития. Для этого необходимо обратиться к «Заявлению о цифровой повестке Евразийского экономического союза от 26 декабря 2016 г.» [4]. В нем отмечается, что интегрированная система единого информационного пространства необходима в качестве источника электронного взаимодействия всех субъектов экономической деятельности ЕАЭС в любое время и на любом устройстве в рамках своих полномочий и осуществлять необходимую защиту данной информации. Кроме того, поддерживается инициатива по обеспечению семантической совместимости объединяющихся ресурсов, развитие механизмов для быстрого новых государств-членов к общим процессам, реализации инфраструктуры единого окна по типу «гибридное облако», при котором будет сформировано несколько «облаков», которые смогут самостоятельно существовать, но при этом будут работать совместно на основе стандартизированных инноваций, обеспечивая транспортировку и приложений между ними. Данная инфраструктура позволит реализовать общие процессы в соответствии с необходимыми требованиями, синхронными централизованному улучшению и адаптации элементов системы при реализации общих процессов, требований к структуре и форматам электронных документов и информации в электронном виде.

Цифровое пространство стран ЕАЭС развивается не изолированно от глобального цифрового пространства. Между ЕАЭС и китайской инициативой «Экономический пояс Шелкового пути» в 2015 г. было подписано соглашение о сопряжении двух проектов. 2 декабря 2020 г. председатель правительства РФ Михаил Мишустин заявил о необходимости начать создание системы цифровых коридоров между странами Евразийского экономического союза и Китаем [5], а китайская сторона поставила на повестку дня вопрос о создании «Цифрового Шелкового пути». Это позволит расширить кооперацию стран между Союзом и КНР в области развития цифровых технологий, что позволит странам создать новые точки роста [6].

Подводя итоги, необходимо отметить, что данные мероприятия позволяют определить перспективы развития цифровой повестки ЕАЭС, которая предполагает активное развитие в области информационных технологий, стремится к полному переходу в единое цифровое информационное пространство для максимального вовлечения всех имеющихся ресурсов Союза, свободному обмену ресурсами и информацией для ускорения экономического роста ЕАЭС. Результатом реализации данных мероприятий станет формирование и использование интегрированной системы с целью оказания межгосударственных электронных услуг, свободного перемещения услуг, товаров, капитала, рабочей силы, проведение единой политики в отраслях экономики.

Список использованных источников

1. Аналитический отчет о проведенных консультациях с бизнес-сообществом по приоритетным инициативам в рамках реализации цифровой повестки ЕАЭС, а также по проекту «дорожной карты» по гармонизации законодательства государств — членов ЕАЭС в цифровой сфере, выявлению существующих правовых ограничений для развития цифровых экономик государств —

членов в праве ЕАЭС, потребностей на урегулирование (дерегулирование) на наднациональном уровне соответствующих правоотношений, 2018 — С. 4–7.

2. Якушенко, К.В. Регулирование единого информационного пространства интеграционной группировки на социально-экономическом уровне // Беларусь и мировые экономические процессы / К.В. Якушенко // Беларусь и мировые экономические процессы: сб. науч. тр. – Вып. 12 / редкол.: А.В. Данильченко. — Минск: БГУ, 2015. — С. 141–152.

3. Решение Высшего Евразийского экономического совета от 11 октября 2017 г. № 12 “Об Основных направлениях реализации цифровой повестки Евразийского экономического союза до 2025 года” — Эл. Ресурс <garant.ru/products/ipo/prime/doc/71708158/>

4. Решение от 22 августа 2017 года N 100 “Об утверждении Стратегии развития интегрированной информационной системы Евразийского экономического союза на период до 2025 года” <docs.cntd.ru/document/556173309>

5. Мишустин призвал начать создание цифровых коридоров между ЕАЭС и Китаем // РИА НОВОСТИ URL: <https://ria.ru/20201202/kitay-1587310814.html> (дата обращения: 16.12.2020).

6. Чжан Ваньтин, Селищева Т.А., Дятлов С.А. Цифровой Шелковый путь как форма сопряжения Евразийского экономического союза и проекта «Один пояс-Один путь» // Проблемы современной экономики. — 2021. — №1 (77). — С. 14–19.

Селищева Тамара Алексеевна
Selishcheva Tamara

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics

Профессор
Professor

Кафедра общей экономической теории и истории экономической мысли
Department of General Economic Theory and History of Economic Thought
selishcheva@list.ru

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ КОРОНАКРИЗИСА В СТРАНАХ-ЧЛЕНАХ ЕАЭС

MACROECONOMIC CONSEQUENCES OF THE CORONACRISIS IN THE EAEU MEMBER COUNTRIES

(Статья подготовлена при грантовой поддержке РФФИ, проект № 20-010-00674)

Аннотация. Статья посвящена исследованию внутренних и внешних факторов влияния пандемии на страны — члены Евразийского экономического союза; проанализированы уровень государственной поддержки населения и бизнеса в условиях коронакризиса, особенности кризисных явлений в каждой из стран Союза и глубина их воздействия на экономику. Рассмотрены возможные направления восстановления экономики стран-членов ЕАЭС и сделан вывод о том, что совместные усилия по выходу из кризиса позволят его преодолеть.

Ключевые слова. Пандемия «COVID-19», Евразийский экономический союз, коронакризис, устойчивость развития, восстановление экономики.

Abstract. The article is devoted to the study of internal and external factors of the influence of the pandemic on the member countries of the Eurasian Economic Union; analyzed the level of state support for the population and business in the context of the coronavirus crisis, the features of the crisis in each of the countries of the Union and the depth of their impact on the economy. Possible directions of economic recovery of the EAEU member states were considered and the COVID-19 conclusion was made that joint efforts to overcome the crisis would allow it to be overcome.

Key words. Pandemic "COVID-19", Eurasian Economic Union, coronavirus, sustainability, economic recovery.

Экономика мира охвачена коронакризисом, который является уникальным с точки зрения масштаба вовлеченных в него стран, номенклатуры охваченных кризисом отраслей и сфер экономики, скорости распространения. Пандемия «COVID-19» оказывает негативное воздействие в том числе на страны-члены Евразийского экономического союза. Она обострила существующие социально-экономические проблемы в интегрирующихся странах ЕАЭС, высветила необходимость радикального преобразования их экономик с целью повышения устойчивости развития и укрепления их интеграции. Политическая нестабильность в Беларуси и Кыргызстане, военный конфликт Армении в Нагорном Карабахе негативно сказались на экономиках этих стран. Шоки глобальной экономики, а также изменения в структуре и объемах мировой торговли, вызванные

пандемией, внесли большую неопределенность в дальнейшее развитие экономик стран-членов ЕАЭС в современных условиях. Перед ними стоит задача выявить ущерб, нанесенный пандемией, выработать совместные действия по выходу их кризиса в краткосрочной перспективе, наметить ключевые направления новой модернизации их экономик и совершенствования экономической интеграции.

Можно выделить внутренние и внешние факторы воздействия пандемии «COVID-19» на кризис в экономиках стран-членов ЕАЭС.

К внутренним факторам, усилившим кризисное состояние экономик стран-членов ЕАЭС, следует отнести меры по самоизоляции населения и другие ограничительные меры с целью сдерживания распространения коронавируса. Часть предприятий реального сектора экономики закрылась в ходе самоизоляции и карантина. В результате сократились объемы производства в отраслях и секторах экономики. Особенно сильно это проявилось в сфере услуг. Инвестиционная активность снизилась ввиду большой неопределенности из-за пандемии.

К внешним факторам, способствующим кризису экономик стран Союза, можно отнести ухудшение внешнеэкономических условий, когда страны закрывали свои границы, прекращали транспортное сообщение. Результатом этого стало ослабление внешнего спроса на экспортные товары государств ЕАЭС в зарубежных странах, ухудшение условий для ведения бизнеса. Падение цен на сырьевые товары на мировом рынке привело к снижению доходов от их экспорта. В России и Казахстане, как нефтедобывающих странах, на спад в экономике повлияли и договоренности со странами-членами ОПЕК о снижении добычи нефти (ОПЕК+). В ходе ограничительных мер, принятых странами мира, нарушены глобальные цепочки создания добавленной стоимости, в которых участвуют страны-члены Союза. Резко сократился приток трудовых мигрантов из стран ЕАЭС в Россию; возник дефицит по определенным группам рабочих специальностей, которые традиционно занимали мигранты в строительстве, сфере услуг и других отраслях. Соответственно, сократился объем денежных переводов из России за рубеж, который в 2019 г. составлял около 5% ВВП РФ [25]. Возросла финансовая нестабильность и произошло ослабление национальных валют в странах-членах ЕАЭС.

Во всех странах мира правительства предприняли меры поддержки населения и бизнеса за счет средств государственных бюджетов на общую сумму 13,8 триллиона долларов, что составило 16% мирового ВВП. В совокупности с низкими процентными ставками это привело к росту инфляции в большинстве стран [21]. Во второй половине 2020 года в мире стала постепенно оживляться экономика, но не синхронно в разных странах. Это объясняется различиями в темпах роста двух основных компонентов валового внутреннего продукта, на которые приходится от 70 до 90% ВВП: потребления домашних хозяйств и инвестиции в основной капитал. Правительства стран мира стимулировали потребление домашних хозяйств различными мерами поддержки. Бизнес также получил различные льготы, субсидии и прочие меры поддержки.

Правительства стран-членов Евразийского экономического союза также поддержали свой бизнес и население за счет бюджетных средств (см. табл.). При

этом к бюджетным мерам отнесены кредиты под гарантии органов государственной власти и льготные кредиты.

Как видно из таблицы 1, наибольшая государственная антикризисная поддержка населения и бизнеса была реализована в России и Казахстане (4,5% и 8,7% от ВВП, соответственно), крупнейших экономиках ЕАЭС, имеющих существенные фискальные резервы. Среди стран мира самые внушительные меры государственной поддержки были в 2020 году в США — 13,2% от ВВП. При этом ВВП США в 2020 году в текущих ценах, по данным МВФ, в 14,2 раза был больше ВВП России и в 125,6 раза больше ВВП Казахстана, крупнейших экономик ЕАЭС. Государственная бюджетная поддержка экономики и населения была также оказана правительствами Армении, Беларуси и Кыргызстана, но в меньших объемах. При этом самая высокая компенсация потерь за счет государственной поддержки была в Казахстане — от 2,0 до 3,0% ВВП.

Таблица. Меры государственной поддержки экономики и населения в условиях пандемии «COVID-19» в 2020 году в странах-членах ЕАЭС и США [5], [16], [19]

Показатели	Армения	Беларусь	Казахстан	Кыргызстан	Россия	США
Выплаты из бюджета, в % от ВВП	3,7	1,1	8,7	2,4	4,5	13,2
Компенсация потерь ВВП, в %	1,8–2,2	0,2–0,5	2,0–3,0	0,5–1,0	1,3–2,3	-
ВВП, в млрд. дол. (по данным МВФ)	12,813	57,708	165,730	7,480	1464	20807

Государственная поддержка была оказана населению и бизнесу широкомасштабными мерами денежно-кредитной и налогово-бюджетной политики, которая смягчила, но не предотвратила рецессию экономик стран Союза. Итоги основных макроэкономических показателей стран-членов Евразийского экономического союза за 2020 год представлены в таблице 2.

Наибольший спад произошел в экономиках Армении (-7,6%) и Кыргызстана (-8,6%), наименьший — в Беларуси (-0,9%) и Казахстане (-2,6%) [13]. В России сокращение ВВП составило 3,1%. Это меньше, чем в среднем по миру (-3,5%), а также меньше, чем падение во время финансово-экономического кризиса 2008–2009 годов (-7,9%). По данным института «Центр развития» НИУ ВШЭ, рецессия в российской экономике завершилась к началу 2021 года, поскольку происходил рост основных макроэкономических показателей в течение двух кварталов подряд в конце 2020 г. [24] В России экспорт был более устойчив к внешним шокам, чем импорт. Он рос еще во втором квартале 2020 года, что помогло поддержать экономику. Была оказана внушительная поддержка государственному сектору российской экономики.

Наибольший спад в промышленности произошел в Кыргызстане (- 6,6%); наименьший – в Армении (- 0,9%), в Беларуси (- 0,7%) и Казахстане (- 0,7%) [13]. В России этот показатель снизился на 2,9 п.п. В то же время предприятия и фирмы, производящие товары и услуги, необходимые в условиях самоизоляции

и пандемии, а также предприятия экспортных секторов в сфере АПК в 2020 году имели положительный рост.

Показателем глубины кризиса считается динамика инвестиций в основной капитал. У всех стран Союза в 2020 г. произошел спад инвестиций, наибольший спад наблюдался в Армении (- 15,7%), где помимо факторов коронакризиса повлиял военный конфликт в Нагорном Карабахе и последовавшая за ним социально-политическая нестабильность. В Кыргызстане объем инвестиций сократился за 2020 год на 14,3%; кризис в республике усугубила социальная и политическая нестабильность. В Беларуси инвестиции в основной капитал сократились на 6,8%, что связано со снижением инвестиционной привлекательности белорусской экономики вследствие наложения на коронакризис социальной и политической нестабильности, возникшей в ходе президентских выборов в стране. В Казахстане инвестиции снизились на 3,4% по отношению к 2019 году. В России инвестиции сократились в меньшей степени — на 1,4 % [13], что является свидетельством готовности экономики страны противостоять кризисам. Однако замедляющаяся среднегодовая динамика инвестиций в России наблюдается уже с 2013 года [2]. На фоне большой неопределенности можно предположить, что рост инвестиций в странах-членах ЕАЭС в 2021 году будет слабым.

Объем пассажирских перевозок всеми видами транспорта сократился в Армении на 64%, в Беларуси — на 18,6%, в Казахстане — на 64,8%, в Кыргызстане — на 42,5%, в России — на 28,6%. Объем внешней торговли по странам Союза снизился на 16,6%, объем взаимной торговли — на 11,5% [13].

Отрасль сельского хозяйства по всем странам-членам ЕАЭС показала положительный рост, самые высокие темпы роста наблюдались в Беларуси (+4,9%) и Казахстане (+5,6%) [9].

Объем выполненных строительных работ вырос в Казахстане (+11,2%) и России (+0,1%), в остальных странах Союза темпы роста были отрицательными.

Самый большой спад в этой отрасли произошел в Кыргызстане (-27,6%) [13].

Из-за пандемии снизился объем взаимной торговли между интегрирующимися странами: В Армении — на 10,7%, в Беларуси — на 4,5%, в Казахстане — на 13,5%, в Кыргызстане — на 13,5%, в России — на 13,7%. Объем внешней торговли сократился больше, чем объем взаимной торговли [13].

Реальные располагаемые денежные доходы населения сократились в четырех странах ЕАЭС: Армении (- 3,7%), Казахстане (- 2,4%), Кыргызстане (- 5,0%) [17], в России (- 3,5%) [24]. Только в Беларуси этот показатель вырос на 4,6% [18] за счет эффективных правительственных мер по поддержке населения.

Самый высокий уровень безработицы в 2020 г. был в Армении (22,3%) [23], где он и до кризиса составлял 18% вследствие большой деиндустриализации экономики после распада СССР и кризиса в обрабатывающих отраслях. В других странах Союза уровень безработицы колеблется вокруг показателя естественной безработицы: в Беларуси 4,1% [22], Казахстане 4,9% [20], Кыргызстане 3,0% [14], в России 5,9% [6]. Можно предположить, что рост уровня безработицы в евразийских странах носит не только циклический, но и частично структурный характер,

поскольку в условиях пандемии произошел резкий технологический скачок, связанный с цифровизацией и высвобождением работников из ряда отраслей.

Предпринятые меры правительствами стран Союза для преодоления пандемии «COVID-19» привели к превышению ими предельных значений бюджетных и долговых показателей, которые утверждены в статье 63 Договора о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 года. Волатильность мировых финансовых и сырьевых рынков в 2020 году, ослабление национальных валют стран-членов ЕАЭС, рост цен на продовольственные товары, ситуация на рынках сельскохозяйственной продукции явились ключевыми факторами ускорения инфляции, уровень которой составил: в Армении — 4,5% [23], в Беларуси — 7,4 [7], в Казахстане — 7,5 [8], в Кыргызстане — 9,7, в России — 4,9% [4]. Только Кыргызстан превысил предусмотренный Договором о ЕАЭС предел по инфляции (минимальная инфляция в одной из стран Союза плюс 5%).

Дефицит консолидированного бюджета госсектора, который согласно Договора не должен быть выше 3%, превышен тремя странами ЕАЭС: Россией на 0,4 п.п. (3,4%), Казахстаном на 3,7 п.п. (дефицит 6,7%) и Арменией на 2,1 п.п. (дефицит 5,1%). Выдержали норматив Беларусь (дефицит 1,6%) и Кыргызстан (дефицит 2,8%) [10]. В планах на 2021 год у всех пяти стран запланированы дефицитные государственные бюджеты. Предусмотренное Договором о ЕАЭС предельное значение по дефициту государственного долга (не более 50 % ВВП) не выполнили две страны: Армения (дефицит 60,4%) [12] и Кыргызстан (дефицит 64,7%) [11].

Невыполнение налогово-бюджетных показателей странами Евразийского экономического союза объясняется тем, что ограничительные меры для бизнеса в условиях пандемии привели к сокращению налоговых выплат; произошло падение цен на углеводороды из-за сокращения спроса на них на глобальном рынке, что ударило по бюджетам России и Казахстана; меры государственной поддержки населения и бизнеса потребовали дополнительных бюджетных расходов; повлияло также ослабление национальных валют.

Восстановление экономик в пяти интегрирующихся странах зависит от эпидемиологической ситуации, смягчения мер социальной изоляции и эффективности вакцинации. Это позволит оживить потребительскую и инвестиционную активность. В настоящее время у всех стран ограничены фискальные резервы, низкая инвестиционная активность, неустойчивое финансовое состояние реального сектора, что может замедляет восстановление экономики. Применительно к российской экономике санкции стран Запада также осложняют восстановление экономики. В 2021 году, по прогнозам Евразийского Банка развития, в странах -членах ЕАЭС ожидается продолжение мягкой денежно-кредитной политики, что может поддержать рост экономической активности [24].

Всемирный банк отмечает, что выход из кризиса может идти в развитых странах осуществляется на основе роста спроса и проходит более быстрыми темпами, что объясняется предпринятыми беспрецедентными бюджетными и де-

нежно-кредитными стимулами. В странах с развивающимися рынками, куда относятся и страны ЕАЭС, восстановление экономики идет за счет роста предложения и потому более медленно [15].

В странах ЕАЭС имеются различные возможности для поддержки экономики. Так, России и Казахстана, испытывающие снижение внешнего спроса, имеют возможность стимулировать экономику за счет субсидирования ее секторов. Армения, Беларусь и Кыргызстан вынуждены обратиться к международным организациям, в том числе к Евразийскому фонду стабилизации и развития (ЕФСР) и Евразийскому Банку развития (ЕАБР).

Структуры экономик стран-членов ЕАЭС различаются, поэтому, согласно прогноз ЕЭК [1], с разными скоростями будет идти восстановление их экономик. Деловая активность в Армении, Беларуси и Кыргызстане переходит в фазу восстановления, но во многом это происходит под влиянием временных факторов: отложенного спроса и бюджетных стимулов. А в Казахстане и России процесс выхода экономик на траекторию восстановления происходит более медленными темпами.

Пандемия «COVID-19» на повестку дня поставила вопрос о переходе к новой модели экономики, позволяющей преодолеть ее структурные изъяны и сформировать новые внутренние источники роста. Согласованная новая модернизация евразийских экономики выступает важнейшим фактором для стабильного развития и усиления интеграции стран-членов Евразийского экономического союза в условиях нарастания глобальной неопределенности.

Список использованных источников

1. Место ЕАЭС в мире стратегических изменений: сценарий «Собственный центр силы» на основе научно-технологического прорыва — долгосрочный ответ на вызовы глобального экономического кризиса, вызванного пандемией. А Н А Л И Т И Ч Е С К И Й Д О К Л А Д. — Москва. Октябрь 2020 года. — М, 2020.
2. Селищева Т.А., Дятлов С.А., Ананьев А.А., Кан Е.Н. Автономная рецессия экономики России и проблемы экономического роста // Проблемы современной экономики. — 2016. — № № 4 (60). — С. 57–61.
3. В 2020 году реальные доходы населения снизились на 5%. URL: https://www.vb.kg/doc/397376_v_2020_gody_realnye_dohody_naseleniia_snizilis_na_5.html (дата обращения: 2.04.2021).
4. В 2020 году среди стран ЕАЭС максимальный уровень инфляции отмечен в Кыргызстане <https://rus.azattyk.org/a/v-2020-godu-sredi-stran-eaes-maksimalnyy-uroven-inflyatsii-otmechen-v-kyrgyzstane/31047487.html> (дата обращения: 31.03.2021).
5. Евразийский Банк Развития. Макроэкономический прогноз на 2021 год. 11' 2020. URL: https://eabr.org/upload/iblock/837/EABR_Forecast_2021_RU_web-1.pdf (дата обращения: 24.03.2021).
6. Занятость и безработица в Российской Федерации. URL: <https://gks.ru> > bgd > free > IssWWW.exe > Stg <https://armenpress.am/rus/news/1042323.html> (дата обращения: 3.04.2021).
7. Инфляция в Беларуси в 2020 году составила 7,4%. <https://www.belta.by/economics/view/infljatsija-v-belarusi-v-2020-godu-sostavila-74-423842-2021/> (ДАТА (дата обращения: 31.03.2021)).
8. Инфляция в Казахстане в 2020 году составила 7,5%. URL: <https://informburo.kz/novosti/inflyatsiya-v-kazahstane-v-2020-godu-sostavila-7-5> (дата обращения: 31.03.2021).
9. Кушнарев Н. В 2021 году ЕАЭС сделает ставку на интеграцию в сфере высоких технологий. URL: <http://eec.eaeunion.org/news/speech/nikolaj-kushnarev-v-2021-godu-eaes-sdelat-stavku-na-integratsiyu-v-sfere-vysokih-tehnologij/> (дата обращения: 2.04.2021).

10. Кыргызстан и Беларусь показали наименьший дефицит бюджета в госсекторе к ВВП. URL:news.myseldon.com (дата обращения: 3.04.2021).
11. Макроэкономический обзор ЕАБР: Сильный восстановительный рост в 2021 году. URL:<https://rg.ru/rosstat-otmetil-snizhenie-dohodov-rossii> (дата обращения: 2.04.2021).
12. Общий госдолг Армении по итогам 2020 года составил почти \$7,97 млрд. URL:<https://www.armbanks.am/2021/01/25/131759/> (дата обращения: 2.03.2021).
13. Основные социально-экономические показатели Евразийского экономического союза Январь — декабрь 2020 года. URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/econstat/Documents/Brief_Indicators/Brief_indicators2020_12.pdf
14. Показатели безработицы в Киргизии. URL: <https://take-profit.org/statistics/unemployment-rate/kyrgyzstan/> (дата обращения: 31.03.2021).
15. Постпандемическое восстановление на основе предложения и спроса <https://knoema.com/ripvslc/supply-vs-demand-based-post-pandemic-recovery> (дата обращения: 30.03.2021).
16. Прогноз основных показателей экономического развития государств — членов ЕАЭС на 2020–2023 годы (по итогам IV квартала 2020 года) http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_makroec_pol/economyPrognoz/Pages/Sred_prog.aspx (дата обращения: 24.03.2021).
17. Реальные доходы граждан Казахстана уменьшились на 2,4%. URL: <https://regnum.ru/news/economy/3216054.html> (дата обращения: 2.04.2021).
18. Реальные доходы населения в 2020 году выросли на 4,6%. URL:<https://www.belta.by/economics/view/realnye-dohody-naselenija-v-2020-godu-vyrosli-na-428940-2021> (дата обращения: 2.04.2021).
19. Рейтинг стран экономик мира в 2021 году. <https://basetop.ru/rejting-ekonomik-mira-2021-tablitsa-vvp-stran-mira/> (дата обращения: 28.03.2021).
20. Республика Казахстан. Стратегическое планирование и Агентство реформ. Национальное бюро статистики. <https://stat.gov.kz/> (дата обращения: 5.04.2020)
21. Рост цен на сырьевые товары: новый суперцикл или последствия коронавируса. URL: <https://knoema.com/wpaffrb/soaring-commodity-prices-a-new-supercycle-or-corona-crisis-aftermath> (дата обращения: 25.03.2021).
22. Уровень занятости белорусов в октябре-декабре 2020 года составил 67,9%. URL: <https://www.belta.by/society/view/uroven-zanjatosti-belorusov-v-oktjabre-dekabre-2020-goda-sostavil-679-425598-2021/> (дата обращения: 2.04.2020).
23. Экономика Армении — T Adviser. URL:https://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F%D0%AD%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0_%D0%90%D1%80%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B8
24. Экономисты констатировали завершение рецессии в России https://news.mail.ru/economics/45561915/?frommail=1&exp_id=877 (дата обращения: 15.03.2021).
25. Эксперт пояснил, когда Россия сможет вновь принять трудовых мигрантов. URL: <https://rossaprimavera.ru/news/0d6559ee> (4.04.2021).

Соловьев Роман Сергеевич
Roman Solovev

Санкт-Петербургский филиал Финуниверситета
St. Petersburg branch of the Financial University under the government of the Russian Federation

Студент
Student

Кафедра экономики и финансов
Department of Economy and Financias
Solowjew.roma2002@yandex.ru

Научный руководитель — *Никифоров Александр Александрович*, — к.э.н., доцент, доцент кафедры «Экономика и финансы» Санкт-Петербургского филиала Финуниверситета

Scientific supervisor — *Alexander A. Nikiforov*, Candidate of Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics and Finance of the St. Petersburg Branch of the Financial University

ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИТ-КОМПАНИЙ В ПАНДЕМИЮ И ПОСТПАНДЕМИЙНЫЙ ПЕРИОД

ASSESSMENT OF IT COMPANIES' ACTIVITIES IN THE CONTEXT OF CORONAVIRUS INFECTION AND IN THE POST-PANDEMIC PERIOD

Аннотация: в статье рассматривается деятельность компаний ИТ сектора в условиях пандемии Covid-19, исследование причин становления информационных компаний как бенефициаров восстановления экономики и как драйвера дальнейшего экономического роста. Проанализированы новые информационные продукты, появившиеся в ходе адаптации к условиям пандемии, отображена динамика выручки и прибыли компаний в период 2020 — начала 2021 года, выявлены тенденции в сфере ИТ в условиях коронавирусной инфекции, дана оценка факторам успешности ведения политики цифровых компаний.

Ключевые слова. *Средние предприятия, экономия на масштабах, механизм кооперации, инновационное развитие.*

Abstract. the article examines the activities of IT companies in the context of the Covid-19 pandemic, the research of the reasons for the becoming of information companies as beneficiaries of economic recovery and as a driver of further economic growth. The article analyzes new information products that have appeared in the course of pandemic adaptation, shows the dynamics of revenue and profit of companies in the period 2020-early 2021, identifies trends in the field of IT in the context of coronavirus infection, and assesses the factors of success in conducting the policy of digital companies.

Key words. *pandemic, Covid-19, coronavirus infection, IT companies, economic growth, technological products, information products.*

Гипотеза: ИТ-компании улучшили финансовые показатели за счет разработки новых продуктов и адаптации уже имеющихся под реалии пандемийного

периода, а также оказали воздействие на восстановление экономики путем продажи информационных продуктов бизнесу

Цель исследования: проанализировать деятельность IT-компаний в условиях пандемии и в постпандемийный период, дать прогноз дальнейшему восстановлению и развитию отрасли интернет технологий.

Задачи: найти корреляцию выручки компаний и использованием их информационных продуктов, выявить тенденции в сфере IT в условиях коронавирусной инфекции, дать общую оценку деятельности компаний в эпоху пандемии Covid-19, на основе полученных данных дать прогноз дальнейшему развитию отрасли.

В ходе написания данной статьи были использованы следующие методы исследования: статистический анализ данных, математический анализ, обобщение, синтез, сравнение, опрос.

Пандемия Covid-19 повлекла за собой изменение структуры рынка, причем для адаптации к новым условиям потребовались качественные изменения, направленные не на реформирование логистики или отдельных качеств продуктов, а на комплексное преобразование системы создания благ и их сбыта. Очевидно, что в условиях ограниченных перемещений конкурентное преимущество получили компании, наиболее успешно внедрившие технологии, позволяющие людям функционировать в условиях изоляции и отсутствии личных контактов. В сложившихся обстоятельствах IT-компании стали «спасательным кругом» для многих сфер бизнеса и большого количества людей, разработав и предоставив решения внезапно возникших проблем с помощью современных продуктов. Целесообразность и актуальность изучения деятельности технологических компаний обусловлена перспективами дальнейшего внедрения современных технологий в жизнь людей, а также в бизнес, напрямую не связанный со сферой IT [1].

Можно выделить по меньшей мере 5 проблем, с которыми столкнулись компании и их клиенты, выделив те, на которые способна повлиять деятельность IT-компаний:

1) Отсутствие возможности прямого контакта между покупателем и продавцом.

2) Ограничение в перемещении людей поставило под угрозу реализацию многих товаров, требующих предварительного осмотра, примерки или реализации услуг на месте (например, кафе, тренажерные залы).

3) Невозможность очного контакта между людьми, чувство одиночества, психологические проблемы.

4) Организация удаленной работы сотрудников, перестройка системы командной работы.

5) Проведение мероприятий, организация образовательного процесса, адаптация к дистанционному формату работы социальных органов и институтов.

Решения вышеперечисленных проблем во многом были найдены в цифровизации многих сфер деятельности бизнеса. Например, были разработаны и в дальнейшем улучшены сервисы доставки еды и одежды, тренажерные залы

стали предлагать виртуальный формат тренировок: где тренер или следит в формате онлайн, или предоставляет доступ к видеозаписям. Внедрение подобных сервисов во многом стало задачей технологических компаний. Например, целый ряд сервисов компании «Яндекс» получил значительно превосходящую прогнозы прибыль. Среди них: «Яндекс.Плюс», «Яндекс.Еда», «Яндекс.Лавка», «Яндекс.Такси» и другие [2]. Целесообразно заявить о значительном влиянии информационных компаний на жизнь людей и компаний. Так, например, выручка компании «Яндекс» не только восстановилась после рекордного падения во 2 квартале 2020 года (пик пандемии), но и превысила рекордные значения: 71,6 млрд рублей в 4кв 2020 года против 76,4 млрд руб. во 2 кв. 2019 года. [8]



Рис. 1. Динамика выручки компании «Яндекс» [8]

Необходимо проследить процесс адаптации IT-продуктов к условиям пандемии, на основе полученных данных дать прогноз развитию отрасли. Одним из главных изменений в период Covid-19 стал формат связи. Традиционным видом коммуникации являлся очный формат, с началом пандемии в формат онлайн встреч ушли сотрудники многих компаний, образовательные учреждения, учреждения культуры и просвещения. Люди поддерживали связь с друзьями и знакомыми через онлайн-платформы. Так, согласно данным консалтинговой фирмы Kantar, использование приложения WhatsApp выросло на 40% [5]. IT-компании адаптировали некоторые продукты под условия коронавирусной действительности. Например, компания Zoom, чей сервис стал всемирно популярен в пандемию, добавил возможность проводить сессии без ограничений для сферы образования, а образовательные центры открыли доступ к своим курсам. Подобные действия отразились как на финансовых показателях компаний, так и на их узнаваемости и репутации.

Акции технологических компаний стали не только бенефициаром эпохи коронавируса, но и ключевым драйвером роста финансовых рынков. Стоит отметить важность показателей рынка акций, так как в него вложена существенная часть накоплений миллионов людей по всему миру. Падение или рост фондовых рынков во многом определяют размер накопления этих людей, а также уровень постоянного дохода в виде дивидендов, что не может не сказаться на благосостоянии инвесторов. Так как в условиях коронавирусной инфекции ИТ-компании существенно увеличили прибыль, как это было выяснено выше, они внесли вклад в рост рынка ценных бумаг. Следует проанализировать графики роста индекса S&P500 и Nasdaq100. Индекс Nasdaq выбран как набор технологичных компаний. Такое сравнение и позволит судить о динамике развития рынков в пандемию.



Рис. 2. Сравнение динамики индексов S&P500 и Nasdaq100 во время пандемии

На основе вышеприведенных данных становится очевидным вклад ИТ-компаний в рост показателей рынка ценных бумаг, так как Индекс широкого рынка почти на 30% состоит из акций компаний информационных технологий. Если же считать компании коммуникационных услуг, то совместная доля двух этих сегментов составит 38,85% [7]. Отсутствие поддержки финансовых показателей со стороны информационного сектора с значительной долей вероятности спровоцировало бы дальнейший обвал рыночных котировок. В результате стремительного роста акций сектор информационных технологий позволил фондовому рынку не только быстро вернуться к доковидным уровням, но и превзойти их.

На основе вышеизложенных данных целесообразно описать тенденции, позволяющие говорить о значительном развитии описываемого сегмента рынка. Во-

первых, пандемия стала в определенном смысле лишь катализатором уже существующей тенденции к цифровизации, переходу в онлайн формат бизнеса, масштабному внедрению информационных технологий в бизнес. Во-вторых, рост технологического сектора имеет положительный эффект масштаба. То есть расширение сферы деятельности IT-компаний влечет за собой снижение доли постоянных издержек, повышение прибыли и рентабельности компании. Благодаря этому сфера информационных технологий обгоняет темпы развития широкого рынка. В-третьих, основой благосостояния компаний IT-сектора является человеческий капитал, способности и умения персонала. Основной капитал не является определяющим фактором успешной деятельности информационных компаний, хоть и составляет существенным показателем. Это определяет прочность бизнеса IT, его относительную независимость от многих внешних факторов.

Описанные выше тенденции становятся основой дальнейшего развития отрасли информационных технологий. Разработка прогноза роста сектора IT позволит строить дальнейшие стратегии, принимать решения и опираться на научно обоснованные данные в последующей экономической деятельности. С высокой долей уверенности можно говорить о дальнейшем опережающем росте технологического сектора по сравнению с широким рынком. Внедрение информационных технологий в бизнес приносит финансовую выгоду, а значит продукция IT-компаний и далее будет пользоваться повышенным спросом как среди бизнеса, так и среди населения. Показатели IT-компаний выросли благодаря пандемии, но развитие отрасли не достигло пика и все еще находится в уверенном возрастающем тренде, что позволяет говорить о дальнейшем росте финансовых показателей и развитии технологий. Целесообразно заявить о продолжении динамики цифровизации сферы бизнеса и области личных отношений, тем более в условиях наличия катализатора в виде пандемии Covid-19. Таким образом, IT-сектор будет оказывать все большее значение на экономику как в долгосрочной перспективе, так и на коротком промежутке времени.

Список использованных источников

1. Тарасова М. В., Рязанцев О. Р. THE IMPACT OF CORONAVIRUS ON THE WORLD ECONOMY AND ON THE ECONOMIES OF THE MOST AFFECTED EUROPEAN COUNTRIES //Вестник Тульского филиала Финуниверситета. — 2020. — №. 1. — С. 388–390.
2. Информационный портал «Яндекс», статья «Яндекс объявляет финансовые результаты за IV квартал 2020 года и 2020 год». URL: <https://yandex.ru> – сайт. (дата обращения: 12.04.2021). — Текст: электронный.
3. <https://ru.investing.com> [электронный ресурс] — сайт «Investing.com», режим доступа свободный, 12.04.2021
4. Митропольская-Родионова Н. В., Хорева А. В., Сидяков Д. Ю. Проблемы управления экономикой в период преодоления пандемии коронавируса //Журнал экономических исследований. — 2020. — Т. 6. — №. 2. — С. 34–45.
5. Интернет-портал «Pay Space», статья «Как изоляция из-за коронавируса повлияла на онлайн-общение» URL: <https://psm7.com> – сайт. (дата обращения: 12.04.2021). — Текст: электронный.
6. <https://ru.investing.com> [электронный ресурс] — сайт «Investing.com», режим доступа свободный, 12.04.2021

7. Информационный портал «Tinkoff Journal», статья «Какие секторы входят в S&P500». URL: <https://journal.tinkoff.ru> — сайт. (дата обращения: 12.04.2021). — Текст: электронный.
8. Информационный портал «SmartLab», «Яндекс: квартальные финансовые отчеты МСФО» URL: <https://journal.tinkoff.ru> — сайт. (дата обращения: 12.04.2021). — Текст: электронный.
9. Коваленко А.В., Никифоров А.А., Никифорова В.Д. Корпоративный сектор ведущих стран Азиатского региона: современное состояние и роль в инновационном процессе// Московский экономический журнал. — 2016. — № 3. — С. 15.
10. Никифорова В.Д., Коваленко А.В., Никифоров А.А. Теоретические и практические аспекты работы коммерческих банков с проблемными кредитами// Научный журнал НИУ ИТМО, Серия: Экономика и экологический менеджмент. — 2019. № 3 — С. 93–100.
11. Никифорова В.Д., Сергеева И.Г. Рынок ценных бумаг: учебное пособие. — Москва: Изд-во «Компания Кнорус». 2008.
12. Городкова С.А., Ватлина Л.В., Боркова Е.А., Никифоров А.А. Мониторинг экономического состояния региона на пути инновационного развития России: коллективная монография в 2 частях. Чита, 2015. Том Часть 1.

*Суздалева Наталья Николаевна
Suzdaleva Natalia Nikolaevna*

Санкт-Петербургский филиал Финансового университета при Правительстве РФ
nat-p@mail.ru

*Кобылецкий Владимир Романович
Kobyletsky Vladimir Romanovich*

финансовый консультант,
Украина, г. Киев
finaloncom@gmail.com

ИМПЛЕМЕНТАЦИЯ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ФОРМИРОВАНИЯ ЧАСТНЫХ ДОЛГОСРОЧНЫХ СБЕРЕЖЕНИЙ ДЛЯ СНИЖЕНИЯ НАГРУЗКИ НА ПЕНСИОННУЮ СИСТЕМУ

IMPLEMENTATION OF FOREIGN EXPERIENCE IN FORMING PRIVATE LONG-TERM SAVINGS TO REDUCE THE LOAD ON THE PENSION SYSTEM

Аннотация. В работе подчеркивается проблема существования дефицита в рамках пенсионной системы Российской Федерации. Рассматривается американский опыт создания условий для самостоятельного накопления средств к моменту выхода на пенсию гражданами. Предложена адаптация такой зарубежной практики к российским реалиям.

Ключевые слова. *пенсионная система, добровольное страхование, дефицит пенсионной системы, устойчивость пенсионного фонда, пенсионное инвестирование.*

Abstract. The paper emphasizes the problem of a deficit within the pension system of the Russian Federation. The American experience of creating conditions for independent accumulation of funds by the time of retirement by citizens is considered. The adaptation of such foreign practice is proposed.

Key words. *pension system, voluntary insurance, deficit of the pension system, stability of the pension fund, pension investment.*

Актуальность исследования повышается в условиях наличия дисбалансов в рамках притока и оттока денежных средств Пенсионного фонда Российской Федерации. Целью работы является обоснование возможности адаптации американского опыта использования гражданами инвестиционных счетов, обеспечивающих дополнительное пенсионное обеспечение. Для этого необходимо выполнить ряд задач, а именно:

1. Изучить практические особенности использования пенсионных инвестиционных счетов американскими гражданами.
2. Выявить динамику объема активов, накопленных благодаря пенсионным инвестиционным счетам.

3. Обозначить пути возможной адаптации американского опыта к российским реалиям.

Объектом исследования является пенсионная система.

Предметом исследования выступают системы добровольного и государственного страхования на случай выхода на пенсию.

На текущий момент реализуются существенные изменения основных параметров пенсионной системы Российской Федерации. Несмотря на это, согласно данным бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации на 2020 год ожидается дефицит притока денежных средств для покрытия оттока в размере 209,2 млрд. руб. [1].

Проблема значительных дисбалансов сохраняется, что требует поиска резервов восстановления финансовой устойчивой ситуации. В таком контексте целесообразно обратить внимание на зарубежный опыт формирования частных сбережений на случай выхода на пенсию. Однако для российских граждан на текущий момент характерно индифферентное отношение к процессу формирования личных пенсионных накоплений [3, с. 8]. Такая ситуация является ожидаемой из-за реализованной «заморозки» накопительной части пенсии [2].

Для пенсионной системы крайне важным качеством является прогнозируемость будущих норм, которые будут действовать через 10–20 лет. Граждане рассчитывают на определенный объем пенсионного обеспечения в год выхода на пенсию, строят свои планы по развитию карьеры исходя из таких предпосылок. Поэтому внесение изменений в этой сфере негативно сказывается на отношении граждан к законодателям и другим государственным органам. В таком контексте целесообразно обратить внимание на возможность формирования частных пенсионных инвестиций российскими гражданами.

В таком контексте интересным следует признать опыт использования американскими экономически активными гражданами счетов «401(k) account» и «roth IRA».

Обозначенные механизмы предлагают американским гражданам накапливать значительный объем капитала и получать ощутимый прирост пенсии на момент завершения трудовой карьеры. В отличие от добровольного страхования в Российской Федерации, у американских граждан есть возможность самостоятельно выбирать направление размещения тех средств, которые были перечислены на специальные пенсионные счета. Конечно, перечень таких альтернатив ограничен, в том числе отсутствует опция инвестирования в отдельные ценные бумаги. В то же время застрахованные лица имеют возможность распределять свой капитал в различные инвестиционные фонды, индексные фонды, по прочим направлениям. Конечно, частное лицо может также привлекать стороннюю компанию для управления капиталом.

Отличие между этими счетами состоит в том, что в первом случае, в рамках «401(k) account», лицо пополняет свой пенсионный счет, при этом на перечисленную сумму не начисляется аналог налога на доходы физического лица. Налогообложение происходит уже в тот момент, когда застрахованное лицо выводит

весь объем или часть своего капитала соответствующего счета для удовлетворения текущих нужд в период нахождения на пенсии. Обычно право получить доступ к своим средствам без применения каких-либо дополнительных финансовых санкций появляется у американского гражданина по достижению 59,5 лет. Причем если он достигнет 70,5 лет, но не инициирует процесс вывода денежных средств, то к ним будут применяться различные штрафы. Государство ограничивает возможности для направления таких ресурсов в различные высокорискованные инструменты, а также те инструменты, которые характеризуются недостаточным уровнем диверсификации. Это необходимо для защиты законных интересов граждан.

Второй тип счета, а именно «roth IRA», состоит в том, что хотя налог на доходы физических лиц взимается в момент зачисления средств, но в дальнейшем получаемый инвестиционный доход не облагается налогом.

Если обратить внимание на данные рисунка 1, то оказывается, что указанные счета формируют значимую часть всех пенсионных накоплений в США, а именно около половины. При этом наблюдается постоянное увеличение соответствующих значений показателей. Так если в 2015 году в рамках «401(k)»-планов было сформировано 4,4 трлн долл. США активов, то в 2019 году этот показатель увеличился до 6,4 трлн долл. США. Такая же динамика характерна и для «IRA-счета», а именно происходит увеличение с 7,5 трлн долларов США до 11 трлн долларов США. Таким образом, государству удалось частично возместить ответственность за социальную стабильность и экономическое положение граждан в период выхода на пенсию с себя непосредственно на самих американских граждан (Рисунок 1).

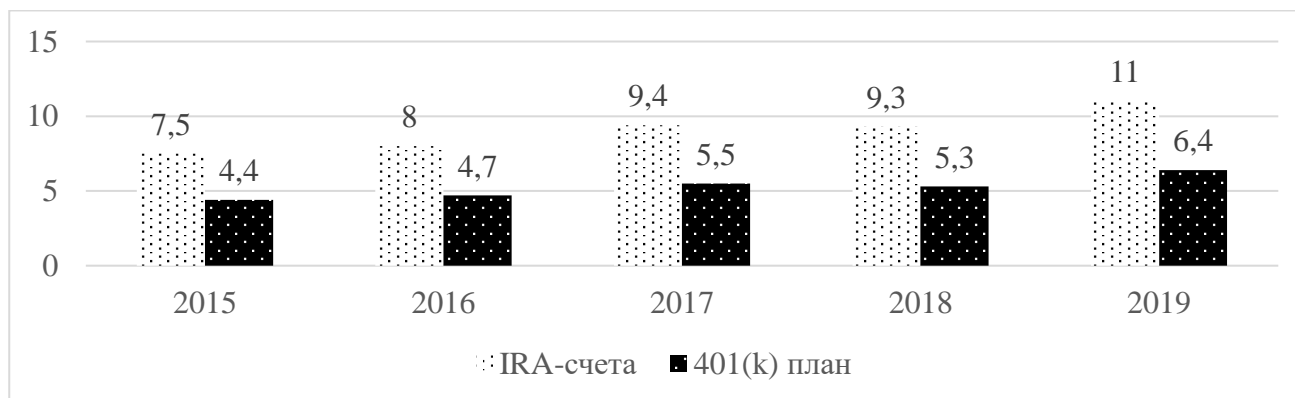


Рисунок 1. Динамика активов, сформированных благодаря различным пенсионным счетам, в США в 2015–2019 гг., трлн долл. США Источник: сформировано автором по материалам [4]

Осуществлять взносы на такие счета имеют право не только сами работающие, но и их работодатели, что соответствует стратегии дополнительной финансовой мотивации сотрудников. Однако все же большую часть формируют сами работающие граждане. В течение последних 10 лет в среднем 90–91% активов сформированы непосредственно сотрудниками [4].

Если пытаться адаптировать такой опыт к российским реалиям, то можно отметить, что граждане постоянно накапливают свой капитал на депозитном

счете, в различных инструментах фондового рынка. Очевидно, что предоставление им возможности уменьшить налоговую нагрузку на полученный инвестиционный доход, при этом обеспечить страну так называемыми «длинными деньгами», которые будут формироваться в процессе накопления пенсионных сбережений, позволит достичь сразу нескольких целей. С одной стороны, усилится социальная защита финансово грамотных граждан, сместятся акценты их инвестиционной стратегии. Они получают возможность более разумно распоряжаться имеющимся капиталом для улучшения своего благосостояния. С другой стороны, можно ожидать активизацию инвестиционной деятельности в стране, так как у предприятий появится возможность рассчитывать на долгосрочные источники финансирования, в том числе для реализации инфраструктурных проектов.

Подводя итог, отметим, что в контексте обеспечения устойчивости российской пенсионной системы целесообразно обратить внимание на опыт США в этом вопросе. Гражданам предложен механизм долгосрочного накопления капитала, который в тоже время позволяет оптимизировать их налоговые обязательства. Определено, что благодаря такому подходу сформировано около половины всех активов в рамках пенсионной системы. Так объем активов в рамках IRA-счетов вырос с 7,5 до 11 трлн долл. США в течение 2015–2019-го годов, а в рамках «401(k)-счета» значение показателя увеличилось с 4,4 трлн долл. США до 6,4 трлн долл. США. Предложено адаптировать такой опыт к российским реалиям, что позволит разрешить проблему крайне низкого уровня доверия граждан к пенсионной системе. В том числе целесообразно предоставить возможность самостоятельно выбирать инвестиционный фонд, в ценные бумаги которого граждане имеют право инвестировать свой капитал.

Список использованных источников

1. Федеральный закон «О бюджете Пенсионного фонда Российской Федерации на 2020 год и на плановый период 2021 и 2022 годов» (с изменениями на 18 марта 2020 года) № 383-ФЗ от 02 декабря 2019 // Собрание законодательства Российской Федерации. — N 49 (ч.IV). — 09.12.2019. — ст. 6942
2. В России еще на год продлили заморозку накопительной части пенсии [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.rbc.ru/rbcfreenews/5fef19739a7947464ab0f5dc> (дата обращения: 30.05.2021)
3. Кравченко Е. В., Развитие системы корпоративного пенсионного обеспечения как эффективный инструмент совершенствования пенсионной системы // Сборники конференций Научно-исследовательского центра «Социосфера». — 2020. — № 4. — С. 5–9.
4. The BrightScope/ICI Defined Contribution Plan Profile: A Close Look at 401(k) Plans, 2017. August 2020 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://www.ici.org/system/files/attachments/pdf/20_ppr_dcplan_profile_401k.pdf (дата обращения: 30.05.2021)

Тершуков Егор Дмитриевич
Tershukov Egor

Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики
St. Petersburg University of Management Technologies and Economics

Аспирант
Ph.D. Student

Институт экономики, менеджмента и информационных технологий
Institute of economics, management and information technologies
e.tershukov@yandex.ru

Научный руководитель — *Харламов Андрей Викторович*, профессор, доктор экономических наук, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Scientific Supervisor — *Andrey Viktorovich Kharlamov*, Professor, Doctor of Economics, St. Petersburg State University of Economics

ВИДЫ И ОСОБЕННОСТИ МОДЕЛЕЙ КОРПОРАТИВНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

TYPES AND FEATURES OF CORPORATE ENTREPRENEURSHIP MODELS

Аннотация. Статья посвящена одной из актуальных проблем современной экономики — обзору существующих форм организации корпоративного предпринимательства, а также описанию моделей корпоративного управления, интерпретацией основных понятий, таких как «корпорация» и «корпоративное предпринимательство», их специфике и характерных чертах, истории становления корпоративного предпринимательства и его роли в современной экономике. Особое внимание посвящено проблеме корпоративного управления, формированию научно-теоретических подходов к исследованию управления в корпоративных предпринимательских структурах и формам их организации. Представлено несколько видов классификаций моделей корпоративного предпринимательства, их описание, опыт применения и перспективы в новой цифровой экономике на основе анализа научных работ современных российских ученых, занимающихся проблемами исследования предпринимательства в России, анализом отечественного и зарубежного опыта.

Ключевые слова. *корпорация, корпоративное предпринимательство, корпоративное управление.*

Abstract. The article is devoted to the current modern problem of corporate entrepreneurship, description of corporate governance models, interpretation of the main concepts such as "corporation" and "corporate entrepreneurship," their specifics and characteristics, the history of the formation of corporate entrepreneurship and its role in the modern economy. Particular attention is paid to the problem of corporate governance, the formation of scientific and theoretical approaches to the study of governance in corporate entrepreneurial structures and the forms of their organization. Several types of classifications of corporate entrepreneurship models are presented, their description, application experience and prospects in the new digital economy based on the analysis of scientific works of modern Russian scientists engaged in the problems of entrepreneurship research in Russia, analysis of domestic and foreign experience.

Key words. *corporation, corporate entrepreneurship, corporate management.*

В последние годы, заметна тенденция, что некоторые исследователи, подчеркивая значимость корпоративного предпринимательства, склонны называть корпоративной всю современную экономику. Оценивая практику предпринимательской деятельности, легко заметить, что большинство (если не все) известных брендов и торговых марок, носят корпоративный характер. Основываясь на данном утверждении, является актуальным проанализировать взгляды на корпоративное предпринимательство, сложившиеся у современных ученых, а также выявить особенности существующих моделей корпоративного предпринимательства. Наибольшую теоретическую и практическую ценность представляет анализ и интерпретация вторичных данных, полученных в результате исследований. Это позволит определить исследовательский инструментарий, наиболее эффективный для дальнейших исследований, даст возможность описать механизмы корпоративного предпринимательства на современном этапе и сформулировать управленческие алгоритмы, применимые в реальном секторе экономики [7, с. 83].

В научной литературе интерпретации понятия «корпоративное предпринимательство» уделено не так много внимания. В качестве отличительных черт этой формы предпринимательской деятельности, отмечаются централизация и концентрация капитала, а само хозяйство существует за счет вовлечение в процессы его функционирования широкого круга хозяйствующих субъектов. Также отмечается, что корпоративная форма предпринимательства более характерна для крупного бизнеса [2, с. 166].

Куда более развернутые определения даются понятию «корпорация», под которым следует понимать такую форму организации предпринимательской деятельности, которая предполагает разделение функций управленца и собственника, при долевой форме собственности.

При возникновении корпорации изменяется схема предпринимательской деятельности, причем главным изменением, в этой связи, является появление множественной структуры, на различных уровнях которой производятся товары и (или) услуги, в которую входят корпоративный центр, дочерние компании, филиалы, где задачи корпоративного центра носят стратегический характер: покупка новых бизнесов, выбор приоритетов развития, в том числе инвестирования в наиболее перспективные подразделения корпорации [5, с. 958].

Обращаясь к историческому опыту, одной из первых корпораций в истории человечества принято называть Ост-Индскую компанию, сыгравшую значительную роль в Эпохе Великих географических открытий, которая еще XVII веке объединяла торговцев, судостроительные верфи, прообразы банковских и страховых структур и даже частных охранных предприятий, разветвленную логистическую систему. В отечественной истории к аналогичным видам корпораций можно отнести Русско-американскую компанию.

В научной литературе отмечается несколько форм организации корпоративного предпринимательства. Первым в этом ряду является концерн, для которого характерна вертикаль власти и жесткая система подчиненности дочерних пред-

приятый корпоративному центру, а также единое управление во главе с избранным руководителем или избранным правлением. Другой формой организации корпоративного предпринимательства является холдинг. В этом случае, корпоративный центр руководит деятельностью дочерних предприятий в большей части с позиции стратегического планирование, в то время как детализация конкретных операций и управленческих решений остается за их руководством. Оперативное управление осуществляется в дочерней компании. Можно сказать, что холдинг как форма корпоративной организации предпринимательской деятельности отличается большей децентрализацией управления.

Консолидация сил и ресурсов на одном стратегически значимом направлении за счет объединения капиталов различных организаций и структур отличает финансово-промышленную группу. Для образования такой корпоративной структуры в управление финансово-промышленной группы передаются пакеты акций, при этом организации-участники обладают достаточной автономией, лишь ключевые хозяйственные решения отдаются руководству группы.

Также выделяются транснациональные корпорации как большой концерн, вышедший за национальные рамки на международный уровень с корпоративным центром в стране происхождения, картель, подразумевающий объединение компаний из одной отрасли производства, а также возникающие на паевой основе консорциумы [1, с. 33].

Существует также и другой пример классификации с акцентом на распределение акций и проблемы фондового рынка, с выделением четырех форм корпоративного управления. Первая из них — американская, характерная не только для США, но и для других англосаксонских стран. Она предполагает наличие 70% акций в свободной продаже, в то время как контрольный пакет из оставшихся остается в руках ограниченного круга лиц.

Для европейской модели, получившей распространение в Западной Европе и Скандинавии, наоборот, характерно использование 20–30% акций в свободной продаже, что используется как временное размещение средств.

Специфическая модель была сформирована в послевоенной Японии, в ней отразилась национальная культура этой страны в области управления. С целью уменьшить влияние менеджеров, она подразумевает закрытую систему в сочетании с банковским контролем.

Самой первой, но имеющей распространение во всем мире и в наши дни, моделью корпоративного управления является семейная — управление, также как и доля собственности распределены между членами одной семьи [3, с. 3255].

Очевидно, что любая из представленных имеет определенные преимущества, как и недостатки, проявляя их в зависимости от сферы деятельности, отрасли, других факторов внутренней и внешней среды [6, с. 136].

Для практики российского предпринимательства более характерна модель концерна, в связи с традицией административно-командной системы. В то же время, особенности рыночных отношений на современном этапе позволяют предположить, что в условиях цифровизации экономики американский подход к

корпоративному предпринимательству обращает на себя больше внимания. В качестве аргумента можно привести популярность Интернет-биржи, предложение для широких групп населения к доступу к финансовым рынкам (как Тинькофф Инвестиции, аналогичные возможности предлагают и другие крупные кредитные организации) [4, с. 38]. С другой стороны, возможность применения американского опыта опирается на достаточно высокий уровень финансовой грамотности.

В качестве резюме, следует отметить, что с развитием информационных технологий, современные корпорации все больше приобретают черты межнациональных. В российской предпринимательской среде именно корпоративные предпринимательские структуры оказались на первых местах в вопросах цифровизации и информатизации, что, конечно, обусловлено спецификой малого и среднего бизнеса, который ориентирован в большей степени на торговлю и сферу услуг, чем на наукоемкое производство.

Современные средства коммуникации позволяют решить не только вопросы освоения рынков сбыта, но и локальные проблемы, такие как кадровое обеспечение и освоение новых направлений. В связи с этим особый исследовательский интерес в будущем будет иметь предметная область процессов трансформации корпоративных структур и методов управления.

Список использованных источников

1. Белоусов А.В. Корпоративные формы организации предпринимательской деятельности: особенности, преимущества, недостатки // Государственный советник. 2016. №1(13). С. 33–36.
2. Буданов Г.А. Роль корпоративного предпринимательства в региональном развитии в период рыночной трансформации // Российское предпринимательство. 2008. Том 9. № 5. С. 166–171.
3. Бурденко Е.В. Сравнительный анализ моделей корпоративного управления // Российское предпринимательство. 2016. Т. 17. № 22. С. 3253–3255 DOI: 10.18334/гп.17.22.37018.
4. Седых И.А. Рынок инновационных финансовых технологий и сервисов. М.: Высшая школа экономики, 2019 76 с.
5. Федюкович Е.В. Корпоративное предпринимательство: экономические и организационные аспекты // Российское предпринимательство. 2016. Т. 17. № 8. С. 957–959 DOI: 10.18334/гп.17.8.35141.
6. Харламова Т.Л. Управление институциональными преобразованиями в процессе совершенствования предпринимательской среды Санкт-Петербурга // Социально-экономические факторы эффективного управления и развития предпринимательства: Сборник докладов Региональной научно-практической конференции. СПб.: Изд-во «Лема», 2015. С. 135–138.
7. Хозяйственная система евразийского типа: проблемы экономической неопределенности: коллективная монография. СПб.: Изд-во СПбГЭУ. 218 с.

Тогаков Даниил Олегович
Togakov Daniil

Ярославский филиал Финансового университета при Правительстве РФ
Yaroslavl Branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation
Student, togakov02@mail.ru

Научный руководитель — *Ермоленко Мария Олеговна*, преподаватель Ярославского филиала Финансового университета при Правительстве РФ
Scientific supervisor — *Maria Ermolenko*, lecturer at the Yaroslavl Branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation
MOErmolenko@fa.ru

ПЕРЕСТРОЙКА БИЗНЕСА ПОД ИЗМЕНИВШИЕСЯ ИЗ-ЗА ПАНДЕМИИ РЕАЛИИ

BUSINESS RESTRUCTURING TO MEET THE REALITIES THAT HAVE CHANGED DUE TO THE PANDEMIC

Аннотация. В данной работе были исследованы преобразования бизнеса, которые последовали после пандемии Covid-19, изменившие его до неузнаваемости. Изучены тенденции развития бизнеса на ближайшее будущее, а также рассмотрены статистические исследования и мнение экспертов по данной теме. Кроме того, была дана объективная оценка данным последствиям.

Ключевые слова. *Бизнес, пандемия, малый бизнес, статистические исследования, дистанционная работа.*

Abstract. This paper examines the business transformation that followed the Covid-19 pandemic, which changed it beyond recognition. Business development trends for the near future are studied, as well as statistical studies and expert opinions on this topic are considered. In addition, an objective assessment of these consequences was given.

Keywords. *Business, pandemic, small business, statistical research, remote work.*

На сегодняшний день пандемия коронавируса нанесла огромный ущерб бизнесу не только в России, но и во всем мире. Это можно понять, например, исходя из исследования FINMAP, в котором показано, как пандемия повлияла на уровень продаж во всех сферах бизнеса (рисунок 1).

Безусловно, экономика многих стран постепенно восстанавливается после карантинных ограничений, локдауны прекращают свое действие, возобновляется работа различных заведений. Тем не менее текущее состояние некоторых стран до сих пор не идеально: происходит усиление противокарантинных мер, ужесточается режим, что в последствии отрицательно сказывается на бизнесе, особенно малом и среднем. Таким образом, такие вопросы как, что будет после пандемии и будет ли это «после», как изменится мировой рынок и рынок внутри страны, являются одними из актуальных вопросов на данный момент времени по всему миру.

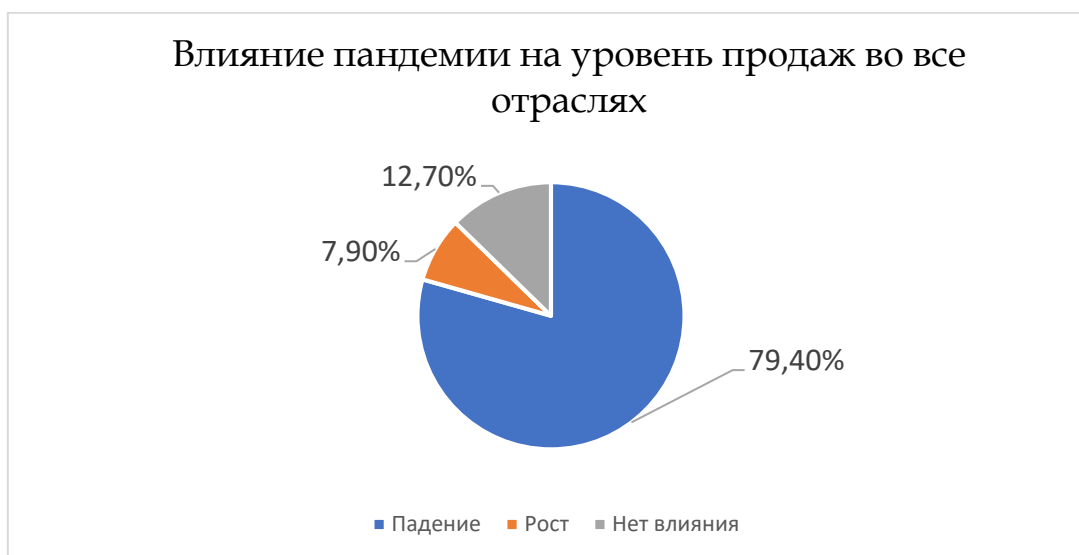


Рисунок 1. Статические данные, отражающие влияние пандемии на уровень продаж во всех отраслях [1]

На данный момент, пандемия Covid-19 трансформирует не только бизнес, но и все общество в целом, сейчас происходит стремительное изменение, привычных для всех, бизнес-моделей, меняются технологии и рынки, а также отношения между людьми и государствами. Предприниматели же по всему миру пытаются приспособиться к новым подходам введения бизнеса, которые вызваны последствиями пандемии, и я считаю, в основном от того, как им удастся приспособиться, будет зависеть их успех в бизнесе.

За прошедший год многие успешные бизнес-инструменты, которые нарабатывались в течение многих десятилетий, попросту перестали работать, на это повлияли многие социальные аспекты, такие как: закрытие границ и введение локдаунов в большинстве стран мира, изменение концепций развития целых отраслей и многого другого. Сейчас, в бизнесе, и не только, стало резко востребовано все, что связано с новыми технологиями и в целом с технологическим прогрессом.

Таким образом, все что мы наблюдаем сейчас является некой перезагрузкой всех слоев общества. Кто-то считает, что реальность в которой мы живем — это случайность, и в скором времени эта случайность должна закончиться, как черная полоса, но на мой взгляд никакого «после» уже не наступит, так как данная болезнь никуда не уйдет и будет сопровождать людей во всем мире в течение долгих лет, как это было и есть с гриппом, и поэтому всем отраслям бизнеса нужно не ждать лучших времен, а пытаться приспособиться к суровым реалиям наших дней.

Сегодня, исследователи всего мира пытаются предсказать, что ждет компании после снятия карантинных мер. Чтобы понять картину бизнеса на сегодняшний день, необходимо обладать данными статистических исследований. Например, компания ENSO проводила опрос, с целью выяснения вопроса о том, как работают большой, средний и малый бизнес в условиях пандемии. Опрос показал, что более 70 % компаний перевели сотрудников на удаленный режим ра-

боты, только около 20% бизнеса работают в обычном-оффлайн режиме, остальные же 10 % компаний ввели просто нерабочие дни для персонала [2]. Исходя из этих данных, можно сделать вывод о том, что большинство бизнес-компаний изменили формат работы на так называемый «home-office», при этом сохраняя полную заработную плату.

Очевидно, что в будущем компании уже без карантина будут сочетать в себе как виртуальное взаимодействие сотрудников, так и работу в офисе, но при этом на первую составляющую будет приходиться большая часть работы, нежели это есть сейчас. В будущем удаленные команды будут работать и взаимодействовать друг с другом при помощи новых технологий, а личные встречи отойдут на второй план и будут актуальны только тогда, когда вопрос будет невозможно решить дистанционно. На смену офисам придут новые информационные пространства с большой базой информации, которая сделает процесс работы проще и быстрее.

Данную точку зрения также разделяет, например, президент международной консалтинговой фирмы RGP Тим Брэкни. В свою очередь, например, исследование Gartner показывает, что уже сейчас более 70% компаний готовы перевести 10% своих работников на постоянную удаленную работу, остальные 30% компаний, считают, что даже 30% работников будут лучше справляться со своими задачами из дома, и это уже на данный момент, не говоря о будущем. А по данным, полученными в ходе статистического исследования, компанией «Работа.ру», интерес к удаленной работе, за прошедший год, увеличился на целых 246%, так что переход на удаленный формат работы это лишь вопрос времени [3].

Но несмотря на то, что удаленная работа с виду выглядит очень хорошим и перспективным направлением, не стоит забывать о человеческом факторе, из-за которого работа в домашних условиях становится менее продуктивной, поэтому есть ряд факторов, которые следует учитывать работодателям, это, например, такие факторы, как четкий мониторинг эффективности труда и качественная защита информации своего бизнеса, которая с переходом в информационное пространство станет доступной для хакерской атаки и т. Д.

Но, сейчас многие могут возразить, что бизнес, в который можно внедрить информационные технологии будет развиваться, но что делать таким бизнесам как: ресторанный, туристический и другие. Но на самом деле и эти бизнесы при правильном подходе могут процветать во время пандемии, так как потребность людей во вкусной еде, путешествиях, приятной обстановке, и просто досуге никуда не денется, но учитывая сегодняшние реалии, предприятия данных сфер должны научиться приспосабливаться, изменяя формы обслуживания, логистику своего бизнеса, маркетинг и многие другие аспекты, и чем быстрее бизнес освоит новый тип сервиса, тем быстрее спрос на него увеличится, даже в условиях пандемии.

На данный момент существует некое утверждение о том, что пандемия — это время стартапов и это действительно так, потому что у них появилась уни-

ключевая возможность встать на ключевые позиции на рынке, за счет как раз своего подхода к «новым» условиям в мире. Особенно, я считаю, что сейчас огромную популярность начинают набирать стартапы, которые основной своей целью ставят снижение любой зависимости от очного присутствия человека и, также, стартапы направленные на онлайн развлечения, такие как, например, онлайн-кинотеатры. Также, компании, которые используют digital-маркетинг (медиа, доставка, SaaS и др.) на данный момент очень сильно развиваются. Так, по результатам исследования AdvantShop, в апреле 2021 число новых открытых интернет-магазинов стало почти в 2 раза больше, чем за январь-март, и в 1,5 раза больше, чем в апреле прошлого года. Данные указаны на рисунке 2.

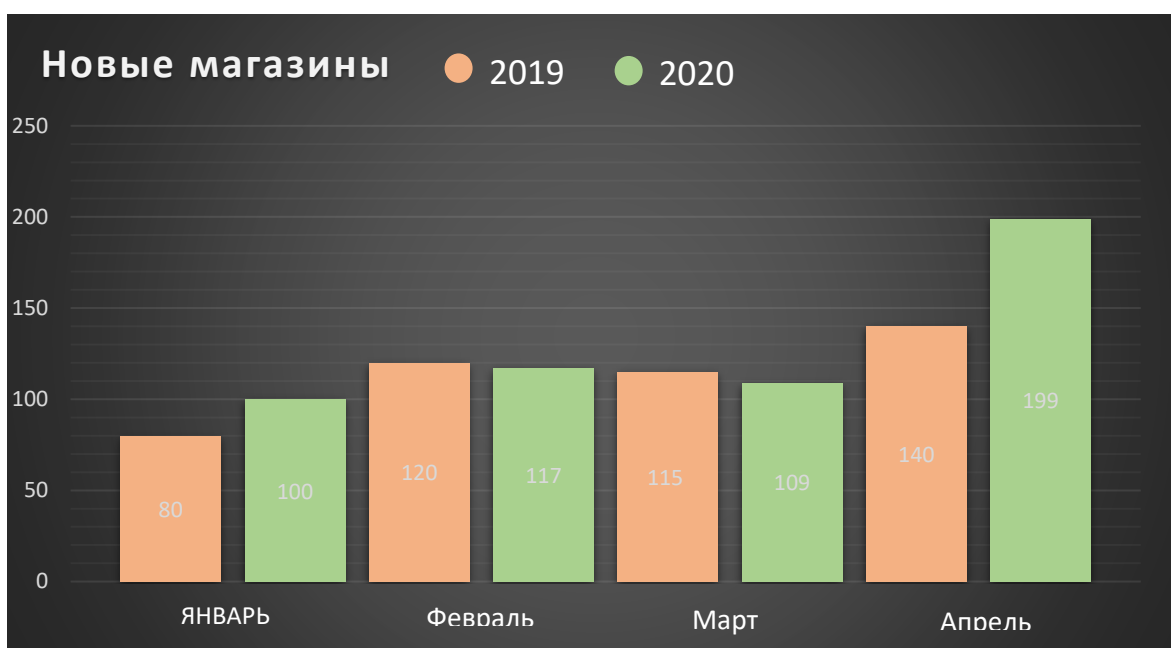


Рисунок 2. Статистические данные, отражающие число новых открытых интернет-магазинов во время пандемии [4]

Еще одной немаловажной вещью является большой интерес потребителя к онлайн обучению, то есть так называемым онлайн курсам, который в последствии будет только усиливаться. Из-за перехода в дистанционный формат работы людям придется осваивать новые навыки, для того чтобы оставаться востребованными в будущем. По моему мнению, сложнее всего будет людям в возрасте 35–40 лет и старше, так как им нужно будет получать не только новые знания в новой для себя сфере, но и изменить многие жизненные установки, полученные в ходе многолетнего опыта работы в оффлайн режиме. Уже сейчас стали очень востребованы онлайн курсы и тренинги, которые помогают людям освоить новые профессии в дистанционном формате, особенно актуальны такие сферы как: IT, маркетинг, логистика и другие. Так что открытие своей онлайн школы тоже является неплохой бизнес-идеей в условия пандемии, но нужно учитывать то, что ваша школа действительно сможет дать полезные навыки человеку в перспективе.

И остается главный вопрос, к чему же готовится в ближайшем времени предпринимателям и бизнесу в целом в условиях пандемии и после снятия жестких карантинных мер? Ответ является очевидным: предпринимателям нужно выполнить несколько задач, которые позволят им развивать бизнес, учитывая сегодняшние реалии и реалии ближайшего будущего. Первая задача — это конечно же попытаться сохранить своих клиентов, и еще лучше их преумножить путем переманивания от своих конкурентов, прибегая к внедрению новых технологий в свой бизнес и создания «нового» подхода к потребителю, который бы смог его заинтересовать. Вторая задача — это минимизация издержек, так как учитывая кризисную ситуацию в мире, это нужно как минимум для того, чтобы остаться на плаву после полного снятия карантина. Третья задача — это присмотреть уже существующие бизнес-процессы в сторону максимального роста производительности, так как в будущем, существующие бизнес-процессы уже не будут работать так эффективно, как сейчас. И четвертое, это инвестирование в стартапы, так как уже было сказано выше пандемия — это время стартапов, поэтому это также вполне хороший способ заработать.

Подводя итог, важно отметить, что пандемия — это большая перезагрузка для всего бизнеса в целом и пережить эту перезагрузку смогут лишь те компании, которые смогут адаптироваться к новым реалиям и найти наилучший подход к потребителю в условиях пандемии. Очевидно, что после пандемии мир уже не будет таким, каким был прежде, но компании, которые будут следить за новыми трендами и быстро под них адаптироваться, смогут не только оставаться на плаву, но и улучшать свой бизнес.

Список используемых источников

1. Сервис финансового учета FINMAP [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://finmap.online/en/>
2. Статистические данные компании ENSO [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ensoenergy.org>
3. Статистические данные компании Работа.ру [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.rabota.ru/articles/trends>
4. Статистические данные компании AdvantShop [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.advantshop.net/blog/common>

Тумаркин Олег Владимирович
Tumarkin Oleg Vladimirovich

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics

Магистрант

Master's degree student

Кафедра общей экономической теории и истории экономической мысли
Department of General Economic Theory and History of Economic Thought

tumarkin.oleg@yandex.ru

Научный руководитель — *Селищева Тамара Алексеевна*, доктор экономических наук, профессор, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, кафедра общей экономической теории и истории экономической мысли

Scientific supervisor — *Tamara Selishcheva*, Doctor of Economics, Professor, St. Petersburg State University of Economics, Department of General Economic Theory and History of Economic Thought

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ПАНДЕМИИ 2019–2020 гг.

НА ТРАНСФОРМАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ЭКОНОМИКЕ РФ

ANALYSIS OF THE IMPACT OF THE 2019–2020 PANDEMIC ON TRANSFORMATIONAL PROCESSES IN THE RUSSIAN ECONOMY

Аннотация. В статье представлен анализ развития трансформационных процессов национальной экономики за 2020 г. с учётом коронавирусных ограничений. Проводится анализ динамики промышленного производства в 2020 г. Устанавливаются мероприятия в области структурной политики, благодаря которым произойдёт увеличение производственной активности в условиях нестабильной внешней среды.

Ключевые слова. Пандемия, промышленное производство, структура экономики, трансформационные процессы.

Abstract. The article presents an analysis of the development of the transformation processes of the national economy in 2020, taking into account the coronavirus restrictions. The analysis of the dynamics of industrial production for 2020 is carried out. Measures in the field of structural policy are established, thanks to which there will be an increase in production activity in an unstable external environment.

Keywords. Pandemic, industrial production, economic structure, transformation processes.

Трансформационные процессы в структуре любой хозяйственной системы протекают под воздействием множества факторов, как внутренних, так и внешних. Необходимо уметь своевременно оценить факторы, влияющие на национальную экономику, своевременно предотвратить возникновение негативных последствий от факторов, которые могут привести к спаду экономической активности. Это является важным элементом структурной политики, в которой ставится задача вывести экономику страны на траекторию устойчивого роста.

Актуальность данного исследования обусловлена тем, что возникшая в конце 2019 г. коронавирусная инфекция в Китае, разросшаяся к началу 2020 г. до пандемии, послужила причиной снижения производственной активности во всех отраслях национальной экономики за исключением некоторых отраслей здравоохранения. В результате ограничительных мер, наложенных Правительством РФ с целью предотвращения дальнейшего распространения новой инфекции, подавляющее большинство предприятий реального сектора приостановили свою деятельность, некоторые из них навсегда завершили производственную активность. Таким образом, в экономике РФ появились предпосылки к изменению её структуры.

В связи с этим автор считает целесообразным провести исследование на предмет воздействия пандемии, вызванной коронавирусной инфекцией, на трансформационные процессы в экономике РФ на данном этапе.

Поставленная цель стремится к выполнению следующих задач:

- проведение поквартального анализа динамики промышленного производства в РФ за 2020 г.;
- установление трансформационных процессов в структуре промышленного производства, связанных с пандемией;
- установление мероприятий и рекомендаций в области структурной политики, с помощью которых нивелируются негативные последствия, вызванные пандемией.

Объектом исследования является структура промышленного производства России. Предметом исследования выступают трансформационные процессы в структуре промышленного производства под влиянием коронавирусных ограничений.

Весь 2020 г. процессы в мировом сообществе следует характеризовать как разрушение привычного производственного порядка, державшегося на углублении взаимодействия отраслей производств между странами, создания глобальных цепочек поставок и установления «новой реальности», характерной чертой которой стала снижение глобализационных процессов и замедление производственной деятельности с целью торможения глобального распространения новой инфекции. В результате в мировой хозяйственной системе начали происходить отрицательные структурные изменения, основной чертой которых является закрытие предприятий отраслей, направленных, прежде всего, на предоставление услуг населению. Так, вследствие ограничительных мер на передвижение населения наибольший урон понесли отрасли туристической индустрии (авиасообщение, гостиничный и выставочный бизнес) [1, с. 80]. Не исключением оказалась и экономика РФ.

По данным Росстата проведён анализ динамики промышленного производства в РФ за 2020 г. В основе анализа лежат квартальные данные по индексам промышленного производства (см. рис. 1).

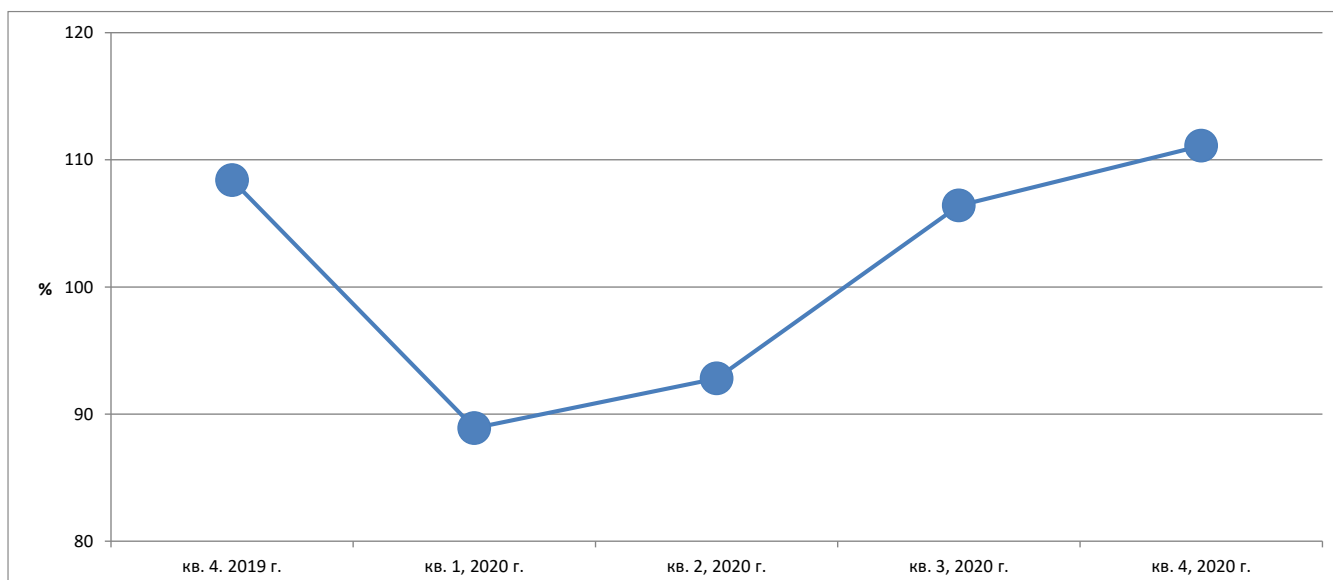


Рисунок 1. Индексы промышленного производства за 2020 г., в % к предыдущему кварталу [5].

Рисунок 1 показывает отрицательную динамику развития производственной сферы за первое полугодие 2020 г. Так в первом квартале, согласно авторским расчётам, производственная деятельность прошла через низшую точку, снизившись на 11,1 %. Во втором квартале отрицательная динамика замедлилась и составила 7,2 %. Остановка производственной деятельности послужила причиной роста уровня безработицы. Как показывают данные Росстата, к маю 2020 г. уровень безработицы увеличился до 6,1 % [4], что является максимальным показателем с 2012 г.

Начиная со второго полугодия 2020 г., происходит восстановление экономической деятельности и уже в третьем квартале хозяйственная деятельность вернулась к значениям четвёртого квартала 2019 г. (см. рис. 1) Постепенное смягчение карантинных ограничений и трансформация производственного сектора под новый режим позволили активизировать отрасли реального сектора. В третьем квартале, исходя из расчетов, объём производства вырос на 6,4 %. В четвёртом квартале производство выросло ещё на 11,1 %.

Дальше проводится анализ развития промышленного производства в разрезе его структуры (см. рис. 2).

По данным рисунка 2 видно, что под воздействием ограничений, установленных с целью предотвращения распространения новой инфекции, отрасли обрабатывающих производств развиваются динамичнее. В первом квартале 2020 г., исходя из авторских расчетов, снижение производства достигло отметки в 18,1 %. Во втором квартале снижение замедлилось до 0,8 %. В отраслевом разрезе, наихудшую динамику показала транспортная отрасль. Согласно данным Росстата, снижение производства в данной отрасли составило 27,6 % [4].

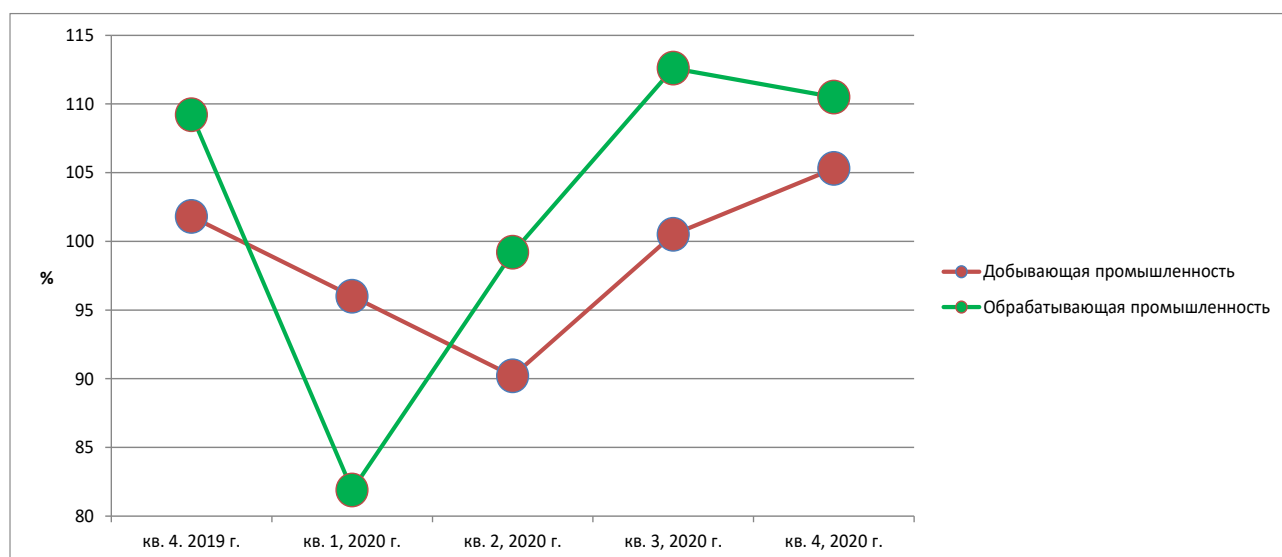


Рисунок 2. Динамика производства по видам экономической деятельности. [5]

Спад промышленного производства и нарушение цепочек поставок комплектующих материалов послужило причиной сокращения спроса на перевозки. Также существенный спад производства прослеживается в отраслях, специализирующихся на изготовление изделий из кожи. Сокращение доходов населения послужило причиной снижения объёмов продаж обуви, сумок, а также чемоданов. Распространение карантинных ограничений оказало существенное негативное влияние и на отрасли общественного питания.

Из рисунка 2 видно, что, преодолев в первом квартале кризисную фазу, во втором квартале 2020 г. начинается активизация обрабатывающих производств. Трансформация бизнеса под новые реалии послужила толчком развития ИКТ-сектора. В результате перехода на дистанционное ведение бизнеса позволило расширить их производственную деятельность. Весомую долю в оживлении экономической деятельности оказали также производства фармацевтической отрасли [2, с. 17–19]. Таким образом, в третьем квартале, исходя из расчетов, наблюдается рост сектора обрабатывающих производств на 12,6 %. В четвёртом квартале объём роста обрабатывающих производств составил 10,5 %, несмотря на ухудшение эпидемиологической ситуации, которая наблюдалась во второй половине осени 2020 года.

Отрицательные изменения произошли и в секторе добывающей промышленности. Причём, если в первом квартале 2020 г. по авторским расчётам снижение производства в отраслях добычи составило 4,0 %, то во втором квартале падение ускорилось до 9,8 %. Согласно отчёту Института проблем естественных монополий (ИПЕМ), в первом полугодии 2020 г. спрос на продукцию добывающей отрасли продемонстрировал снижение в размере 6,3 %. Причиной является соглашение ОПЕК+, предполагающее сокращение добычи нефтепродуктов [3]. Кроме того, приостановка производственной деятельности снизила потребность мировой экономики в энергоресурсах — основного источника доходов добывающей промышленности [2, с. 14].

Проведённый анализ показал, что под воздействием карантинных ограничений, связанных с необходимостью предотвращения распространения коронавирусной инфекции, в структуре национальной экономики начали происходить трансформационные процессы. Введённые ограничительные мероприятия послужили причиной снижения производства в первом полугодии 2020 г. Наибольший урон от карантина понесли отрасли услуг и общепита, а также производства, нацеленные на добычу полезных ископаемых. Со второй половины 2020 г., благодаря снижению распространения инфекции, в национальной экономике наблюдается восстановительный рост. Производства ИКТ-сектора и фармацевтической отрасли стали толчком в оживлении промышленного производства.

Оценка воздействия внешнего шока, связанного с распространением новой инфекции на развитие национальной экономики, побудила к поиску новых подходов в реализации структурной политики в соответствии с современными требованиями. Конечной целью данной политики должна стать связь между достижением устойчивого функционирования производственной сферы и соблюдением санитарно-эпидемиологических норм, с помощью которых минимизируются риски заражения работников, что способствует росту производительности труда, как на отдельном предприятии, так и в национальной экономике в целом.

Важным фактором активизации сектора производства в условиях нестабильной внешней среды является дальнейшее развитие дистанционных форм ведения бизнеса с привлечением высококвалифицированных работников в данный процесс. Здесь значимым компонентом достижения устойчивого развития производственной сферы является проведение целенаправленной политики в области развития человеческого капитала с целью повышения эффективности применения цифровых технологий [7].

Немаловажным действием структурной политики, направленной на активизацию производственной сферы, является реализация комплексной программы, связанной с переквалификацией безработных под новые виды производства и технологии. Весьма целесообразным решением проблемы по активизации производственной сферы является увеличение государственных программ, направленных на адаптацию рынка труда под спрос маломобильных групп населения. Например, необходимо проводить различные семинары и тренинги с применением дистанционных платформ по изучению проблем специфики психофизических и психоэмоциональных особенностей потенциальных работников, а также информированию последних по складывающейся ситуации на рынке труда.

Развитие системы здравоохранения с целью гибкого реагирования и предотвращения распространения опасных инфекционных заболеваний также является приоритетным направлением структурной политики в области устойчивого развития промышленного сектора. Важным элементом является создание благоприятных условий для внедрения передовых технологий во все отрасли здравоохранения и комплексное обучение медперсонала новым методикам лечения. Также следует снять с медперсонала нагрузку на ведение бюрократических функций в целях повышения их производительности, концертируя и мотивируя на выполнение непосредственных обязанностей, на лечение и оздоровление нации.

Весьма целесообразно провести качественные изменения в системе образования, главными целями которых является поднятие престижа преподавательской деятельности, влекущего за собой рост мотивационного уровня работников сферы образования. Здесь особое внимание следует уделить поднятию уважения среди общества к профессии «Преподаватель», к профессиональным заслугам и достоинствам педагога, нацеленного, прежде всего, на передачу знаний и опыта подрастающему поколению.

В ближайшей перспективе необходимо провести комплексную модернизацию институциональной среды, облегчающей распространение передовых технологий в реальный сектор национальной экономики. Важным фактором является построение конструктивного диалога между производством и государственным сектором в рамках разработки и совершенствования нормативных актов в области модернизации реального сектора. Весьма важно развивать государственно-частное партнёрство как форму сотрудничества между государством и бизнесом с целью повышения эффективной реализации перспективных проектов по активизации предпринимательской деятельности. В этом случае государство предоставляет реальному сектору финансовые ресурсы на льготных условиях, а бизнес направляет их на производство инновационной продукции, востребованной как на национальном, так и на мировом рынках, существенно пополняя бюджет страны.

Также целесообразным стимулом для активизации хозяйственной деятельности является упрощение условий кредитования реального сектора. Здесь важным компонентом становится проведение целевой денежно-кредитной политики посредством рефинансирования коммерческих банков под спрос фирм на технологии нового поколения, облегчая тем самым доступ к кредитованию и повышая эффективность финансирования объектов производственной сферы.

Основополагающим элементом структурной политики в области активизации хозяйственной деятельности является перевод отраслей производств на принципы «зеленой» экономики, с помощью которой произойдёт снижение влияния внешних факторов на функционирование реального сектора [6]. В результате комплексной модернизации производств под альтернативные источники энергии позволит фирмам снизить свои затраты на предотвращение негативных последствий на биосферу, и расширить, тем самым, свои производственные возможности. Немаловажным фактором перехода хозяйственной деятельности под ресурсосберегающие технологии является развитие экологического образования, формирующее у подрастающего поколения экологическое мышление. Здесь необходимо, начиная с раннего детства, прививать знания о том, что человек, являясь частью биосферы, должен заботиться о рациональном использовании невозполняемых ресурсов и бережном отношении к биосфере.

Таким образом, в результате целенаправленной реализации данных мероприятий отечественные отрасли увеличат вклад в обеспечение гармоничного экономического роста за счёт собственных источников, снизив свою деятель-

ность от влияния внешних факторов и увеличив тем самым конкурентоспособность на рынках, чтобы быстрее нивелировать негативные последствия, возникшие с введением пандемии.

Список использованных источников

1. Калинин А.А. Туристский и гостиничный бизнесы в условиях пандемии: трудности и перспективы / А.А. Калинин, А.А. Карпова. // Материалы Международной научно-практической конференции. М. — 2020. — С. 75–86.
2. Михайлова Н.С. Коронавирусная пандемия как причина структурного кризиса в экономике / Н.С. Михайлова, Н.Н. Натуральнова. // Вектор экономики. — 2021. — № 1 (55). — С. 11–24.
3. Независимый научно-исследовательский центр «ИПЕМ». <http://www.ipem.ru/news/ipem/1988.html> (дата обращения: 14.03.2021)
4. Промышленность России: итоги I полугодия 2020. <https://smart-lab.ru/mobile/topic/636853/> (дата обращения: 14.03.2021).
5. Росстат. О промышленном производстве в 2020 году. https://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d02/8.htm (дата обращения: 14.03.2021).
6. Селищева Т.А. «Зеленая» экономика как модель устойчивого развития стран ЕАЭС // Проблемы современной экономики. — 2018. — № 3(67). — С. 6–12.
7. Симкина Л.Г., Критский М.М., Селищева Т.А. и др. Человеческий капитал и проблемы формирования инновационной экономики. — СПб.: Изд-во СПбГИЭУ, 2007. — 227 с.

Фараонова Екатерина Сергеевна
Faraonova Ekaterina
Белошицкая Полина Николаевна
Beloshitskaya Polina

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Студенты
Student, faraonkina@yandex.ru; vaga7vaga4@gmail.com

Научный руководитель — *Присяжная Раиса Ивановна*, доцент кафедры финансов Санкт-Петербургского государственного экономического университета
Scientific adviser — *Prisyazhnaya Raisa*, Assistant professor of the department of Finance, St. Petersburg State University of Economics, rprisyazhnaya@mail.ru

ВЛИЯНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОРПОРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ COVID-19

INFLUENCE OF MANAGEMENT DECISIONS ON THE CORPORATION'S INVESTMENT ACTIVITIES IN THE CONTEXT OF THE COVID-19 PANDEMIC

Аннотация. В кризисных условиях пандемии Covid-19 корпорациям необходимо прибегнуть к новым управленческим решениям, позволяющим привлекать дополнительные инвестиционные потоки. В статье рассматривается влияние B2B-модели ведения бизнеса на объемы инвестиционного портфеля компании. В ходе исследования было выявлено, что переход к B2B-системе надо рассматривать как ключевой способ привлечения новых инвестиций, повышающих финансовую устойчивость и инвестиционную привлекательность корпорации.

Ключевые слова. *Управленческие решения, B2B-модель, инвестиционный портфель, инновационное развитие.*

Abstract. In the crisis conditions of the Covid-19 pandemic, corporations need to resort to new management solutions that allow them to attract corporation investment prospects. The article examines the impact of the B2B business model on the volume of the company's investment portfolio. The research revealed that the transition to the B2B system should be considered as a key way to attract new investments that increase the financial stability and investment attractiveness of the corporation

Key words. *Managerial decisions, B2B-model, laddered portfolio, innovation-driven development.*

Пандемия Covid-19 оказала влияние не только на малый бизнес, но и на крупные корпорации во всем мире: многие организации перешли на дистанционный формат работы, вследствие чего необходимо было кардинально изменять модели управления бизнесом, перестраивать логистические цепи поставок, внедрять новые инновационные технологии, а также заручаться поддержкой со стороны инвесторов.

Актуальность нашей темы заключается в том, что инвестиционная привлекательность корпорации напрямую зависит от грамотных управленческих решений, которые играют важную роль для компании, особенно в период Covid-19. По причине кумулятивного воздействия факторов, влияющих на инвестиционную деятельность, таких как: инвестиционные риски, обесценивание национальной валюты, падение спроса и цен на российскую нефть, произошло замедление деятельности экономических агентов на отечественном рынке. А производственные процессы многих отраслей были приостановлены из-за волнообразной активности населения, преимущественно приобретающего товары первой необходимости. Именно поэтому, от того, как скоро корпорации прибегнут к новым способам привлечения инвестиционных потоков, будет зависеть их финансовая устойчивость, а также эффективность работы в целом.

Ярким примером, носящим «революционный характер» на российском рынке, является показатель совокупного числа прямых и венчурных инвестиций, который снизился на 43,7% и составили 117 млн. рублей в 2020 году. В таких условиях произошла серьезная поляризация рынка на два больших сегмента: корпорации, которые понесли огромные убытки от пандемии из-за нерациональных управленческих действий и слабой финансовой поддержки со стороны инвесторов; компании, которые приумножили свой капитал, имея цифровые площадки и инновационные методы для реализации своей деятельности.

Вследствие кризисной ситуации многим корпорациям пришлось прибегнуть к новым управленческим решениям: внедрению B2B-модели ведения бизнеса. Суть данной системы заключается в том, что все процессы, которые ранее использовались в offline-формате, переводятся в online-режим. В рамках перехода к такому типу бизнес-модели, компания анализирует потребности и предпочтения своих клиентов, используя количественные и качественные показатели оценки, предлагая тем самым наилучший пакет услуг, товаров или работ. В основе B2B заложены инновационные методы по эффективному управлению корпорацией, которые помогают компании стать одним из самых ведущих агентов на российском рынке, увеличивая свой инвестиционный портфель.

На текущий момент, корпорации, которые активно используют B2B-систему, отмечают факт увеличения масштабируемости компании, снижения затрат на реализацию деятельности, улучшения качества предоставляемых услуг. Данная бизнес-модель позволяет удерживать тесный контакт с поставщиками, упростить сделки купли-продажи. А по оценкам аналитиков, объемы продаж на B2B к 2023 году достигнут планки в 5,1 трлн. рублей. Именно поэтому, на наш взгляд, компании, не стремящиеся реализовывать свою деятельность на online-платформах, рискуют в перспективе ближайших лет покинуть рынок.

Также одним из ключевых преимуществ использования данной модели является широкий охват спектра возможностей: организация закупок продукции, работ и услуг, организация продаж инновационной продукции.^[1] Например, АО «РОСНАНО» путем интегрирования системы «B2B-Роснано» в электронную сеть торговых площадок, объединяющих свыше 351 000 организаций, заручается

огромной поддержкой со стороны инвесторов, а также приумножает свой инвестиционный портфель в геометрической прогрессии.

Кроме того, было принято решение о создании специальной отраслевой команды «РОСНАНО-Синтез», отслеживающей при помощи В2В-системы интересных игроков рынка, с целью заключения потенциальных сделок в сфере инвестиций. Именно благодаря идее внедрить В2В-модель в корпорацию, качество прямых инвестиций АО «РОСНАНО» растет с каждым годом, а ситуация с пандемией никак не отразилась на эффективности деятельности корпорации (таблица).

Таблица. Инвестиции АО «РОСНАНО» за 2020 год

Инвестиционный портфель	Новые фонды	Поступления от инвестиций	Доходность	Результат
203,5 млрд Р	81 млрд Р	92,8 млрд Р	16,5%	19,1 млрд Р
Инвестиции портфеля за весь период деятельности	Привлечены средства от сторонних инвесторов под управлением АО «РОСНАНО»	Средства, полученные от инвестиционного портфеля	Средний IRR по проектам, из которых осуществлен выход	Результат инвестиций

Рассчитано авторами на основании: [4]

Благодаря рациональным управленческим решениям главы компании, в 2020 году корпорация признана ведущей управляющей компанией, специализирующейся на прямых и венчурных инвестициях не только на российском рынке, но и на мировом. Так, например, объем продаж нанопродукции за 2020 год вырос на 12% (44,5 млрд. рублей) по сравнению с 2019 годом.[4]

Кроме того, растущая портфельная компания АО «РОСНАНО» — OCSiAL, производящая углеродные нанотрубки и находящаяся на рынке несколько лет, оценивается крупнейшей инвестиционной компанией A&NN в 1 млрд. долларов, что является огромным показателем заинтересованности инвесторов. [1]

Безусловно, в условиях пандемии Covid-19 на инвестора возлагается огромная ответственность, связанная с эффективностью вложенных средств, поэтому необходимо грамотно оценивать окупаемость вклада в корпорацию с инвестиционной точки зрения. В таком случае необходимо рассматривать коэффициент реализации инвестиций, оценивающий в целом прибыльность портфеля фонда, а также рациональность использования средств. Так, в 2020 году данный показатель составил 1,5 с учетом новых фондов, что говорит о надежности вложений со стороны инвесторов.

Правительство, опираясь на международные стандарты, с каждым годом ужесточает контроль за потоком прямых и венчурных инвестиций, вводя новые подходы, направленные на эффективность использования вложений. Именно АО «РОСНАНО» учитывает портфельный принцип к оценке эффективности вложе-

ний, а также разумное право на риск. Например, за 10 лет работы компания совершила выходы из 54 проектов со средним IRR 16,5%, где общие поступления составили 92,8 млрд рублей. Более того, сумма поступлений от проектов и справедливая стоимость вложений превысила совокупные инвестиции на 19,1 млрд рублей. Данные по наноиндустрии портфельных инвестиций АО «РОСНАНО» за 2020 год представлены на рис.

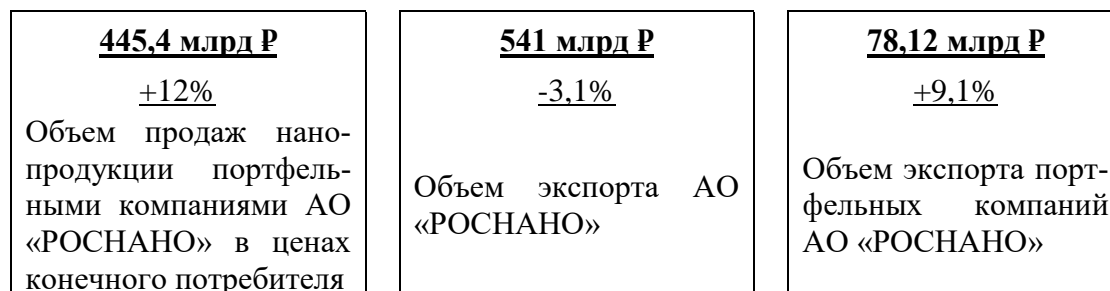


Рисунок. Наноиндустрия портфельных компаний АО «РОСНАНО» за 2020 год

Источник: составлено авторами на основании [4]

Безусловно, нестабильная экономическая ситуация и кризисные последствия пандемии Covid-19 сказались на компании в 2020 году: у корпорации АО «РОСНАНО» вырос чистый убыток в 3 раза по МСФО до 54 млрд. рублей по сравнению с 2019 годом. Данное явление может быть связано с перенаправлением свободных денежных средств от инвестиций на погашение кредитов и займов, вследствие уменьшения их в облигациях и депозитах. Однако, благодаря новым моделям ведения бизнеса, рациональным решениям со стороны управляющих компании, АО «РОСНАНО» может стойко противостоять многим экономическим вызовам, а также реализовывать себя в новых цифровых площадках, развивая современную энергетику.

Исходя из нашего анализа, можно смело сказать, что использование В2В-систем в качестве управленческого решения, является огромным преимуществом среди других корпораций. Данная цифровая модель позволяет не только приумножить объемы продаж, увеличить показатели закупок и поставок, активно вкладывать капитал в развивающиеся компании, но и заручиться поддержкой надежных инвесторов.

Если еще несколько лет назад инвестиции не играли важной роли в корпоративной структуре компании, а торги происходили в каком-либо учреждении, с предоставлением бумажных пакетов документов, то сейчас почти все перенесено на электронные площадки, а по анализу агентства KDMA доля работающих по типу В2В, вырастет на 265% к концу 2021 года.

Список использованных источников

1. *Нуштаев Д.* Реальные проблемы в В2В и как они решаются // Forbes: [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.forbes.ru/partnerskie-materialy/421343-realnye-problemy-v-b2b-kak-oni-reshayutsya-v-2021-godu>
2. *Корыстин Н.* Семь перспективных В2В рынков в России // РБК: [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://pro.rbc.ru/demo/5cab2a229a7947c317d5bec8>
3. Официальный сайт АО «РОСНАНО» — Официальный интернет-сайт [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://www.rusnano.com/> (дата обращения 04.04.2021)
4. Федеральная служба государственной статистики — Официальный интернет-сайт [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://www.gks.ru> (дата обращения 04.04.2021)

Филиппова Алена Дмитриевна
Filippova Alyona

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
Санкт-Петербургский филиал
Бакалавр, направление подготовки «Экономика»
Financial University under the Government of the Russian Federation
St. Petersburg branch
Bachelor's degree, field of study «Economics»
adf30spb@mail.ru

Научный руководитель — *Буняк Василий Леонидович*, доцент, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и финансы» Санкт-Петербургского филиала Финуниверситета при Правительстве РФ
Scientific supervisor — *Bunyak Vasily Leonidovich*, Associate Professor, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Economics and Finance of the St. Petersburg Branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation

АДАПТАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА В СФЕРЕ УСЛУГ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ ПУТЕМ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

ADAPTATION OF BUSINESS PROCESSES OF SMALL BUSINESSES IN THE SERVICE SECTOR IN THE CONTEXT OF A PANDEMIC BY IMPLEMENTING AN INNOVATIVE TECHNOLOGIES

Аннотация. Статья посвящена основным проблемам, возникающим в процессе деятельности субъектов малого бизнеса в условиях пандемии COVID-19, на примере ООО «ФинКонсалт». Рассмотрены причины их появления и пути решения с помощью внедрения инновационных технологий в бизнес-процессы. Предложено три модели инновационных проектов и дано их экономическое обоснование на основании данных по ООО «ФинКонсалт».

Ключевые слова. *Малый бизнес, инновационных технологии, сфера услуг.*

Abstract. The article is devoted to the main problems that arise in the course of the activities of small businesses in the context of the COVID-19 pandemic, using the example of FinConsult LLC. The reasons for their appearance and ways to solve them by implementing innovative technologies in business processes are considered. Three models of innovative projects are proposed and their economic justification is given on the basis of data on FinConsult LLC.

Key words. *Small business, innovative technologies, service sector.*

Пандемия вируса COVID-19 в начале 2020 г. внесла коррективы в экономические процессы по всему миру. В первом полугодии приоритетной задачей практически во всех отраслях стал поиск возможности продолжать свою экономическую деятельность и не покинуть рынок. Особенно остро этот вопрос стал для субъектов малого и среднего предпринимательства.

Государство своевременно реализовало комплексные меры по поддержке сектора МСП, главные из которых:

- отсрочка и снижение налоговых, страховых платежей для наиболее пострадавших отраслей;
- выдача грантов на зарплату на 2 месяца субъектам из наиболее пострадавших отраслей;
- выдача беспроцентного кредита на выплату зарплаты на сумму МРОТ;
- кредитные каникулы и снижение ставки по кредитам для МСП. [3, 5]

Однако, несмотря на все реализованные и действующие меры, отечественная экономика еще не оправилась от ущерба, нанесенного пандемией, что наглядно продемонстрировано в статистических и аналитических публикациях официальных источников.

По данным Росстата доля убыточных организаций по стране на январь 2021 г. составляет 35,4 %. Для сравнения, по данным того же источника на декабрь 2020 г. этот показатель составлял 29,4 %. [7]

Так же стоит упомянуть «Доклад о денежно-кредитной политике ЦБ РФ от февраля 2021», в котором опубликованы данные о темпе прироста ВВП, продемонстрированные на рисунке 1.

В 2020 г. рост ВВП снизился на 5,1%, что соответствует прогнозу, данному в публикации от 28 июля 2020 г. При этом приведенный под данным анализом комментарий об изменениях в экономике в 2021 г. достаточно оптимистичен. По оценке ЦБ РФ, сейчас экономика, включая сектор малого бизнеса, находится на восстановительном этапе, динамика которого в 2021 г. будет носить устойчивый характер благодаря быстрой адаптации субъектов к изменившимся условиям, неприменению строгих мер по противодействию пандемии (как это было во время первой волны COVID-19). Согласно прогнозу, допандемийный уровень экономики будет достигнут уже к концу 2021 г.

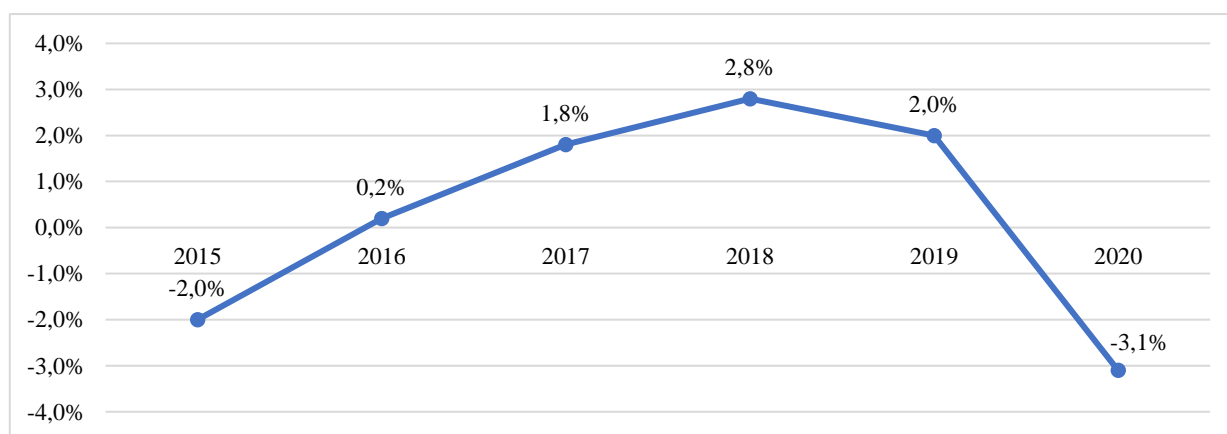


Рисунок 1. Темп прироста ВВП 2015–2020 гг. [9]

Опорой для стабильного восстановления сектора МСП и экономики в целом стала не только поддержка государства, но и достаточный уровень развития отечественной инновационной экономики, достигнутый к началу пандемии.

Пандемия COVID-19 стала не столько экономическим препятствием для российского бизнеса, сколько катализатором развития в инновационном направлении.

Подробно процесс реструктуризации с внедрением цифровых технологий можно рассмотреть на примере ООО «ФинКонсалт». Деятельность Общества связана с консультированием и сопровождением в области бухгалтерского и налогового учета и управления организацией. С марта 2020 г. по настоящее время, в связи с пандемией, «ФинКонсалт» вынужден был реорганизовать бизнес-процессы в соответствии с ограничениями, накладываемыми на время карантина. Однако меры принимались с расчетом на короткий срок, хотя на практике модель функционирования бизнеса на удаленном режиме должна была обеспечивать возможность исполнения обязанностей сотрудников на эффективном уровне и после снятия ограничений.

В 2020 г. ООО «ФинКонсалт» понесло значительные убытки в связи с пандемией COVID-19, и произошло это по следующим причинам:

- недостаточный опыт сотрудников в организации работы на удаленном режиме с использованием цифровых достижений;
- недостаточное оборудование рабочих мест в домашних условиях и выделение средств на снабжение сотрудников минимально необходимыми техническими условиями;
- удостоверение подлинности электронных документов;
- отсутствие места для долговременного хранения электронных документов в большом объеме;
- невозможность качественного внедрения системы электронного документооборота в короткий срок;
- неспособность клиентов в период стагнации своевременно оплатить оказанные по договорам обслуживания услуги;
- потеря клиентов.

Массовый переход на дистанционный режим катастрофически ограничил возможность обмена и работы с бумажной документацией. Несмотря на большие сдвиги в развитии систем ЭДО, российские фирмы и предприятия не были готовы к полноценному переходу на цифровой обмен документами. ООО «ФинКонсалт» не стало исключением. Кроме того выяснилось, что установленные системы на домашних компьютерах сотрудников по-разному осуществляют обработку финансовой информации, из-за чего возникла проблема конвертации файлов и данных.

Подобные проблемы характерны для многих организаций в сфере услуг, поскольку документооборот и работа с базой данных связаны напрямую. А на 2019 г. удельный вес организаций, использовавших специальные программные средства, в том числе базы данных для финансовой отчетности и управления коммерческими операциями, составлял 85,9 % от общего числа организаций в РФ. [7]

В настоящее время российский ИТ-рынок можно характеризовать достаточным предложением, чтобы удовлетворить спрос на инновационные решения для

бизнеса. Для «ФинКонсалта» можно подобрать решение возникших проблем путем внедрения инновационного проекта, который будет разработан с учетом потребностей и специфики Общества.

Несмотря на то, что финансовая устойчивость в 2020 году «ФинКонсалта» снизилась, данные бухгалтерской отчетности демонстрируют стабильную платежеспособность и достаточную ликвидность активов на протяжении не менее трех лет. Этот фактор важно учитывать при оценке готовности организации к инновационным внедрениям, потому что реорганизация бизнес-процесса и внедрение дополнительных цифровых технологий в эксплуатацию — это, прежде всего, инвестиция.

Проект должен решать следующие задачи:

- 1) техническая организация рабочих мест — закупка необходимого оборудования для сотрудников;
- 2) возможность удаленного администрирования рабочих мест;
- 3) наличие инструментов корпоративной коммуникации и организации рабочего процесса;
- 4) организация доступной для всех сотрудников и функциональной системы хранения файлов;
- 5) организация работы с базой 1С — основной базой данных;
- 6) единство программного обеспечения, задействованного для организации удаленных рабочих мест.

В данной статье рассмотрены три варианта, подходящих для ООО «ФинКонсалт» и наиболее доступных для организаций такого же типа (табл. 1).

Таблица 1.

Краткое описание инвестиционного проекта по инновационному преобразованию бизнес-процессов (составлено автором)

	Проект №1	Проект №2	Проект №3
Краткое описание	Сборка и установка собственного сервера	Перенос баз 1С в облако, обработка остальной информации на локальных ПК	Полная миграция ИТ-инфраструктуры в облако
Капитальные затраты (в руб.)	1 009 723,00	649 590,00	329 590,00
Состав капитальных затрат	8 ноутбуков S340-15API, 15.6", IPS, AMD Ryzen 3 3200U 2.6ГГц, 8ГБ, 1000ГБ, AMD Radeon Vega 3; 3 МФУ; 12 накладных гарнитур с микрофоном; 1 сервер, с установкой необходимого ПО	8 ноутбуков S340-15API, 15.6", IPS, AMD Ryzen 3 3200U 2.6ГГц, 8ГБ, 1000ГБ, AMD Radeon Vega 3; 3 МФУ; 12 накладных гарнитур с микрофоном	
Ежемесячные расходы на обслуживание (в руб.)	97 898,00	72 471,00	75 355,00

	Проект №1	Проект №2	Проект №3
Состав дополнительных ежемесячных расходов	Аренда помещения для серверной; обслуживание базы «1С»; Microsoft 365 бизнес базовый.	Аренда помещений для офисов; Microsoft 365 бизнес базовый; Подписка на 1С: Фрэш, ПРОФ-версия (облако).	Аренда помещений для офисов; интернет 50 Мбит/с; аренда облачного сервера ООО «Авангард».

Расчет произведен на основе опроса сотрудников компании с целью выяснения состава необходимого оборудования к закупке, а также на основе рыночных предложений лицензионного ПО компаний Microsoft Corporation, 1С, TeamViewer GmbH, ООО Авангард (поставка облачного сервера с встроенным пакетом программ) и магазинов розничной торговли по ценам на январь 2021. [1–2, 4, 10] Чтобы сделать выбор, какой из проектов наиболее рентабельный, был проведен расчет ГЭЭ путем вычета из годовой экономии произведения нормы прибыли и единовременных капитальных затрат. [6]

$$(1) \quad \text{ГЭЭ} = \text{Эгод} - \text{Е} \times \text{К}$$

За эталон для расчета взяты показатели последнего закрытого отчетного периода — 2019 г., в том числе норма прибыли:

$$(2) \quad \text{Е}_{2019 \text{ г.}} = \frac{1\,222 \text{ тыс. руб.}}{12\,366 \text{ тыс. руб.}} \times 100\% = 9,88\%$$

В случае решения задач, представленных ранее, специалисты финансового отдела ООО «ФинКонсалт» ожидают увеличение выручки на 30% от показателя 2019 г., что составляет 16 440 тыс. руб.

Результаты расчетов представлены в таблице 2.

Таблица 2.

Расчет годового экономического эффекта для разработанных (составлено автором)

	Показатель	Проект 1	Проект 2	Проект 3
1	Прогноз годовой выручки	16 440,00	16 440,00	16 440,00
2	Расходы (с учетом затрат на обслуживает нового ИТ-проекта)	14 134,77	13 829,65	13 808,58
3	Прибыль (п. 1- п. 2)	2 305,23	2 610,35	2 631,42
4	Налог по УСН (дох. — расх.)	161,37	182,72	184,20
5	Чистая прибыль	2 143,86	2 427,62	2 447,22
6	Е — норма прибыли (п. 5/п. 1)	13,00 %	14,77 %	14,90 %
7	Э (месяц IT) (изменение ЧП по отношению к прошлому периоду и остальным проектам)	921,86	1 205,62	1 225,22
8	К — единовременные затраты	1 009,72	649,59	329,59
9	ГЭЭ	790,60	1 109,68	1 176,11

Внедрение любого из этих проектов решит поставленные задачи и позволит компании полноценно функционировать даже в условиях жесткого карантина, как это произошло в первом полугодии 2020 г.

Схема каждого из проектов универсальна для любого субъекта МСП, ведущего свою деятельность в третичном секторе. Сумма затрат на инновационный проект будет меняться пропорционально количеству сотрудников и в соответствии с изменением цен на технические решения.

Наиболее прибыльным и экономным является третий проект. Он же имеет наибольший потенциал для защиты конфиденциальных данных и для дальнейшего инновационного развития Общества.

Список использованных источников

1. «1С»: официальный сайт. — Эл. ресурс: <<https://1c.ru>>.
2. Корпорация «Microsoft»: официальный сайт. — Эл. ресурс: <<https://www.office.com>>.
3. Министерство экономического развития Российской Федерации — О поддержке малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации в условиях изменившейся экономической ситуации, вызванной распространением новой коронавирусной инфекции. Официальный сайт. — Эл. ресурс: <https://www.economy.gov.ru/material/dokumenty/msp_covid_19.html>.
4. ООО «Авангард»: официальный сайт. — Эл. ресурс: <<https://www.avangardpc.ru>>.
5. Правительство Российской Федерации: официальный сайт. — Эл. Ресурс: <<http://government.ru/docs>>.
6. Стародубцев А., Фомин В. Экономическое обоснование миграции в облако для модели IaaS: Техничко-экономические расчеты для обоснования внедрения облачных технологий на уровне виртуальной инфраструктуры. — Эл. ресурс: <<https://www.it-grad.ru/knigi>>.
7. Федеральная служба государственной статистики: официальный сайт. — Эл. ресурс: <<https://rosstat.gov.ru>>.
8. Центральный банк Российской Федерации — ЭКОНОМИКА. Информационно-аналитический комментарий. — 28.07.2020. — Москва. — №6 (54). — С. 12. — Эл. ресурс: <https://cbr.ru/collection/collection/file/29098/ec_2020-06.pdf>.
9. Центральный банк Российской Федерации — Доклад о денежно-кредитной политике — (февраль 2021 г.). Официальный сайт. — Эл. ресурс: <https://cbr.ru/analytics/dkp/ddcp/longread_5_33/page>.
10. «TeamViewer GmbH»: официальный сайт. — Эл. ресурс: <<https://www.teamviewer.com/ru>>.

Чвырина Мария Андреевна
Chvyrina Maria

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics
Кафедра общей экономической теории и истории экономической мысли
Department of General Economic Theory and History economic thought
Магистрант
Master's student, chvirinamaria@gmail.com

Научный руководитель — *Селищева Тамара Алексеевна*, доктор экономических наук, профессор, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, кафедра общей экономической теории и истории экономической мысли

Scientific supervis — *Tamara Selishcheva*, Doctor of Economics, Professor, St. Petersburg State University of Economics, Department of General Economic Theory and History of Economic Thought

РИСКИ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

RISKS OF THE DIGITAL ECONOMY

Аннотация: Цифровые технологии проникают во все сферы человеческой жизни и влияют на саму сущность экономики, изменяя качество социальных процессов. Цифровая трансформация процессов обусловлена целью их ускорения и снижения финансовых и трудовых затрат. Цифровые технологии делают производство автоматическим, помогая нам оперировать большими данными и создавать искусственный интеллект. Кроме того, конкурентоспособность экономики страны на международном рынке коррелирует с уровнем ее цифровизации.

Ключевые слова: *риск, цифровая экономика, информационное общество, цифровизация.*

Abstract: Digital technologies penetrate into all spheres of human life and affect the very essence of the economy, changing the quality of social processes. The digital transformation of processes is due to the goal of accelerating them and reducing financial and labor costs. Digital technologies are making production automatic, helping us to operate with big data and create artificial intelligence. In addition, the competitiveness of the country's economy in the international market correlates with the level of its digitalization.

Key words: *risk, digital economy, information society, digitalization.*

В 2017 году в России были приняты и реализованы основополагающие документы, определяющие государственную политику по цифровизации всех отраслей экономики. Развитие цифровой экономики, как и любой другой масштабной инновации, может сопровождаться серьезными рисками и угрозами. В настоящем исследовании выявлены и обоснованы риски развития цифровой экономики в России в соответствии с положениями программы «Цифровая экономика Российской Федерации», а именно нормативное регулирование, кадровое и образование, развитие исследовательских компетенций и технической базы, информационной инфраструктуры и информационной безопасности.

В контексте развития информационного общества 2017 год стал знаковым для России. Указом Президента утверждена «Стратегия развития информационного общества в России до 2030 года» (далее — «Стратегия»). Целью Стратегии является создание условий для развития общества знаний.

Программа «Цифровая экономика Российской Федерации» (далее-Программа) разработана и утверждена на основе Стратегии. Согласно Программе, цифровая экономика — это экономическая деятельность, основанная на цифровых данных. Данная программа знакомит с путями формирования цифровой экономики путем повышения доступности и качества товаров и услуг на основе современных цифровых технологий, в том числе государственных услуг; повышения информированности и цифровой грамотности населения; обеспечения внутренней и внешней безопасности.

В структуре цифровой экономики выделяются три уровня, которые в своем тесном взаимодействии влияют на жизнь граждан и общества в целом:

- рынки и отрасли экономики / сферы деятельности, в которых взаимодействуют конкретные субъекты;
- субъектами являются поставщики и потребители товаров, работ и услуг;
- платформы и технологии формирования компетенций, необходимых для развития рынков и секторов экономики;
- среда, обеспечивающая условия для развития платформ и технологий, эффективного взаимодействия субъектов рынка и секторов экономики. Этот уровень включает в себя регулирование, информационную инфраструктуру, человеческие ресурсы и информационную безопасность [17, с. 531].

Чалдаева Л.А., Килячков А.А. отметили, что «на первом этапе внедрения и развития цифровая экономика вызовет больше проблем, чем решит» [15, с. 82].

Прошло три года с момента принятия основополагающих документов по цифровой экономике. Однако первый этап, отмеченный авторами, не был завершен. Есть еще проблемы, требующие системного подхода.

Цифровая экономика необходима для развития. Рудской А.И., Боровков А.И., Романов П.И., Колосова О.В. отмечают, что: «Важнейшим условием успешного развития мира и национальной экономики в начале третьего тысячелетия является способность анализировать все большее количество информации. Сегодня ни одна сфера экономики не может нормально развиваться без высокоуровневой информатизации» [10, с. 10]. Селищева Т.А. характеризует цифровую экономику как «новую», высокотехнологичную экономику [11, с. 23].

Значение цифровой трансформации понятно каждому человеку, имеющему опыт использования тех или иных информационных технологий. Это удобно, быстро и легко. Все можно решить, не выходя из дома и не пересекаясь с друзьями, нуждающимися в такой же услуге. Теперь вы можете открыть счет, не приходя в банк, покупать товары непосредственно у производителя, где бы они ни находились, решать рабочие вопросы с коллегами в чате, без встреч и т. д.

Цифровизация, начавшаяся с локальных корпоративных проектов, становится глобальной. Таким образом, федеральные государственные образовательные стандарты высшего образования обязывают образовательные организации создавать и внедрять электронные информационно-образовательные среды. Академическое сообщество, имеющее опыт использования таких систем, как Государственная служба, обращается в Министерство образования и науки России разработать единую систему высшего образования. Развитие глобального цифрового пространства необходимо для решения локальных вопросов любой сферы деятельности.

Волкова А.А., Плотников В.А., Рукинов М.В. выделили основные характеристики цифровой экономики:

- концентрация экономической деятельности на платформах цифровой экономики;
- разработка персонализированных моделей обслуживания;
- прямое взаимодействие между производителями и потребителями;
- внедрение «экономики совместного использования»;
- повышение роли индивидуального вклада в экономику [2, с. 39].

Термин «цифровая экосистема» становится все более популярным. Для развития такой экосистемы, среди прочих показателей Программы, необходимо вывести не менее десяти компаний-операторов экосистемы на мировой уровень и разработать не менее десяти цифровых платформ по основным направлениям экономики к 2024 году, а именно: цифровое образование и здравоохранение, а также создание «умного города».

В настоящее время изучение деятельности хозяйствующих субъектов в контексте развития цифровой экономики имеет большое значение. В связи с этим подробный анализ технологических рисков представлен в работе М. Чернякова и М. Черняковой [16, с. 12]. Рассматриваются вопросы, связанные с разработкой новых методов оценки рисков и их влияния на бизнес-процессы в условиях формирования и развития цифровой экономики. Разработана следующая классификация рисков в цифровой экономике:

- технологический риск;
- страновые риски;
- риски кибербезопасности;
- риск инновационной диверсификации.

Упомянутые выше авторы пришли к выводу, что финансовые риски в настоящее время являются наиболее приоритетными. Основное внимание исследователей было уделено финансовой составляющей развития цифровой экономики. Современная цифровая экономика характеризуется финансовыми рисками. Это подчеркивают Селищева Т.А. и Загузина Е.Г. [12]. Авторы отмечают, что трансформация различных секторов экономики приводит к росту социальной напряженности. Однако они не учитывают социальные и психологические риски.

Ряд работ посвящен использованию современных информационных технологий в трансформации бизнес-процессов, анализу тенденций, вопросам экономической безопасности, а также потенциальным рискам, которые можно ожидать в контексте экономического роста и развития [1, 3, 4, 5, 7].

В «Докладе о глобальных рисках 2019 года» подчеркивается замедление темпов глобализации в 2018 году. Однако существует общая тенденция к глобализации всех процессов. Несмотря на сопротивление некоторых стран, цифровая экономика выводится на международный и транснациональный уровень. Страны, которые замедляют цифровизацию, рискуют оказаться вне глобальной экономики.

В контексте глобальной цифровизации всех аспектов человеческой деятельности вопросы, связанные с сопутствующими рисками, определили направления различных исследований по всему миру. Наиболее значимыми являются работы, связанные с изучением влияния цифровизации на частную и общественную жизнь. Итак, в работе Дина Каррана анализируются взаимосвязи между цифровыми инновациями и социальной сферой. В результате выделены три риска, возникающие в динамике инноваций в цифровой экономике:

- 1) Пересмотр межличностных отношений и одиночества;
- 2) Рост безработицы и социального неравенства;
- 3) Экологическое благополучие [2, с. 39].

Ряд работ посвящен изучению роли и потенциального вклада государства в инновационное развитие и становление цифровой экономики, а также необходимыми мерами по решению проблемы экономической и социальной устойчивости, которые могут быть вызваны цифровизацией [6, 12]. Некоторые исследователи выделяют три стратегии управления, которые могут быть реализованы для снижения рисков, связанных с цифровизацией [6, 10]. Исследование кибербезопасности и снижения рисков в киберпространстве в эпоху цифровой трансформации также имеет большое значение.

В современных быстро меняющихся условиях риск — ориентированное мышление необходимо для эффективности в любой сфере деятельности. Чтобы соответствовать современным требованиям, необходимо планировать и реализовывать мероприятия, связанные с риском и возможностями. Сосредоточение внимания на риске и возможностях создает основу для совершенствования деятельности в целом, достижения лучших результатов и неблагоприятных последствий для профилактики.

В программе «Цифровая экономика Российской Федерации» обозначены вызовы и угрозы, препятствующие развитию цифровой экономики:

- проблема обеспечения прав граждан в рамках цифрового пространства, прежде всего в части идентификации и сохранения персональных данных, а также обеспечения доверия к цифровой среде;
- личные угрозы и риски для бизнеса и государства в целом, обусловленные тенденцией к разработкам сложных иерархических информаци-

онно-телекоммуникационных систем на основе виртуализации, облачного хранения данных, различных коммуникационных технологий и терминальных устройств;

- увеличение внешнего информационно-технического воздействия на информационную инфраструктуру;
- рост киберпреступности;
- отставание России от мировых лидеров по уровню развития информационных технологий;
- социально-экономическое развитие зависит от экспортной политики других стран;
- недостаточная эффективность научных исследований и внедрения отечественных разработок в рассматриваемой области, а также необходимость совершенствования кадрового обеспечения информационной безопасности.

В целях управления развитием цифровой экономики в России в программе определены основные направления: нормативное регулирование, кадры и образование, формирование исследовательских компетенций и технических заделов; информационная инфраструктура и информационная безопасность.

Можно соотнести риски цифровой экономики с направлениями, установленными в национальной программе «Цифровая экономика Российской Федерации» для их дальнейшего исследования с учетом государственной политики. Выявление и обоснование рисков является первым этапом в процессе управления ими. Так называемые общие риски цифровой экономики нуждаются в детализации с учетом особенностей цифровизированной отрасли, а также особенностей каждого региона.

Таким образом, основными направлениями национального проекта «Цифровая экономика» являются: сделать Интернет доступным для всех, определить правовой статус российского сегмента Интернета, подготовка кадров для цифровой экономики, повышение эффективности исследований и разработок по комплексным цифровым технологиям, создание информационной инфраструктуры, обеспечение информационной безопасности всех сфер человеческой деятельности.

Переход к проектному управлению современным российским обществом (национальные проекты) повышает значимость таких практических навыков, как идентификация рисков, анализ вероятных угроз и реагирование на возможные вызовы неблагоприятных событий. Нет проектов без риска. Сложность проекта приводит к увеличению числа сопутствующих рисков.

Риски всегда связаны с неопределенностью. Для идентификации риска важно грамотное определение риска. Не следует путать причину (особенности возникновения риска), последствия (потери от риска) и сам риск. Управление федеральными проектами не может осуществляться без выявления, оценки, анализа и путей снижения рисков.

Список использованных источников

1. Баналиева Э. Р., Дханарадж Ч. Теория интернализации цифровой экономики. // Журнал международных бизнес-исследований. Том 50. Выпуск 8. — 2019. С. 1372–1387.
2. Волкова А.А., Плотников В.А., Рукинов М.В. Цифровая экономика: сущность явления, проблемы и риски становления и развития. Управленческое консультирование. // — 2019. — № 4. — С. 38–49.
3. Грибанов Ю.И. Факторы и условия цифровой трансформации социально-экономической системы. Вестник Алтайской академии экономики и права. — 2019. — № 2–2. — С. 253–259.
4. Гуреева, М.А. Угрозы экономической безопасности предприятия в эпоху цифровых технологий трансформация экономики. // Вестник Российского Нового Университета. Серия: Человек и общество. 2019. — № 1. — С. 20–28.
5. Драган С. Цифровая экономика и трансформация бизнес-процессов: вызовы и риски. // Экономика: теория и практика. — 2017. — 10. — С. 80–90
6. Линьков И., Трамп Б. Д., Пуансат-Джонс К., Флорин М.-В. (2018). Стратегии управления для устойчивого цифрового мира. Устойчивое развитие. — 2018. — С. 10
7. Ляпунова Е., Белозерова Ю., Дроздова И., Афанасьев Г., Окунькова Е. Предпринимательские риски в реалиях цифровой экономики МАТЕС Web Conf. VI Международная научная конференция «Интеграция, партнерство и инновации в строительстве». Наука и образование» (IPICSE-2018) Том 251, 2018. Номер статьи 06032. Режим доступа: <https://doi.org/10.1051/mateconf/201825106032> (Дата обращения: 13.03.2021)
8. Паспорт национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации», утвержденный Президиум Совет при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам (протокол № 16 от 24 декабря 2018 г.).
9. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 28 июля 2017 г. № 1632-р.
10. Рудской А.И., Боровков А.И., Романов П.И., Колосова О.В. Способы снизить риски развитие цифровой экономики в России. // Воспитательный аспект. Высшее образование в России. — 2019. — № 2, — С. 10–22.
11. Селищева Т.А. Соотношение секторов традиционной и новой экономики при переходе к индустриальной стадии развития // Формирование инновационной экономики России / Под ред. Т.А. Селищевой. — СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2014. — С. 23–33.
12. Селищева Т.А., Загузина Е.Г. Проблемы обеспечения информационной безопасности в цифровой экономике // Экономика и управление: проблемы, решения. — 2018. — Т. 2. — №8. — С. 33–40.
13. Указ Президента Российской Федерации от 05.09.2017 № 203 «О стратегии Развитие информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы»
14. Ханна Надь. Роль государства в эпоху цифровых технологий. Журнал инноваций и Предпринимательство. — 2018. — Т. 7 — С. 2192–5372. Режим доступа: <https://doi.org/10.1186/s13731-018-0086-3> (Дата обращения: 13.03.2021)
15. Чалдаева Л.А., Килячков А.А. Формат взаимодействия власти и бизнес по вопросам противодействия коррупции: итоги и перспективы развития. // Проблемы 21-го Конфигурация мировой экономики века: идея социально-экономического прогресса и возможные интерпретации. Сборник научных статей. Под ред. Толкачева, С.А.Краснодар, — 2018. — С. 81–88.
17. Черняков, М., Чернякова, М. Технологические риски цифровой экономики. Журнал исследований корпоративных финансов. — 2018. — С. 12.
18. Kazachek Natalia Anatolyevna The Risks of Digital Economy Development in Russia. 2020. p. 531–541.

Чувикина Полина Сергеевна
Chuvikina Polina

Липецкий филиал Финансового университета при Правительстве РФ
Lipetsk Branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation
Студент
Student, lzpeayi@gmail.com

Научный руководитель — *Евсин Максим Юрьевич*, к.э.н., доцент кафедры «Экономика и финансы», Липецкий филиал Финансового университета при Правительстве РФ

Scientific supervisor — *Evsin Maxim Yuryevich*, Candidate of Economics, Associate Professor of the Department of Economics and Finance, Lipetsk Branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation

КРИПТОВАЛЮТА: НАСТОЯЩЕЕ И БУДУЩЕЕ

CRYPTOCURRENCY: THE PRESENT AND THE FUTURE

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению роли и значения криптовалюты как альтернативного денежного знака, с появлением которого стало возможно приобретать новые операции и товары. Конкретизируется понятие «криптовалюта» и на этой основе рассматриваются её особенности, плюсы и минусы, отличия от других денежных знаков. Приводятся предположения о будущем развитии криптовалюты.

Ключевые слова. *Криптовалюта, блокчейн, майнинг, пиринговые сети.*

Abstract. The article is devoted to the consideration of the role and significance of the cryptocurrency as an alternative monetary sign, with the advent of which it became possible to purchase new transactions and goods. The concept of "cryptocurrency" is specified and on this basis its features, pros and cons, differences from other banknotes are considered. Assumptions about the future development of the cryptocurrency are given.

Key words. *Cryptocurrency, blockchain, mining, peer-to-peer networks.*

В современном мире для аналитиков одним из первостепенных и перспективных направлений работы становится изучение влияния альтернативных денежных знаков на экономику во всём мире. Можно по — разному оценивать влияние криптовалют на жизнь людей. С одной стороны, появилось большое количество возможностей для ведения бизнеса. Однако есть и обратная сторона медали. Многие незаконные операции и товары стало возможно приобретать, обходя традиционные платежные системы банков. Кроме этого, происходят изменения и в самой банковской системе. На сегодняшний день представители разных стран и крупных компаний задаются вопросом: стоит ли работать с новой валютой, или же лучше исключить появление нового риска в своем финансовом планировании?

Прежде всего следует выяснить, что же такое криптовалюта. Итак, криптовалюта — это цифровые деньги или, если сказать по-другому, платежный ин-

струмент [3]. Важным отличием криптовалют от привычных нам является их существование только во «всемирной паутине» и отсутствие их чеканки в виде монет и печати в виде банкнот.

Криптовалюта — разновидность цифровых денег, обладающая высокой степенью защиты, ведь для создания и выполнения переводов между пользователями сети используется технология блокчейн.

Пиринговые системы децентрализованны, прозрачны, не опираются на доверие и не находятся под внешним контролем [6]. Простыми словами криптовалюту можно обозначить как «удобная альтернатива банковским переводам». Криптовалюты можно использовать также как средство накопления капитала.

На сегодня история развития криптовалют продолжается, хотя не все рады такому стремительному росту популярности этой отрасли. Из-за криптовалют придётся пересматривать многие отрасли жизни [2]. Но нежелание властей признавать новые условия вовсе не значит, что криптовалюты прекратят развиваться. Этот поезд уже не остановить.

При изучении информации на тему цифрового рынка в России можно установить изменение ситуации в 2017 году в сторону частичной легализации использования криптовалют. Однако это имело и отрицательный эффект, выразившийся в спаде банковского сектора и закрытии более 200 банков к 2019 году. Всё это привело к серьёзному истощению финансовых потоков, идущих в страну. Этот процесс также обнажил опасения по поводу ликвидности для страны в целом [1].

Вторым этапом легализации криптовалюты стал 2021 год со вступления в силу Федерального закона "О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" от 31.07.2020 N 259-ФЗ. Согласно данному закону, цифровые финансовые активы (ЦФА) представляют собой цифровые права, включающие денежные требования, возможность осуществлять права по эмиссионным ценным бумагам и права участия в капитале непубличного АО. Им также регулируются отношения, которые возникают при выпуске, учёте и обращении цифровых финансовых активов, особенности деятельности оператора информационной системы, в которой осуществляется выпуск цифровых финансовых активов, и оператора обмена цифровых финансовых активов, а также отношения, возникающие при обороте цифровой валюты в Российской Федерации [4].

Под большим вопросом стоит выпуск российской криптовалюты. Интерес правительства направлен в большей степени на технологию блокчейна. С другой стороны, блокчейн может стать объектом наблюдения при условиях предварительного разрешения банкам создавать собственные системы. Также в настоящее время неясно, будет ли правительство России поддерживать или бороться с назревшими изменениями, хотя объявленный курс криптовалютной политики ясно дают понять, что ожидать следует скорее первого сценария.

При лидерстве настоящих денег на мировом рынке многие люди пытаются использовать криптовалюты. Каково же будущее цифровых денег? Невозможно

дать точный ответ на этот вопрос. Рынок криптовалют непредсказуем, и его развитие не поддается закономерности.

На рисунке 1 можно увидеть основные перспективные направления развития цифровых валют:

А теперь рассмотрим каждый элемент данной схемы:

- системы транзакций улучшатся — через несколько лет будет отличная система транзакций как для традиционных, так и для цифровых денег;
- торговля будет играть большую роль — использование торговых платформ для добычи блоков и получения монет самому более эффективно, и человек сможет делать это даже со своего телефона или планшета, когда он едет на работу или просто не хочет сидеть за компьютером;
- возможность для более мелких валют — более мелкие, безымянные валюты с развитием цифрового рынка смогут стать огромной частью мировой банковской системы;

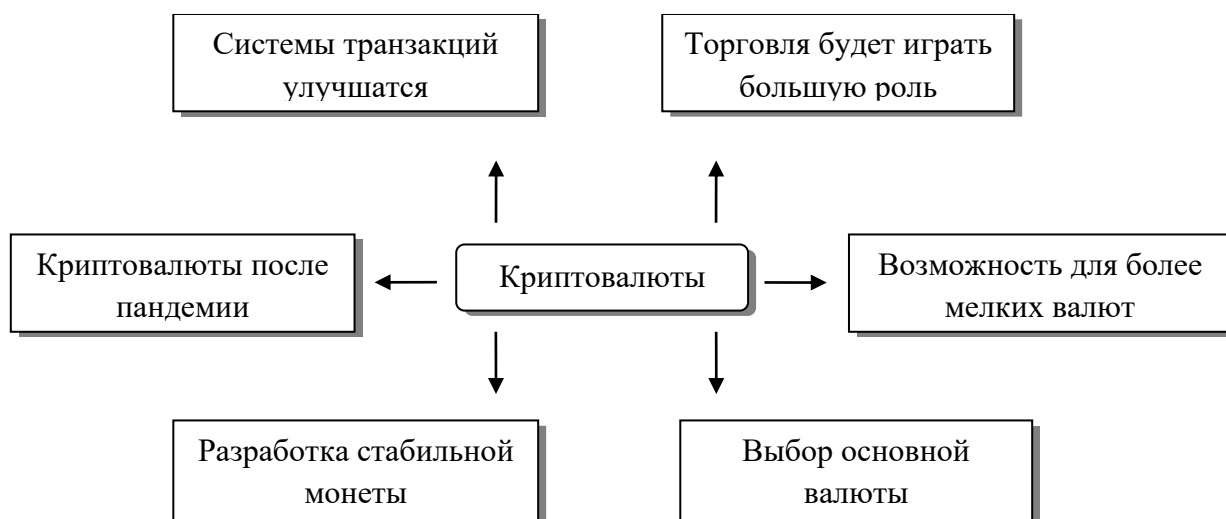


Рисунок 1. Основные перспективные направления развития цифровых валют

- выбор основной валюты — выбор 2–3 основных альтернативных валют, на которые будут равняться остальные;
- разработка стабильной монеты — создание валюты, которая «управляет всеми» и с помощью которой человек может легко контролировать свои деньги и транзакции;
- криптовалюты после пандемии — Коронавирус нанес ущерб и криптовалютному рынку, однако пандемия даст инвесторам больше времени и мотивации для улучшения рынка, монет и всех методов торговли и транзакций [5].

Будущее криптовалют полно прогнозов. Но все ожидают, что крипторынок не ожидает крупных проблем и будет приложено большое количество усилий для повышения его стабильности и надёжности, даже для тех, кто всё еще не доверяет криптовалюте.

Список использованных источников

1. Будущее криптовалюты: <https://bitnovosti.com/2020/03/19/budushhee-kriptoalyuty/>
2. История возникновения криптовалюты — от первых идей до рождения Биткоина и нового финансового рынка: https://cryptomagic.ru/base/istoriya-kriptoalyuty.html#__8230
3. Криптовалюта: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Криптовалюта#История>
4. Принят закон о цифровых финансовых активах и цифровой валюте. О чем он?: <https://www.klerk.ru/buh/articles/502958/>
5. Что ждёт криптовалюту в будущем?: <https://mining--bitcoin-ru.turbopages.org/mining-bitcoin.ru/s/news/chto-zhdet-kriptoalyutu-v-budushhem>
6. Что такое криптовалюта и как ей пользоваться: для новичков: <https://altcoinlog.com/what-is-cryptocurrency/#i>

Шестакова Наталья Николаевна
Shestakova Natalia

Институт проблем региональной экономики РАН
Institute for Regional Economy Studies of the Russian Academy of Science

Ведущий научный сотрудник
Leading research fellow

Лаборатория проблем развития социального и экологического
пространства и воспроизводства трудовых ресурсов региона
Laboratory of problems of development of social and ecological space and reproduction of labor
resources of the region
nnshestakova@gmail.com

ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ: COVID И ПОСТCOVID¹

FINANCIAL SUPPORT FOR THE EDUCATION SYSTEM: COVID AND POSTCOVID

Аннотация. Статья посвящена вопросам государственной финансовой поддержки национальных систем образования за рубежом и в Российской Федерации в условиях распространения новой коронавирусной инфекции. Рассмотрены соответствующие этому периоду тенденции реализации национального проекта «Образование». Обозначены направления восстановления и развития образовательной системы в постковидный период.

Ключевые слова. Система образования, COVID, постCOVID, национальный проект «Образование». (3–5 слов)

Abstract. The article is devoted to the issues of state financial support of national education systems abroad and in the Russian Federation in the context of the spread of a new coronavirus infection. Trends in the implementation of the national project "Education" corresponding to this period are considered. The directions of restoration and development of the educational system postCOVID period are indicated.

Key words. Education system, COVID, postCOVID. national project «Education»

В настоящее время в научном и гражданском сообществе широко обсуждается роль и место образования в постковидном мире. большей частью обсуждение касается различных аспектов труда преподавателей, технических трудностям перехода на удаленный формат обучения, необходимости поиска особого рода мотивации обучающихся и т.п. вопросам, затрагивающих основных участников образовательного процесса и условий технического сопровождения процесса перехода на дистант. Гораздо меньше внимания уделяется вектору финансового обеспечения системы образования.

На международном уровне на тему восстановления и развития сферы образования после победы над пандемией коронавирусной инфекции 24 января 2021

¹ Статья подготовлена в рамках темы НИР «Стратегическое управление развитием социального сектора экономики регионов России в условиях научно-технологической модернизации и перехода к устойчивому развитию» (№ г.р. АААА-А21-121011190093-2).

сделала заявление генеральный директор Организации Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры (ЮНЕСКО) Одре Азуле [9]. Среди прочих моментов она обратила внимание на финансовую сторону обеспечения функционирования системы, обозначив два момента. Первый из них — факт сокращения финансирования образования в мире на фоне пандемии на 12%. Второй — прогноз ЮНЕСКО по поводу объема помощи этому сектору, который оценивается в размере порядка (*только лишь*) 0,78% от общего объема помощи в мире.

Более детально вопросы финансирования сферы образования раскрыты в документе ООН «Концептуальная записка: образование в эпоху COVID-19 и в последующий период». «По мере роста проблем в бюджетно-налоговой сфере и нагрузки на системы оказания помощи в целях развития *финансирование образования может оказаться под серьезной угрозой, что усугубит существовавший и до COVID-19 огромный дефицит выделяемых на образование средств* (курсив — мой, Н.Ш.). Для стран с низким уровнем дохода и стран с уровнем дохода ниже среднего, например, этот дефицит составлял 148 млрд долл. в год, и в нынешних условиях эта ошеломительная сумма может возрасти почти на треть» [5, с. 2].

В профильной научной и публицистической литературе можно обнаружить информацию относительно (государственной) поддержки образования в период пандемического распространения коронавирусной инфекции в разных странах.

Так, в США в помощь университетам, которые столкнулись с нехваткой средств, было направлено 14,5 млрд долларов. Это дополнительно 10% к регулярному финансированию системы. Подобные программы прорабатывались также в Австралии и Сербии [15].

Что касается помощи учащейся молодежи, как одному из направлений государственных мер поддержки сферы образования, то сообщается, что она носила характер преимущественно гибких финансовых механизмов¹. Приведем некоторые из них [8]:

- во Франции предоставлялась прямая финансовая помощь студентам и выпускникам вузов;
- в Канаде и Италии студентам были увеличены размеры стипендий;
- в Германии помощи студентам, которые оказались в чрезвычайной ситуации и нуждаются в непосредственной помощи, Немецкому студенческому союзу было выделено 100 млн евро.

К разряду иных финансовых механизмов поддержки молодежи в условиях распространения пандемии относились послабления в отношении студенческих ссуд и грантов [8]:

- в США до 30 сентября 2020 года был приостановлен сбор платежей, начисление процентов и штрафов по студенческим кредитам;

¹ Хотя имела место и помощь в натуральной форме. Например, в Испании школьники и студенты из наиболее уязвимых слоев населения получили в пользование смартфоны, планшеты и компьютеры

- в Канаде были приостановлены выплаты ссуд и процентов студентами и стажерами по образовательным кредитам: ссуды и кредиты всем заемщикам должны были быть погашены автоматически до 30 сентября 2020 года;
- в Германии согласно специально принятому закону VAFöG получатели студенческих грантов и ссуд продолжали получать финансирование на обучение в школах и университетах, даже в случае его приостановки по причине распространения пандемии COVID-19.

Еще одна группа механизмов государственных финансовой помощи связана с помощью студентам, испытывающим сложности с работой [8]:

- в Канаде для студентов и выпускников средних специальных и высших учебных заведений введены специальные пособия (*Canada emergency student benefit, CESB*, в размере 1250 канадских долларов в месяц для обычных студентов и 2000 — для студентов, в семьях которых есть иждивенцы и/или инвалиды), которые не смогли найти работу ввиду пандемии;
- в Германии студенты, потерявшие свои рабочие места в результате пандемии и нуждающиеся в финансовой поддержке, имели возможность подать заявление на беспроцентный кредит до 31 марта 2021 года на сумму до 650 евро в месяц.

То есть в странах с т.н. развитой экономикой наблюдалась не только социальная, но и финансовая реакция государства и его беспокойство за будущее национальной экономики в лице сегодняшних студентов.

Попробуем (на материалах доступных публикаций) оценить финансовую поддержку отечественной образовательной системы в Российской Федерации.

Первое, на что следует обратить внимание: каких-либо сводных/ обобщенных официальных данных о потребностях системы в условиях стремительного распространения новой коронавирусной инфекции обнаружить не удалось. Поэтому последующие рассуждения построены на базе сопоставления отдельных (частных и единичных) материалов и суждений.

В частности, свои оценки по поводу потребностей отдельных уровней национальной образовательной системы высказали известные экономисты И.Фруммин и И.Реморенко: «<...>по грубой оценке, для оперативной поддержки и обеспечения нового качества работы вузовской системы требуется не менее 40 млрд руб. Для подписки школ на современные цифровые ресурсы, для проведения экзаменов в новом формате, для преодоления цифрового неравенства и закладывания основы новой эффективной модели использования цифровых технологий в школе и колледжах срочно нужно не менее 50 млрд руб. с последующим финансированием в 150 млрд руб. в год. Эти цифры кажутся огромными, но в пересчете на одного школьника и студента речь идет всего о 2000–3000 руб. в год» [15].

Со своей стороны, российские вузы, вынужденные в условиях пандемии экстренно изменить формат обучения и перейти на дистант, практически сразу сообщили о возрастании своих расходов. Так, оценка финансовыми службами

ВШЭ увеличения стоимости реализации образовательных программ по совокупности предпринятых мер составила *около 20%*. «Прежние расходы никуда не делись, но резко увеличились траты на цифровую инфраструктуру и меры профилактики заболеваемости», — заявлял ректор ВШЭ Я.И.Кузьминов [3]. На это указывали и ректоры других вузов, перечисляя конкретные направления расходов [2, 3, 4, 13]. Примерно в тот же период Минобрнауки оценил увеличение затрат несколько ниже: на 8–15 процентов [13].

Правительство России отреагировало на изменение условий функционирования образовательной системы, выделив средства на покрытие экстренно возникших расходов:

- в мае 2020 — 41,4 млрд рублей на поддержку федеральных учреждений образования, науки, культуры и, в первую очередь, на выплату зарплат, в том числе преподавателей вузов [14];
- в ноябре 2020 — 13,9 млрд рублей из резервного фонда Правительства на поддержку (компенсации снижения доходов, выплаты преподавателям и проч.) федеральных бюджетных и автономных учреждений культуры, образования, науки и медицины [11].

И еще 1 млрд рублей из резервного фонда правительства был направлен на «финансовое обеспечение мероприятий по внедрению современных цифровых образовательных технологий в сфере образования, имея в виду приобретение образовательного контента для системы образования в рамках реализации федерального проекта «Цифровая образовательная среда» национального проекта «Образование» [10]¹.

Ситуация усугубилась фактом провала ряда национальных проектов, среди которых оказался и проект «Образование», являющийся одним из ключевых документов, определяющих не только содержательные и организационные направления стратегического развития национальной образовательной системы, но и финансовое ее обеспечение².

В июле 2020 был объявлен курс на корректировку параметров, сроков и приоритетов *национальных проектов* [7]. А уже в августе Минфин РФ предложил сократить финансирование госпрограмм «Развитие здравоохранения» и «Развитие образования». Так, в документе «Методика расчета предельных базовых бюджетных ассигнований федерального бюджета по государственным программам РФ и непрограммным направлениям деятельности» в части финансирования развития образования в 2021–2022 годах предлагалось уменьшить бюджетные ассигнования в 2021 году на 33,3 млрд рублей, до 355,2 млрд рублей, в 2022 году — на 30,7 млрд рублей, до 307,7 млрд рублей. В 2023 же году расходы могут быть увеличены на 10,5 млрд рублей, до 348,8 млрд рублей [6].

¹ Для сравнения приведем сведения о поддержке российских автопроизводителей, потерпевших убытки на фоне распространения COVID-19: на эти цели в мае 2020 было выделено 25 млрд рублей. См.: [12].

² Понимая при этом, что в него не было заложено какой-либо форс-мажорной ситуации.

Как справедливо отметила Л. Лыкова: «В условиях экономического кризиса растущей потребности в финансировании вопросов здравоохранения и социальной политики <в первой половине 2020 года> *расходы на образование отошли на второй план*» [1, с. 30].

Между тем, профильные научные источники, как правило, в своем анализе ограничиваются констатацией уже имеющих место фактов, не внося каких-либо предложений или рекомендаций по восстановлению и развитию образовательной системы.

Такие механизмы в части защиты источников его финансирования — в самом общем виде — можно обнаружить в уже упомянутом документе ООН «Концептуальная записка: образование в эпоху COVID-19 и в последующий период» [5, с. 2, 25]. Они базируются на безальтернативности «расширения бюджетного пространства» и включают в себя три взаимосвязанные аспекта:

- более активная мобилизация внутренних поступлений, резерв доли расходов на образование в порядке приоритета и решение проблемы неэффективности расходования средств на образование;
- укрепление международного сотрудничества в целях решения проблемы долгового кризиса;
- и защита источников официальной помощи в целях развития (ОПР) на цели образования.

Перечисленные аспекты логично дополняются одним из резюмирующих положений Послания Генерального директора ЮНЕСКО О. Азулепо: «Образованию необходима более существенная финансовая поддержка, но не менее актуально стоит вопрос о переосмыслении самой концепции образования» [9].

На национальном уровне ввиду ожидаемого пересмотра и/или переформатирования нацпроекта «Образование» в него — на следующей итерации — целесообразно было бы заложить определенные демпфирующие и компенсационные механизмы, способствующие не только восстановлению системы образования после завершения периода пандемии, но и ее развитию в направлениях, актуализированных пандемией.

Список использованных источников

1. Лыкова Л.Н. Консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации в условиях кризиса, спровоцированного мировой пандемией. Федерализм. 2020;(3):19–38. С. 30. <https://doi.org/10.21686/2073-1051-2020-3-19-38>
2. Высшее виртуальное образование. Как уральские вузы справились с переходом на дистант URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4399065> (дата обращения 27.04. 2021)
3. Дорогой дистант. Расходы на образование увеличились, но пересмотра стоимости обучения не будет URL: <https://www.hse.ru/our/news/357826520.html> (дата обращения 27.03. 2021)
4. Из чего складывается оплата за учебу в условиях "дистанционки" URL: [https://Из чего складывается оплата за учебу в условиях "дистанционки" rg.ru/2020/05/13/iz-chego-skladyvaetsia-oplata-za-uchebu-v-usloviiah-distancionki.html](https://rg.ru/2020/05/13/iz-chego-skladyvaetsia-oplata-za-uchebu-v-usloviiah-distancionki.html) (дата обращения 27.09. 2020)
5. Концептуальная записка: образование в эпоху COVID-19 и в последующий период (август, 2020), 2020, 32 с. URL: https://www.un.org/sites/un2.un.org/files/policy_brief_-_education_during_covid-19_and_beyond_russian.pdf (дата обращения 27.03. 2021)
6. Минфин предложил сократить расходы на здравоохранение и образование (5 августа 2020) URL: <https://tass.ru/ekonomika/9125913> (дата обращения 27.03. 2021)

7. Нацпроекты обнулились вместе с президентским сроком. Пандемия становится оправданием для провальных результатов. URL: https://www.ng.ru/economics/2020-07-06/1_7903_projects.html (дата обращения 02.03. 2021)
8. Пандемия коронавируса может болезненно отразиться на уровне жизни молодежи — исследование (03.09.2020) URL: <https://roscongress.org/news/pandemija-koronavirusa-mozhet-boleznenno-otrazitsja-na-urovne-zhizni-molodezhi-issledovanie/> (дата обращения 20.03. 2021)
9. Послание Генерального директора ЮНЕСКО г-жи Одрэ Азулепо случаю Международного дня образования (24 января 2012) URL: https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000375346_rus (дата обращения 19.03. 2021)
10. Распоряжение от 15 декабря 2020 года №3345-р URL: http://government.ru/dep_news/41151/ (дата обращения 02.04. 2021)
11. Распоряжение от 28 ноября 2020 года №3154-р URL: <http://government.ru/news/40994/> (дата обращения 02.04. 2021)
12. Распоряжение от 22 мая 2020 года №1374-р URL: <http://government.ru/docs/39738/> (дата обращения 02.04. 2021)
13. Российские вузы рапортуют о переходе в онлайн // Ведомости 25 марта 2020 URL: <https://www.vedomosti.ru/management/articles/2020/03/25/826230-rossiiskie-vuzi> (дата обращения 25.03. 2020)
14. Совещание по текущей ситуации в системе образования. Владимир Путин в режиме видеоконференции провёл совещание о ситуации в системе образования в условиях распространения новой коронавирусной инфекции (21 мая 2020). URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/63376> (дата обращения 15.09. 2021)
15. Фруммин И., Реморенко И. Полтора миллиарда пропущенных уроков. Российское образование выдержало первый удар коронавируса. Ведомости. 04 апреля 2020. URL: <https://www.vedomosti.ru/society/articles/2020/04/04/827151-poltora> (дата обращения 20.03. 2021)

Шушигина Мария Владимировна
Shishigina Maria

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
St. Petersburg State University of Economics

Студент
Student, shishiginaam@gmail.com

Научный руководитель — *Сопина Наталья Владимировна*, доцент, кандидат экономических наук, доцент, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Scientific supervisor — *Natalia V. Sopina*, Associate Professor, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, St. Petersburg State University of Economics

ПРОБЛЕМЫ АВИАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ

PROBLEMS OF THE AVIATION SECTOR OF THE RUSSIAN ECONOMY IN THE CONTEXT OF THE PANDEMIC

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению влияния пандемии на авиационную отрасль России как одну из наиболее пострадавшей областей экономики. В статье анализируются основные показатели отрасли, деятельность двух крупных российских авиаперевозчиков, а также помощь государства пострадавшим от пандемии авиакомпаниям. Рассматриваются прогнозы восстановления гражданской авиации России и мира в целом.

Ключевые слова: *авиационная отрасль, пандемия, Аэрофлот, меры господдержки в пандемию, прогноз восстановления авиации.*

Abstract. The article considers the influence of the pandemic on the Russian aviation sector as one of the most damaged branches of the economy. The author analyses the performance of the aviation sector, the activities of its two main participants and the government support for companies affected by the pandemic. The civil aviation recovery is predicted depending on the statistics.

Key words: *civil aviation, the pandemic, Aeroflot, government support, prediction of civil aviation recovery.*

Авиационная отрасль считается одной из наиболее пострадавших за период пандемии. В работе были поставлены цели — выявить основные проблемы гражданской авиации России во время пандемии, определить степень воздействия пандемии на российскую авиационную отрасль и темп ее последующего восстановления. Для достижения целей были поставлены задачи: рассмотреть основные события и показатели деятельности авиакомпаний России, исследовать деятельность двух крупных российских авиаперевозчиков во время пандемии и проанализировать государственную помощь авиационной отрасли. Объектом исследования в данной работе является гражданская авиация России, а предметом — проблемы, с которыми она столкнулась в период пандемии коронавируса, и меры, направленные на борьбу с ее последствиями.

Впервые российские авиакомпании отреагировали на угрозу коронавирусной инфекции 24 января 2020 года, когда «Аэрофлот» предложил изменить дату вылета или вернуть приобретенные билеты в/из Китая без штрафов и взимания дополнительной платы [7]. В этот же день вышли рекомендации Ростуризма воздержаться от поездок в Китай [6]. Авиакомпаниям пришлось отменять чартерные рейсы в эту страну из-за предписания туроператорам прекратить продажу билетов.

Уже с 1 февраля Правительство России приостановило все регулярные рейсы в КНР, помимо рейсов «Аэрофлота» и китайских перевозчиков [1].

Изначально, по сообщению бывшего Министра транспорта Евгения Дитриха, в ведомстве ожидали роста авиаперевозок на 7–8% в 2020 году относительно предыдущего года [8]. Впрочем, оптимистичные настроения Минтранса разделяли далеко не все.

После Китая Россия продолжила ограничивать авиаперевозки и с другими странами: Южной Кореей, Ираном, Европой, США, ОАЭ. Плавное закрытие границ завершилось 27 марта, когда регулярные пассажирские рейсы из России за рубеж были запрещены для всех — остались только чартеры (рейсы без постоянного графика) для возвращения граждан на родину [2]. Вместе с тем ограничения начали вводиться и для внутренних перевозок.

Несмотря на относительно удачные январь и февраль 2020 г, авиационная отрасль впервые за долгое время претерпела существенное падение: в марте пассажирооборот снизился примерно на 26% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года [9].

Апрель и май 2020 г. стали самыми кризисными месяцами для российских авиакомпаний. Запрет на международные регулярные перелеты был отягощён и снижением внутренних перевозок, причиной которого стала необходимость в некоторых регионах проходить карантин для приезжающих. В среднем, объем авиаперевозок за эти два месяца снизился на беспрецедентные 92% [4].

Авиакомпании стали искать пути если не выхода из кризиса, то хотя бы смягчения его пагубных последствий. Рассмотрим кардинально различные действия двух авиакомпаний: «Аэрофлота» и его дочерней компании «Победа».

Аэрофлот — Российские авиалинии — это российская государственно-частная авиакомпания. Она образована в 1992 году из одной из государственных компаний советского Аэрофлота [10]. Более половины акций, около 57%, ПАО «Аэрофлот» принадлежат государству, а в свободном обращении находится около 40% от общего количества [11].

На данный момент «Аэрофлот» является крупнейшей авиакомпанией России. В авиационный холдинг Группа «Аэрофлот» помимо ПАО «Аэрофлот» входят его дочерние компании: «Россия» и «Победа».

Как было сказано ранее, «Аэрофлот» первым из российских авиакомпаний отреагировал на угрозу Covid-19, предложив пассажирам возможность сдать билеты или изменить дату вылета. С течением времени все больше границ закрывалось, а многие еще открытые страны предъявляли необходимость проходить

карантин. Во многом из-за этого «Аэрофлот» стал массово получать заявки на возврат билетов как по отмененным, так и по незакрытым направлениям.

С 8 апреля 2020 года авиакомпания «Аэрофлот» остановила процедуру возврата средств по авиабилетам вне зависимости от направления, в том числе по полностью возвратным тарифам [12].

С 30 апреля 2020 г. «Аэрофлот» стал предлагать пассажирам новый инструмент компенсации стоимости билетов за полеты — ваучер, номинал которого соответствует сумме оплаченной провозной платы [13]. В среднем компания обрабатывала более 8 тыс. заявок на оформление электронных ваучеров в день. С началом международных полетов авиакомпания продолжила возвращать денежные средства за купленные после 1 мая и неиспользованные билеты, если это предполагал тариф.

«Аэрофлот» оставался единственной российской авиакомпанией, осуществляющей международные перелеты в период временного прекращения авиасообщения с другими странами. Авиакомпания осуществляла в основном грузовые и почтовые рейсы и рейсы по вывозу граждан России из-за рубежа. В среднем в день в период временного закрытия границ (с 27 марта по 31 июля 2020 года) осуществлялось около 13 международных полетов. За такой же промежуток времени предыдущего года «Аэрофлот» совершал в среднем около 400 международных перевозок в день.

Рынок грузовых перевозок уменьшился не так сильно, как пассажирских (в целом грузооборот сократился на 40% за период временного закрытия границ по сравнению с аналогичным периодом 2019 года; грузооборот международных перевозок уменьшился в среднем на 61%; внутренних — увеличился на 23%), поэтому для преодоления кризисной ситуации руководство «Аэрофлота» приняло решение переоборудовать некоторые воздушные суда под выполнение грузовых рейсов. Многие авиакомпании, например, «S7», «Ютэйр» и «Nordwind» поступили так же. Это не только стало запасным источником доходов, но также обеспечило занятость летного состава. В период с апреля по июнь 2020 года выручка от грузовых перевозок составляла около трети от выручки от всех перевозок (регулярных, чартерных, грузовых). За аналогичный период предыдущего года этот показатель был в десять раз меньше: выручка от грузовых перевозок составляла лишь 3% от выручки от всех перевозок.

Пассажиропоток в компании по итогам первый двух кварталов 2020 года снизился на 54%, а прибыль — на 52%. В целом, чистый убыток составил около 58 млрд рублей, а долги выросли в четыре раза по сравнению с прошлым годом. Акции «Аэрофлота» в феврале-марте упали на 53% и на фоне всего вышперечисленного так и не смогли восстановиться до предкризисного уровня. К тому же, из-за тяжелой обстановки авиакомпания решила не выплачивать дивиденды за 2019 год [3].

Обратимся к действиям компании «Победа». Авиакомпания «Победа» (входит в Группу «Аэрофлот») — первый в России классический низкобюджетный (low-cost) перевозчик, начавший выполнять полеты с 1 декабря 2014 года. Является 100% дочерней компании ПАО «Аэрофлот» [14].

Руководство «Победы» 27 марта 2020 года приняло решение с 1 апреля по 31 мая приостановить выполнение всех регулярных рейсов [15]. Эта пауза позволила компании сосредоточить ресурсы на антикризисной программе и подготовке к возобновлению полетов. Кроме того, топ-менеджмент «Победы» на месяц полностью отказался от зарплат. Пассажиры получили ваучеры за отмененные полеты, которые можно было потратить на дальнейшие рейсы «Победы».

Первый месяц после возобновления полетов для «Победы» стал удачным. Лоукостер стал первой авиакомпанией, вышедшей в плюс. Объем перевозок «Победы» в июле 2020 года увеличился по сравнению с прошлогодним показателем на 1,6%. Вместе с тем, «Победа» впервые в своей истории стала второй в рейтинге авиаперевозчиков России. Во многом это можно объяснить повысившимся спросом на дешевые авиабилеты, а также специализацией «Победы» на внутренних перевозках и популярных международных направлениях.

В целом, «Победа» справилась с тяжелейшим в истории авиации кризисом вполне успешно. В среднем показатель пассажиропотока по сравнению с 2019 годом составил 54% [4]. Лоукостеру же удалось достичь 88%, что является одним из лучших показателей по отрасли [3].

Государство не осталось в стороне от авиационного кризиса. Многие из авиакомпаний были признаны системообразующими, что открыло для них отсрочку по налогам, льготные кредиты и госгарантии. Помимо этого, правительство выделило более 20 млрд рублей для поддержки авиационной отрасли, которые можно было направить на зарплаты сотрудникам, лизинговые платежи, оплату стоянки самолетов. Деньги распределялись из расчета 365 руб. за каждого пассажира, "потерянного" в феврале-июле 2020 года относительно того же периода прошлого (позднее программу продлят до ноября). Со схожим принципом распределения субсидии в размере 10,9 млрд руб. были выделены аэропортам [4].

Дополнительной помощью от государства стали ваучеры. Авиакомпаниям было разрешено не возвращать деньги за отмененные из-за ограничений рейсы, а выдавать сертификаты, ваучеры, на полеты в будущем, чем многие авиаперевозчики и воспользовались, например, «Уральские авиалинии», «S7» и, как говорилось ранее, «Аэрофлот» и «Победа».

В июне на фоне ослабления карантина падение авиаперевозок замедлилось до 77%, в июле — до 52%. С августа российские власти начали возобновлять регулярные рейсы за рубеж, разрешив полеты в несколько городов Турции, Лондон, на Занзибар. Осенью список открытых направлений дополнили Дубай, Каир, Мальдивы, Сеул, Минск, Бишкек, Нур-Султан, Куба, Белград, Токио, Аддис-Абеба и Сейшелы.

В августе падение пассажиропотока замедлилось до 35%, в сентябре — до 32%. Однако, приблизившись к низкому для авиации осенне-зимнему сезону, падение перевозок вновь начало ускоряться: в октябре оно достигло 39%, в ноябре — 48%. По итогам всего 2020 года авиаперевозки снизились на 54% по сравнению с прошлым годом [4].

Международная организация гражданской авиации — специализированное учреждение ООН (ИКАО) — указывает, что в перспективе ожидается длительное снижение спроса на авиаперевозки. В первом квартале 2021 года будут преобладать риски дальнейшего ухудшения ситуации, поскольку этот период характеризуется традиционным низким спросом на авиаперевозки. Ожидать какого-либо улучшения глобальной картины следует только ко второму кварталу 2021 года, хотя и это будет зависеть от эффективности борьбы с пандемией, развертывания вакцинации, степени доверия потребителей к воздушным перевозкам и экономических условий в целом.

Из-за неопределенности условий и неустойчивости ситуации ИКАО представил четыре сценария восстановления отрасли. По наиболее оптимистичному из них, к июню 2021 года число пассажиров, как ожидается, восстановится до 71% от уровня 2019 года (53% на международных линиях и 84% на внутренних). Более пессимистичный сценарий предусматривает лишь 49% восстановление (26% на международных и 66% на внутренних) [5].

В целом, пандемия коронавируса вызвала крупнейший в истории кризис авиаперевозок не только в России, но и во всем мире. Российские авиакомпании в тяжелейший 2020 год перевезли пассажиров на 46% меньше, чем годом ранее. Причинами такого резкого снижения стали, усиливающиеся противоэпидемиологические меры как внутри страны, так и в других государствах к чему относятся, конечно же, длительное прекращение регулярных международных авиаперевозок. Тем не менее, некоторые российские авиакомпании смогли поддержать показатели, наиболее приближенные к уровню 2019 года: Азимут — 97,9%, Победа — 88,3%, S7 — 87,9% [16]. Все они специализировались в основном на внутренних перевозках, что, учитывая масштабы России, стало ключом к их успеху.

Российские авиакомпании показали лучший результат по сравнению со средним мировым. Общее снижение пассажиропотока составило 60%, в России — 46% [5].

По прогнозам Ассоциации эксплуатантов воздушного транспорта, восстановление российской авиационной отрасли до предкризисного уровня нужно ожидать не ранее третьего квартала 2023г [4].

Список использованных источников

1. О решениях по итогам заседания оперативного штаба по предупреждению завоза и распространения новой коронавирусной инфекции на территории Российской Федерации [Электронный ресурс], URL: <http://government.ru/orders/selection/401/39178/> (дата обращения: 11.04.2021).
2. О решениях по итогам заседания президиума Координационного совета при Правительстве Российской Федерации по борьбе с распространением новой коронавирусной инфекции на территории Российской Федерации, [Электронный ресурс], URL: <http://government.ru/orders/selection/401/39276/> (дата обращения: 11.04.2021).
3. Консолидированная финансовая отчетность за 2020 год / ПАО «Аэрофлот — российские авиалинии». — Москва, 2021г. — 91 стр.
4. Нерадько, А.В. Об итогах работы в 2020 году, основных задачах на 2021 год и среднесрочную перспективу // Итоговая коллегия Федерального агентства воздушного транспорта (Росавиация) (12 марта 2021 г.).

5. Effects of Novel Coronavirus (COVID-19) on Civil Aviation: Economic Impact Analysis / ICAO. — Montréal, Canada, 8 April 2021. — 125 p.
6. О наличии угрозы безопасности туристов в Китайской Народной Республике [Электронный ресурс], URL: <https://tourism.gov.ru/news/16533/> (дата обращения: 11.04.2021).
7. Информация для пассажиров, направляющихся из/в Китай с 24 января по 31 марта [Электронный ресурс], URL: <https://www.aeroflot.ru/ru-ru/news/61651> (дата обращения: 11.04.2021).
8. Минтранс РФ прогнозирует рост авиаперевозок в 2020 году на уровне 7–8% [Электронный ресурс], URL: <https://tourism.interfax.ru/ru/news/articles/66311/> (дата обращения: 11.04.2021).
9. В марте 2020 года российские авиакомпании перевезли 6,57 млн. пассажиров — оперативные данные [Электронный ресурс], URL: <https://favt.gov.ru/novosti-novosti/?id=6377> (дата обращения: 11.04.2021).
10. О Компании [Электронный ресурс], URL: <https://ir.aeroflot.ru/ru/company-overview/about-aeroflot/> (дата обращения: 11.04.2021).
11. Структура акционерного капитала [Электронный ресурс], URL: <https://ir.aeroflot.ru/securities/shareholder-capital/> (дата обращения: 11.04.2021).
12. «Аэрофлот» больше не возвращает деньги за билеты [Электронный ресурс], URL: <https://www.atorus.ru/news/press-centre/new/51158.html> (дата обращения: 11.04.2021).
13. Аэрофлот предлагает пассажирам новый инструмент компенсации стоимости билетов [Электронный ресурс], URL: <https://www.aeroflot.ru/ru-ru/news/61757> (дата обращения: 11.04.2021).
14. Об авиакомпании "Победа" [Электронный ресурс], URL: <https://about.pobeda.aero/> (дата обращения: 11.04.2021).
15. «Победа» приостанавливает выполнение полетов до 31 мая 2020 года [Электронный ресурс], URL: <https://www.pobeda.aero/about/news/news-462/> (дата обращения: 11.04.2021).
16. Перевозки пассажиров в России — итоги 2020 года [Электронный ресурс], URL: <https://www.aviastat.ru/statistics/73-perevozki-passazhirov-v-rossii-itogi-2020-goda> (дата обращения: 11.04.2021).

Шошин Сергей Николаевич
Shoshin Sergey

СПб филиал Финансового университета при Правительстве РФ
St. Petersburg branch of the Financial University under the Government of the Russian
Студент
Student, shoshin_sn@mail.ru

Научный руководитель — *Буняк Василий Леонидович*, доцент, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и финансы» Санкт-Петербургского филиала Финансового университета при Правительстве РФ
Scientific supervisor — *Bunyak Vasily Leonidovich*, Associate Professor, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Economics and Finance of the St. Petersburg Branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation, vlbunyak@fa.ru

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АКТИВОВ ФОНДА НАЦИОНАЛЬНОГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ В ЦЕЛЯХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

USING ASSET OF SOVEREIGN WEALTH FUNDS TO PROVIDE ECONOMIC GROWTH

Аннотация: В статье рассмотрен Фонд национального благосостояния Российской Федерации, объем его активов, а также перспективы их использования для обеспечения экономического роста.

Ключевые слова: *суверенный фонд, активы суверенного фонда, экономический рост, резервы, инвестиции.*

Annotation: The National Welfare Fund of the Russian Federation, the volume of its assets, as well as the prospects for their use to ensure economic growth are considered in the article.

Keywords: *sovereign wealth fund, assets of the sovereign wealth fund, economic growth, reserves, investments.*

Во многих иностранных государствах суверенные фонды (далее СФ) успешно функционируют на протяжении нескольких десятилетий, поэтому значение суверенных фондов в экономике значительно возросло, и Россия, с ее Фондом национального благосостояния, не является исключением. Выбор оптимальных путей использования средств суверенных фондов и способов увеличения их доходности позволят создать эффективную модель управления средствами суверенных фондов.

За последние годы был опубликован ряд работ, посвященных исследованию управления и использования средств Фонда национального благосостояния (далее ФНБ). Это статьи таких авторов, как Саидова Т.Х., Терехова Т.Б., Дорофеев М.Л., Хоритоненко Л.В. В частности, рассматриваются эффективность вовлече-

ния и использования средств ФНБ. Следует отметить, что, несмотря на повышенный интерес исследователей к проблемам управления средств ФНБ, в основном рассматриваются рекомендации по совершенствованию инвестиционной политики, а также возможности вложения средств фонда в более доходные зарубежные инструменты. Использованию средств в ФНБ в качестве вложений в Российскую экономику уделено недостаточно.

Цель статьи — рассмотрение существующих практик разработки рекомендаций по использованию активов ФНБ в целях стимулирования развития экономики Российской Федерации. В соответствии с целью исследования определены следующие задачи: рассмотреть сущность Фонда национального благосостояния; дать оценку состоянию ФНБ России на современном этапе; исследовать процессы потенциального использования активов ФНБ внутри страны.

Методы исследования: анализ и синтез, графический метод, метод визуализации данных.

ФНБ — это государственный фонд России, который является значимой частью системы пенсионного обеспечения россиян. Резервы Фонда формируются за счет конъюнктурных нефтегазовых доходов и прибыли, получаемой от управления собственными активами [4]. Это своеобразная подушка безопасности для государства, которая в случае значительного падения стоимости нефти поможет возместить потерю доходов и исполнить взятые обязательства по обеспечению россиян пенсионными выплатами.

Объем Фонда национального благосостояния на 01.03.2021 г. составил 13,55 трлн. рублей, или 11,7% прогнозного ВВП на 2021 г. (таблица 1), что эквивалентно 182,06 млрд. долл.

Таблица 1.

Объем средств ФНБ в 2019–2021 гг¹.

Дата	в млрд. долл. США	в млрд. рублей	В процентах к ВВП
1.01.2019	58,1	4 036,05	3,7%
1.06.2019	58,74	3 821,72	3,5%
1.01.2020	125,56	7 773,06	7,3%
1.06.2020	171,89	12 161,48	11,4%
1.01.2021	183,36	13 545,66	11,7%
1.03.2021	182,06	13 552,05	11,7%

В 2020 году произошло резкое увеличение в 2,16 раза, по сравнению с предыдущим отчетным периодом и в 3,05 раз по состоянию на 01.12.2020 г., при том, что в 2020 г. за счет средств ФНБ покрывался дефицит бюджета страны.

¹ Фонд национального благосостояния. Статистика. Объем Фонда национального благосостояния. — [Электронный ресурс]. — URL: https://minfin.gov.ru/ru/performance/nationalwealthfund/statistics/?id_65=27068-obem_fonda_natsionalnogo_blagosostoyaniya

Причиной такого рекордного увеличения является то, что дополнительные доходы от продажи нефти в ноябре-декабре 2019 г., сформированные при комфортном уровне цен на нефть в 63–65 долл. за баррель, учитывались в 2020 г.

Дополнительный доход принесла валютная переоценка активов фонда (таблица 2).

В последние годы, доля рублевых активов фонда снижается, уступая место активам, номинированным в иностранной валюте. В 2021 г. ФНБ, в целях снижения инвестиционных рисков в условиях санкционного давления, добавил юань, с долей 5%, и йену — 15%.

Таблица 2.

Структура финансовых активов, в которые размещены средства ФНБ в 2018–2020 гг.¹.

Наименование	Доля активов, номинированных в валюте, в общем объеме ФНБ, %		
	1.01.2018	1.01.2019	1.01.2020
в рублях	20,7	29,4	15,4
в иностранной валюте:	79,2	70,6	84,6
доллар	44,5	38,5	41,8
евро	27,8	26,4	34,8
фунт стерлингов	6,9	5,7	8,0

По бюджетному правилу ФНБ нужно накопить 7% ВВП в ликвидных активах, чтобы при снижении нефтяных котировок использовать эти резервы для реализации социально-экономической политики страны.

Актуальность данной темы исследования усиливает тот факт, что по заявлению Счетной палаты в 2021г. «...источников пополнения ФНБ больше нет, а дополнительные нефтегазовые доходы 2021г. могут быть направлены на пополнение ФНБ только в 2022г.» По прогнозам ситуация должна стабилизироваться к 2022г. [9].

Если есть средства, то встает вопрос об эффективном их использовании с целью оздоровления Российской экономики. Категория «использование активов ФНБ» по своей сути является пограничной, т.к. находится «на стыке» финансов, в которую включаются и учетно-аналитические категории) и права, о чем свидетельствует содержание нормативно-правовых актов, регулирующих использование активов ФНБ [1]. Во-вторых, сам термин использование активов ФНБ относится к более общей экономической категории — управлению активами ФНБ. «Для исследования сложных экономических систем применяется метод погра-

¹ Фонд национального благосостояния. Статистика. Объем Фонда национального благосостояния. — [Электронный ресурс]. — URL: https://minfin.gov.ru/ru/performance/nationalwealthfund/statistics/?id_65=27068-obem_fonda_natsionalnogo_blagosostoyaniya

нических элементов как разновидность метода синтеза. Данный метод дает возможность получить один и тот же результат, используя несколько направлений исследования одного объекта, построенных на разных теориях» [2].

Необходимо инвестировать в те проекты, формирующие экспортные доходы, например, как тоже строительство АЭС в Финляндии, которая стабильно будет приносить валюту обратно в бюджет, или предприятия внутри страны — «Ямал СПГ» и "ЗапСибНефтехим". Именно эти денежные потоки позволят удерживать рубль на более крепких позициях. При этом важна не только окупаемость инвестиций, но и преобладание частных инвестиций над государственными. Тем самым подтверждается один из основных принципов инвестирования: «One of investment's fundamental principles is economic viability. That is, an important condition for the implementation of any investment is the potential economic benefit, which can be obtained in the form of increase in gross output, improvement of its quality, reduction of operating costs due to automation of production processes, saving energy resources, etc.» [5].

Вместе с тем остается ряд важнейших вопросов, которые еще решает Минфин, а именно, пока не определено, на что будут тратиться в итоге средства — или на сервисные центры, или на помощь экспортерам, или же на стимулирование экономики. Рассмотрим некоторые инициативы, куда также мог быть направлены средства ФНБ.

Пандемия серьезно обострила проблемы медицины, поэтому необходимо дополнительное финансирование здравоохранения, а именно материально обеспечение специалистов, аппараты компьютерной томографии и МРТ, улучшение состояние больниц и т.п., которое потребует, по разным оценкам, несколько сот млрд. рублей [7]. Однако именно это позволит повысить производительность и убрать ресурсные дефициты медицинских учреждений.

Второй момент касается снижения ставки по НДС 1–3% на определенные категории бизнеса, сильно пострадавшего в период пандемии, и, в особенности, на малый и средний бизнес. Расходы на это могут быть частично компенсированы за счет средств ФНБ. Это даст бизнесу вполне определенный денежный поток, который потом будет использован для обновления основных фондов, вложения в инновации — потому что будет что вложить.

То же самое может касаться и НДФЛ на доходы ниже 15–20 тысяч рублей. В таком случае население будет больше тратить, раскручивая маховик потребления и тем самым стимулируя развитие и сервисных отраслей, и ритейла.

И последний момент — направить часть средств из ФНБ на компенсации тем, кто берет ипотеку при ставке 7–9% [8]. Дешевая ипотека — очень мощный рычаг подъема экономики страны. Снижение стоимости ипотеки приводит к сильному мультиплицирующему эффекту: оживляется стройка, оживляется огромное количество отраслей вокруг — строительные материалы, производство инструментов, мебель, ритейл и прочие. Эффект проникновения здесь огромный. С одной стороны, нарушается принцип возвратности. С другой — бюджет от подобного должен получить колоссальные доходы. Рост продаж не-

движимости, рост во всех сопутствующих отраслях. Снижение размера процентных выплат — это снижение расходов населения, что приведет к росту ритейла и потребления. Таким образом, через рост поступлений от НДС по ставке с 18% до 20% быстро получаем деньги обратно.

Именно инвестирование активов ФНБ внутри страны должно придать дополнительное ускорение экономическому росту. Однако, для этого требуются более значительные вложения и разработка качественно новых направлений и технологий использования активов ФНБ.

Эффективное использование активов ФНБ требует четко организованных учета, отчетности и контроля. Именно они дают правдивую информацию о движении активов фонда, что является информационной базой управления ими. И по каждому направлению использования активов следует формировать не только статистическую, но и учетно-аналитическую, учетно-налоговую, учетно-контрольную информацию. Средства Фонда национального благосостояния учитываются на отдельных счетах по учету средств федерального бюджета в валюте Российской Федерации и в иностранной валюте, открытых Федеральному казначейству в Центральном банке Российской Федерации. В связи с возрастанием для управления значимости учетной информации, как свидетельствует зарубежная практика, очень важен тот факт, что получает развитие стандартизация и цифровизация учетной информации в бюджетной сфере. «Undoubtedly the digital revolution results in the formation of a new economic system, which can be called the network economy. In this regard, today it is necessary to understand the essence of the changes arising as a result of digitalization and to predict further impacts of these changes on the national socio-economic development» [6]

Список использованных источников

1. Постановление Правительства РФ от 14.08.2013 N 699 (ред. от 22.12.2020) "О проведении расчетов и перечислении средств в связи с формированием и использованием дополнительных нефтегазовых доходов федерального бюджета, средств Фонда национального благосостояния, а также о признании утратившими силу отдельных актов Правительства Российской Федерации" (вместе с "Правилами проведения расчетов и перечисления средств в связи с формированием и использованием дополнительных нефтегазовых доходов федерального бюджета, средств Фонда национального благосостояния") — [Электронный ресурс]. — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_150795/
2. Буняк, В. Л. 6.1. Категориальный аппарат исследования учетно-информационного обеспечения процессов инвестирования / В. Л. Буняк, Г. П. Голубничая // Аудит и финансовый анализ. — 2017. — № 3–4. — С. 301–306.
3. Коваленко А.В., Никифорова В.Д., Никифоров А.А. Показатели и методы оценки бизнеса и инструментов фондового рынка// Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2019. № 1. С. 26–32.
4. Шошин, С. Н. Роль цифровизации в эффективном управлении активами суверенных фондов / С. Н. Шошин // Трансформация экономики и управления: новые вызовы и перспективы: Сборник статей и тезисов докладов Международной научно-практической конференции студентов и магистрантов, Санкт-Петербург, 17 декабря 2020 года. — Санкт-Петербург: ООО "Скифия-принт", 2021. — С. 222–228.
5. Economic features of investment nature of energy-saving projects in Russia / O. Kalinina, I. Kapustina, V. Buniak, G. Golubnichaya // E3S Web of Conferences: 2018 International Science Conference on Business Technologies for Sustainable Urban Development, SPbWOSCE 2018, St. Petersburg, 10–12 декабря 2018 года. — St. Petersburg: EDP Sciences, 2019. — P. 02089. — DOI 10.1051/e3sconf/201911002089.

6. Naumova E., Buniak V., Golubnichaya G., Volkova L., Vilken V. Digital transformation in regional transportation and social infrastructure / E3S Web of Conferences. Key Trends in Transportation Innovation, КТТИ 2019. 2020. С. 05002. DOI: 10.1051/e3sconf/202015705002

7. Меры поддержки граждан, экономики и финансового сектора в условиях пандемии коронавируса [Электронный ресурс]. — URL: https://cbr.ru/press/PR/?file=20032020_133645if2020-03-20T13_36_08.htm

8. Показатели рынка жилищного кредитования [Электронный ресурс]. — URL: https://cbr.ru/statistics/bank_sector/mortgage/

9. Счетная палата: в 2021 году Фонд национального благосостояния пополняться не будет [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://ach.gov.ru/checks/12735>

Научное издание

**СОВРЕМЕННЫЕ ВЫЗОВЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ В РОССИИ
В УСЛОВИЯХ МНОГОПОЛЯРНОГО МИРА**

Часть 1

*Сборник статей и тезисов докладов Международной
научно-практической конференции студентов, магистрантов,
аспирантов и преподавателей вузов
(29 апреля 2021 г.)*

Под редакцией А.А. Никифорова, В.Д. Никифоровой, Э.М. Садыгова

Подписано в печать 15.07.2021. Заказ №7271

Формат 60 × 90 ¹/₁₆. Бумага офсетная.

Усл. печ. л. 15,75. Тираж 500 экз.

197198. С.-Петербург, ул. Б. Пушкарская, д. 10, лит. З. пом. 32-Н

тел. (812) 982-83-94

e-mail: skifia-print@mail.ru

www.skifia-print.ru