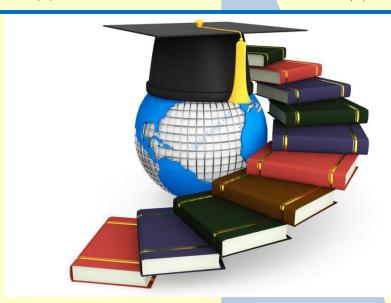


# ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ «ДОНСКОЙ БАНКОВСКИЙ КОЛЛЕДЖ»



# ШАГ В НАУКУ

Материалы XI научно-практической конференции исследовательских работ студентов

26 января 2022 г.



Ростов-на-Дону – 2022

Тезисы студенческой конференции. – Ростов-на-Дону, 2022.- 66 стр.

Печатается по решению педагогического совета ГАПОУ РО «ДБК» №1 от 31.08.2021г.

Составитель: Медведева Н.Л., заместитель директора по учебнометодической работе ГАПОУ РО «Донской банковский колледж»

Сборник содержит материалы XI научно-практической студенческой конференции «Шаг в науку», прошедшей 26 января 2022 года на базе Донского банковского колледжа. В сборнике представлены результаты исследований студентов.

#### содержание

1	ESC-факторы в банковской сфере.	
	Баласанян Г.	4
2	Цифровой рубль. Ключевые аспекты реализации проекта Банка России. Васильева В.	9
3	Специфика направленного воздействия на организм средств физической культуры в зависимости от заболеваний студентов.	
	Штука А., Чобанян А.	13
4	Анализ потребностей клиентов при продаже потребительского кредита. $Коваленко\ A$ .	16
5	Французский язык в романе Л.Н.Толстого «Война и мир». Дорофеева $A$ ., Попова $M$ .	21
6	Инновационный подход в сфере банковских услуг. <i>Табачкова А</i> .	24
7	Приносят ли доход современные технологии? $Шустова E$ .	28
8	Глобализация и пандемия: уроки и последствия. Веденеева А., Литвинова Е.	34
9	Как современные технологии прогнулись под стремительно меняющийся мир? $P$ ыбакова $A$ .	39
10	«Сервисы экосистемы для бизнеса, проблемы и перспективы развития». Ковалева $A$ .	42
12	HR-анализ, как фундаментальный фактор финансовой и деловой $\mathit{Лофик}M$ .	46
13	Идиомы английского языка на примере экономической лексики	
	Таиржанова Д.	53
14	Практическое применение теории графов	
	Пушкарева Я.	60

#### «ESG-факторы в банковской сфере»

*Баласанян Г. с*тудент III курса

Научный руководитель:

Гаращенко О.С.,

ESG-банкинг ЛУЧШИМ мировым трендам, находит все распространение в России. В ответ на меняющиеся запросы общества, клиентов и регуляторов бизнес-модели банков в России, как и в мире в целом, будут все более ориентированы на принципы экологической (E — environmental), социальной (S — social) управленческой (G—governance) ответственности, что становится важным дифференцирующим фактором для отдельных банков в условиях высококонкурентной среды в России.

В последние годы приверженность принципам устойчивого развития во всем мире становится неотъемлемой частью жизни общества. ESG-трансформация происходит во всех сферах. И Россия неисключение.

Банки не могут стоять в стороне от формирования новых правил экономического поведения, они обязаны участвовать в перестройке работы клиентов, стать примером и проводниками по ведению бизнеса на основе принципов экологической, социальной и управленческой ответственности.

Нормативно-правовая база формирования концепции ESG-стандартов, регламентируется:

- Распоряжение Правительства РΦ ОТ 18.11.2020 3024-p 1) N **«O** Минэкономразвития координирующей роли России ПО вопросам развития инвестиционной деятельности и привлечения внебюджетных средств в проекты устойчивого (в том числе зеленого) развития в Российской Федерации»;
- 2) Положение Банка России от  $19.12.2019~\mathrm{N}~706$ -П (ред. от  $01.10.2021)~\mathrm{"O}$  стандартах эмиссии ценных бумаг";
- 3) Положение Банка России от 27.03.2020 N 714-П "О раскрытии информации эмитентами эмиссионных ценных бумаг";
- 4) Указ Президента РФ от 07.05.2018 N 204 (ред. от 21.07.2020) "О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года";
- 5) Распоряжение Правительства РФ от 25.09.2017 N 2039-р «Об утверждении Стратегии повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017 2023 годы».

Коммерческие банки разделяют важность и стремится вносить вклад в достижение Целей в области устойчивого развития (далее — ЦУР) ООН, принятых на международном уровне в 2015 г. и являющихся основой для координации усилий правительств, бизнеса и гражданского общества в решении наиболее актуальных проблем человечества. В соответствии с лучшими практиками и требованиями международных стандартов для повышения эффективности своего вклада в достижение ЦУР банки, проведя анализ выделяют приоритетные цели, которые наиболее релевантны для них.

Банки постепенно внедряют в работу принципы экологической, социальной и корпоративной ответственности (ESG). Начиная учитывать ESG-факторы при кредитовании и инвестировании, банки также стимулируют представителей бизнеса уменьшать негативное воздействие на окружающую среду.

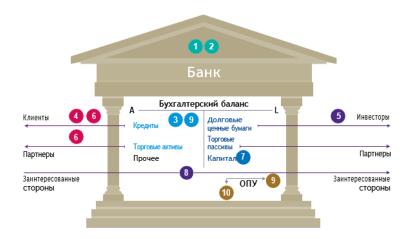


Рис. 1 Интеграция ESG-компонентов в бизнес-стратегию и организационную структуру

Из рисунка 1 видно, что ESG-факторы повлияют на все банковские направления цепочки создания стоимости с точки зрения, как стратегических, так и операционных перспектив, а также создадут новые возможности.

Вместе с концепцией устойчивого развития в финансовый сектор пришли и новые типы рисков, которые называют ESG-рисками. Возникающие ESG-риски могут негативно сказаться на активах, финансах, прибыли и репутации банка.

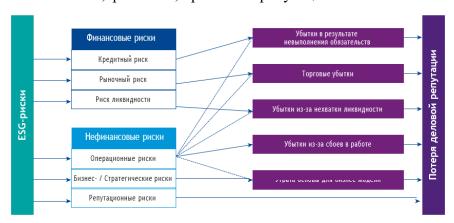


Рис. 2 Идентификация и материализация ESG-рисков

Для управления ESG-рисками могут использоваться:

- негативный скрининг (исключение проектов, компаний, секторов,
- регионов, не соответствующих установленным ограничениям);
- позитивный скрининг (выбор предпочтительных сегментов для
- работы банка в соответствии с ESG-критериями);
- лучший в своем классе (отбор клиентов в рамках ограниченных
- списков позитивного скрининга);

- интегрированный скрининг на основе ESG-критериев и международных стандартов;
  - участие в органах управления, включение в контракты условий и
  - обязательств по использованию ESG-принципов и другие формы
  - диалога с клиентами и партнерами,
  - анализ чувствительности и стресс-тестирование.

Следует отметить, что реализация ESG повестки является далеко не единственной формой корпоративной деятельности по обеспечению устойчивого развития. На протяжении долгого времени многие бизнес-структуры реализуют программы корпоративной социальной ответственности (КСО), направленных на реализацию также целей, связанных с устойчивым развитием.

Таблица 1 Сравнительная характеристика концепций устойчивого развития

Критерий	ESG	KCO
Основная цель	Обеспечение устойчивого	Улучшение
	корпоративного развития	корпоративной
		репутации
Характер	Добровольно-	Добровольный
осуществления	принудительный	
деятельности		
Приоритетные	Экология, социальная сфера,	Экология, социальная
направления	корпоративное управление	сфера
Основные	Модернизация, программы	Налоги,
инструменты	взаимодействие с местными	благотворительность
	сообществами, программы	
	повышения качества	
	корпоративного управления	
Ожидаемые	Повышение инвестиционной	Увеличение
результаты	привлекательности, снижение	корпоративного good-
	рисков для корпоративного	will
	развития	
Система оценки	Рейтинги	Экспертные оценки
	(квантифицированные	
	метрики)	

Однако, в отличие от КСО, ESG предлагает не только более масштабную деятельность по обеспечению устойчивого развития, а также является более практикоориентированным, но и призвано решать несколько иные задачи корпоративного развития.

Учитывая растущую актуальность темы КСО и УР, а также вопросов ESG, мною было проведено тематическое исследование, объектом которого стали российские коммерческие банки (ПАО «Сбербанк», ПАО КБ «Центр-Инвест», ПАО Банк ВТБ, АО «Альфа-банк», АО «Россельхозбанк», АО «Райфайзенбанк», ПАО «Совкомбанк», ПАО «Газпромбанк», ПАО Банк «ФК Открытие», ПАО «Росбанк»).

Система экологического менеджмента в компаниях оценивалась на основе наличия/отсутствия сертификата на соответствие стандарту ИСО 14001 «Системы управления окружающей средой. Требования и руководство к применению». 64% банков выборки провели сертификацию. Отдельную группу — 11% выборки — составили компании финансового сектора, деятельность которых не связана с экологическими рисками. У 25% банка выборки отсутствует система экологического менеджмента.



Рис. 3 Система экологического менеджмента

Реализация экологических программ не должна ограничиваться производством, но должна также касаться и офисных подразделений банка. При содействии Всемирного фонда защиты природы (WWF) и Greenpeace бизнес внедряет программы по снижению негативного воздействия на окружающую среду при эксплуатации офисов и зданий. Такие программы включают комплекс мер по экономии бумаги, воды, энергии, минимизации отходов, сортировке бытовых отходов и экологического просвещения сотрудников. 27% банков выборки внедрили программы «Зелёный офис» или их аналоги.

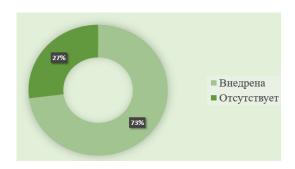


Рис. 4. Наличие программы «Зеленый офис»

Так как вопросы экологии приобретают для банков стратегическое значение, то экологическая политика должна содержать стратегические целевые показатели и утверждаться советом директоров. Такой подход используют 27% банков выборки (следует отметить, что экспертами учитывался не только отдельный документ, но и содержательный раздел, посвященный экологии, в рамках общей стратегии/политики компании в области КСО и УР). 20% банков имеют экологическую политику, утверждённую советом директоров, однако целевые показатели для оценки её

эффективности не определены. В 30% экологическая политика утверждена единоличным исполнительным органом. У 23% экологическая политика отсутствует.



Рис. 5 Наличие стратегии или политики в области охраны окружающей среды

Важной составляющей внедрения экологической культуры на всех уровнях управления является обучение сотрудников и поддержка общественных образовательных проектов. 57% банков выборки проводят образовательные мероприятия для сотрудников по вопросам экологии.

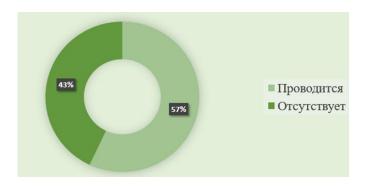


Рис.6 Образовательные экологические программы для сотрудников и общественности

Особенностью настоящего исследования является анализ трех ключевых составляющих подхода компаний выборки к вопросам ESG:

- регулирование (закрепление вопросов ESG во внутренних документах компании);
- управление (роль совета директоров в решении ESGвопросов и обеспечении контроля за ESG-рисками, и разграничение полномочий между органами управления по ESG-вопросам);
- внедрение (интеграция вопросов ESG в стратегию, выполнение принятых обязательств, реализация документально закрепленных норм).

В России есть все элементы финансовой инфраструктуры для успешного развития ESG-подходов. Однако пока нет комплексного госрегулирования, как и эффективных экономических стимулов. Поэтому банки фрагментарно внедряют принципы ESG в операционную деятельность и убеждены, что необходимо доработать законодательство. В связи с этим мною был разработан ряд рекомендаций:

- 1) Правительству Российской Федерации необходимо подготовить решения:
- об обязательности ESG требований для всех инвестиционных проектов;

- по налоговым льготам, субсидированию процентов и гарантиям по ESG кредитам.
  - 2) Банку России необходимо принять решения:
  - о стандартах ESG отчетности и системе оценки ESG рисков;
- разработать комплекс законодательных мер по регулированию ESG банкинга, организовать выпуск информационных и обучающих материалов;
- разработать стимулирующие меры для включения ESG облигаций в ломбардный список Банка России, по операциям РЕПО с ESG активами, включению ESG облигаций в портфели НПФ, и установить льготные тарифы для зеленых выпусков эмитентов.

ESG — это не только мировой тренд, но и эффективная бизнес модель. Банки всецело ощущают практическую необходимость интеграции ESG-факторов в свой бизнес. Среди преимуществ: повышение лояльности клиентов и сотрудников, привлечение инвесторов и партнеров, адаптация к новым рискам, включая климатические. ESG-факторы могут способствовать повышению или понижению кредитного рейтинга. Также банки, уделяющие внимание ESG, достигают лучших финансовых результатов в будущем.

#### Цифровой рубль. Ключевые аспекты реализации проекта Банка России.

#### Васильева В.,

Студентка III курса

Научный руководитель

Артемова С.А.,

Целью исследования данной темы является:

- изучение необходимости введения нового вида валюты
- описание модели цифрового рубля,
- влияние введения цифрового рубля на денежно-кредитную политику и финансовую стабильность,
  - а также этапы реализации прототипа платформы цифрового рубля.

Для начала следует сказать, что основной денежной единицей РФ является рубль. Что мы о нем знаем? Официальный символ —  $\underline{\mathbb{P}}$  — был утверждён 11 декабря 2013 года. Разделяется на денежную наличность, которая включает в себя монеты и банкноты разного номинала и безналичные рубли.

Цифровой рубль — третья форма денег, которая может быть запущена в России наряду с наличными и безналичными денежными средствами. Эмитентом цифровых рублей будет сам ЦБ.

Как и безналичные деньги, цифровой рубль делает возможными дистанционные платежи и расчеты онлайн. С другой стороны, как и наличные, цифровой рубль может использоваться в офлайн-режиме — при отсутствии доступа к Интернету.

Цифровой рубль станет доступен всем субъектам экономики — гражданам, бизнесу, участникам финансового рынка, государству. Подобно наличным и безналичным рублям, цифровой рубль будет выполнять все три функции денег: средство платежа, мера стоимости и средство сбережения.

Почему Цифровой рубль- это не криптовалюта?

«Криптовалюты» кардинально отличаются от денег центрального банка. У «криптовалют» отсутствует единый эмитент, а также гарантии защиты прав потребителей, их стоимость подвержена серьезным колебаниям. В большинстве стран

их нельзя использовать для оплаты товаров и услуг, и, как правило, они не имеют единого института, который обеспечивал бы сохранность таких средств.

- В рамках консультационного доклада в декабре 2020г ЦБ определил необходимость внедрения цифрового рубля следующими причинами:
  - он сможет сделать платежи еще быстрее, проще и безопаснее;
- развитие цифровых платежей, равный доступ к цифровому рублю для всех экономических агентов приведут к снижению стоимости платежных услуг, денежных переводов и к росту конкуренции среди финансовых организаций. Это послужит стимулом для инноваций как в сфере розничных платежей, так и в других сферах и поддержит развитие цифровой экономики;
- проект цифрового рубля также нацелен на дальнейшее сокращение доли наличных денег.

Как же будет работать цифровой рубль?

Цифровым рублем смогут пользоваться банковские клиенты через свои кредитные организации.

Цифровые рубли будут хранится на специальном кошельке в ЦБ, а коммерческие банки выступят посредниками: они будут привлекать клиентов и взаимодействовать с ними, открывать и пополнять кошельки клиентов, исполнять поручения на переводы и проводить процедуры проверки для противодействия отмыванию доходов и финансированию терроризма.

При этом ЦБ не планирует начислять проценты на остаток на счетах с цифровым рублем, как это делают коммерческие банки в отношении безналичных рублей. Цифровой рубль задумывается как платежное средство с абсолютной мгновенной ликвидностью. Это средство, которое в полном объеме, в любой момент времени можно перевести на свое усмотрение кому угодно.



Рис. 1 Формат работы цифрового рубля.

Цифровым рублем можно будет рассчитываться онлайн (через мобильное приложение банка) и офлайн. В последнем случае будет создан второй цифровой кошелек — на мобильном устройстве клиента. Чтобы его пополнить, необходимо перевести цифровые деньги с кошелька в банковском приложении и затем расплатиться.

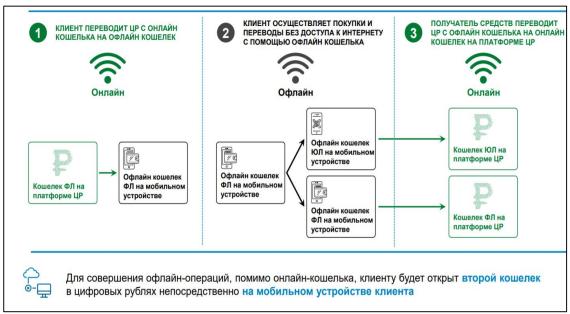


Рис.2 Офлайн операции с цифровым рублем.

Влияние цифрового рубля на денежно-кредитную политику и финансовую стабильность.

Появление цифрового рубля приведет к перетоку клиентских средств со счетов кредитных организаций на кошельки в цифровых рублях и, как результат, на снижение ликвидности банковского сектора, а также необходимость учета данного фактора при реализации денежно-кредитной политики. Также создание новой платежной инфраструктуры цифрового рубля повысит надежность и бесперебойность платежной системы в стране, что станет важным фактором поддержания финансовой стабильности.

Согласно опросам Центра исследования финансовых технологий «Сколково»-РЭШ, около половины россиян проявляют интерес к использованию цифрового рубля. Резкое «нет» сказали только 22%. Основная причина востребованности: привычка к инновациям.

Международный опыт свидетельствует о том, что Варианты использования цифровых валют изучают около 80% центральных банков, а 40% уже тестируют концепции цифровых валют, при этом список стран и кейсов постоянно пополняется. ФРС США намерена выпустить консультационный документ по цифровому доллару, регулятор Израиля запустил публичные консультации по поводу потенциального выпуска цифрового шекеля

Ряд стран уже перешел от исследований и консультаций к технологическим разработкам:

- Банк Индонезии намерен использовать CBDC для ускорения проведения транзакций;
- Центральный банк Кореи также готовится к тестированию CBDC; дальше всех в разработке цифровой валюты продвинулся Китай.

Как и любая другая форма денег, Цифровой рубль имеет свои преимущества и недостатки.

Минусом является слабая киберустойчивость. Существующий механизм киберустойчивости банковского сектора не справится с угрозами для новой формы валюты. К рискам относятся хищение профиля пользователя через взлом личного кабинета или из-за ошибки при идентификации, повторное использование одной и той же цифровой валюты при офлайн-расчетах, доступ к расчетам с цифровым рублем финтех-компаний.

Преимущества цифрового рубля можно разделить по категориям:

Для граждан и бизнеса:

- 1. Доступ к кошельку через любую финансовую организацию, в которой обслуживается клиент
- 2. Операции с цифровым рублем будут проходить по единым тарифам, что позволит снизить издержки на их проведение.
  - 3. Возможность использования без доступа к Интернету
  - 4. Высокий уровень сохранности и безопасности средств
  - 5. Расширение линейки инновационных продуктов и сервисов
  - 6. Улучшение условий клиентского обслуживания Для финансового рынка:
  - 1. Повышение конкуренции на финансовом рынке
- 2. Создание инновационных финансовых продуктов и сервисов (смарт-контракты, маркирование платежей)
  - 3. Развитие новой платежной инфраструктуры Для государства:
  - 1. Контроль за расходованием бюджетных средств
  - 2. Снижение издержек на администрирование бюджетных платежей
  - 3. Потенциал для упрощения проведения трансграничных платежей

Запуск ЦВЦБ (цифровых валюты центральных банков) — это один из главных трендов на рынке финансовых услуг 2021 года.

Прототип платформы цифрового рубля начал свое создание в декабре 2021 года. Тестирование самого проекта намечено на 2022 год, тогда же будет начата работа над изменениями в законодательстве, необходимыми для запуска цифрового рубля.

В соответствии с установленными этапами реализации проекта определена первая пилотная группа- 12 банков-участников.



Рис. 3 Банки - участники пилотного проекта.

Мы с вами имеем возможность быть свидетелями исторического события, введения третьей формы валюты в нашей стране, которое станет значимым не только для экономики, но и для общества. Банк России считает принципиально важным обсудить ключевые аспекты, преимущества, возможные риски, этапы и сроки реализации этого проекта с финансовым сектором, экспертным сообществом, а также со всеми заинтересованными лицами. Поделиться своим мнением можно на cbdc@cbr.ru.

### Специфика направленного воздействия на организм средств физической культуры в зависимости от заболеваний студентов

Штука А., Чобанян А.,

Научный руководитель:

студенты І курса

Калмыкова Е.М.

Значимость сохранения и укрепления здоровья студенческой молодежи обусловлена важностью его состояния для творческой, активной, социально полезной и, главное, трудовой деятельности личности. В этой связи дисциплина «Физическая культура» обеспечивает условия для освоения студентами различных видов двигательной деятельности, делается акцент на физическое совершенствование организма молодежи и формирование у нее профессионально значимых умений и навыков для будущей работы.

Здоровье и учеба студентов взаимосвязаны и взаимообусловлены. Чем крепче здоровье студента, тем продуктивнее обучение. Многочисленные исследования доказывают, что благоприятные социально-экономические и санитарно-гигиенические условия жизни (в частности, правильно организованные, систематические занятия физической культурой и спортом) улучшают физическое развитие, снижают заболеваемость детей и взрослых.

Актуальность данного исследования определяется тем, что забота о сохранении и укреплении здоровья студенческой молодежи, является одним из приоритетных направлений национальной государственной политики в области охраны здоровья нации. Особую важность эта проблема приобретает на занятиях физической культурой со студентами, имеющими отклонения в состоянии здоровья.

Цель исследования — определение специфики направленного воздействия на организм средств физической культуры в зависимости от заболеваний студентов.

Студенты, отнесенные по состоянию здоровья к специальной медицинской группе (подготовительная или лечебная), нуждаются в двигательной активности не меньше, а чаще всего больше, чем здоровые люди, причем таким студентам требуется качественно иная двигательная активность.

Здоровьесберегающие технологии, организация и современные методики, применяемые в процессе физического воспитания в специальной медицинской группе, имеют свои особенности.

Анализ методико-педагогического опыта современных ученых позволили нам выделить следующие характерные особенности студентов, имеющих специальную медицинскую группу:

- студенты, отнесенные по состоянию здоровья к специальной медицинской группе занимаются со студентами основной медицинской группы;
- 1. на занятиях одновременно присутствуют студенты с различными заболеваниями;
- 2. значительная часть занимающихся имеют по две, по три, а иногда и более патологии;
- 3. согласно опросу, большинство из студентов во время обучения в школе были освобождены от занятий физической культурой, в результате у них отсутствуют необходимые практические навыки по выполнению большинства упражнений из арсенала общей физической подготовки;
  - 4. группы, в основном, смешанные, т.е. юноши и девушки занимаются вместе.

Как видим, в организации учебного процесса по физическому воспитанию с данным контингентом студентов имеются трудности, которые заключаются в том, что

занимающиеся имеют слабые функциональные возможности организма из-за наличия у них хронических заболеваний, низкий уровень функционального развития и физической подготовленности.

Нами был проведен анализ численности студентов Донского банковского колледжа за три года, отнесенных к специальной медицинской группе (имеющих частичное или полное освобождение от занятий физической культуры).

Таблица 1

	2019/2020	2020/2021	2021/2022
Количество	511	513	509
студентов			
1 курс	22 — 4,3%	21 — 4,1%	19 — 3,7%
2 курс	30 — 5,8%	34 — 6,6%	36 — 7,1%
3 курс	20 — 3,9%	26 — 5,1%	18 — 3,5%
Итого	72 чел — 14%	81 чел - 15,7%	73 чел — 14,3%
Полное	18 чел — 3,5%	24 — 4,7%	22 — 4,3%
освобождение			

Мы видим, что количество студентов, отнесенных к специальной медицинской группе имеет незначительный прирост от общего числа студентов (3,7%-4,3%). И в течение трех лет не наблюдаются значительные изменения.

Также мы провели анализ по нозологии заболеваний студентов (таблица 2)

Таблица 2

	2019/2020	2020/2021	2021/2022
Заболевания			
Опорно-двигательного	30	39	34
аппарата (ОДА)			
Сердечно-сосудистой системы	12	14	18
(CCC)			
Нервной системы	25	22	13
Органов зрения	-	2	2
Органов мочеполовой системы	3	2	5
Желудочно-кишечного тракта	2	2	1
Органов дыхания (ОД)	-	-	-
Всего:	72	81	73

Как видим из данных таблицы, больше всего студентов имеют заболевания опорнодвигательного аппарата и нервной системы. В связи с этим, по направленности воздействия на организм занимающихся основными средствами физической подготовки и тренировки для данных студентов являются упражнения, оказывающие преимущественное воздействие на опорно-двигательный аппарат и нервную систему.

Поражения опорно-двигательного аппарата чаще всего проявляются в виде нарушений осанки (сколиозы различной степени), остеохондроза позвоночника и артрозов (артритов) крупных суставов. Правильный режим статических и динамических нагрузок способствует стабилизации дегенеративно-дистрофических поражений опорнодвигательного аппарата. При заболеваниях суставов наиболее правильными исходными положениями для разгрузки суставных поверхностей являются следующие: лежа на спине, лежа на животе, стоя в упоре на коленях, лежа на боку. Возможное восстановление нарушенного объема движений осуществляется упражнениями на развитие гибкости.

По мнению многих ученых, для студентов с заболеваниями опорно-двигательного аппарата и нервной системы из практического раздела должны быть исключены средства физического воспитания, способные вызвать перенапряжения организма. Для этого предлагаем применять следующие практические разделы: гимнастика, игры, легкая атлетика (бег на средние дистанции), плавание. Кроме того, в учебный материал добавляются специальные упражнения оздоровительного характера (корригирующие осанку, дыхательные и др.).

Для студентов специальной медицинской группы характерно слабое развитие мускулатуры, поэтому упражнения, направленные на развитие силы, следует выполнять в статическом (изометрическом) и динамическом (изотоническом) режимах до появления приятного чувства ощущения выполненной работы. Эти упражнения способствуют формированию продолжительного мышечного тонуса мускулатуры тела, что находит свое выражение в позе человека — прямая спина, развернутые плечи, красивая осанка.

Учитывая специфику направленного воздействия на организм при проведении физкультурных занятий с данными студентами необходимо учитывать следующие аспекты:

- выявить основные противопоказания к выполнению физических упражнений, согласно имеющимся заболеваниям, и акцентировать внимание на профилактике возникновения и прогрессирования имеющихся заболеваний;
- определить содержание учебного процесса по дисциплине «Физическая культура», включающее теоретическую подготовку студентов, анализ их физического развития, функциональной и физической подготовленности, диагнозов, практические занятия, проводимые, как в рамках учебного процесса, так и самостоятельно;
- учебный материал должен иметь корригирующую и оздоровительно-профилактическую направленность;
- использовать дифференцированные нагрузки (ограничения упражнений на скорость, силу, выносливость);
- рекомендуется постепенное усложнение упражнений, отказ от подводящих упражнений, в итоге около 60-70 % комплекса остается неизменным, остальные 30-40 % упражнений постепенно заменяются на более сложные;
- эмоциональный компонент, доверительные отношения, акцент на хоть и небольших успехах студента очень важны для прогрессирования результатов, соответственно необходим элемент индивидуального подхода к каждому из обучающихся;
- в процессе занятий постоянно контролируются внешние признаки утомляемости студентов, так же ведется контроль за пульсом (ЧСС), дыханием, цветом кожи и общим состоянием студента;

- при составлении комплексов специальных упражнений учитываются имеющиеся противопоказания и в соответствии с ними исключаются прыжки, особенно с высоты, подскоки, различные упражнения с отягощением в положении стоя;
- успеваемость оценивается по посещаемости занятий, отношению к ним, качеству выполнения комплексов упражнений домашних заданий, умению осуществлять самоконтроль здоровья и функциональных возможностей;
- помимо непосредственно практических занятий, со студентами специальной медицинской группы в обязательном порядке проводятся теоретические беседы о необходимости соблюдения режима и других составляющих здорового образа жизни, даются рекомендации по осуществлению самоконтроля здоровья и функциональных возможностей.

Итак, содержание процесса физкультурного образования студентов специальной медицинской группы должно основываться на общепринятых педагогических принципах. Наиболее важными из них, на наш взгляд, являются постепенность, систематичность и индивидуальность.

Направленность процесса физического воспитания со студентами специальной медицинской группы должна носить учебно-образовательный характер. Учащиеся в ходе занятий должны овладеть комплексом знаний и умений для самостоятельного оздоровления организма, обогатить свой двигательный опыт основными и прикладными физическими упражнениями из различных видов спорта, сформировать общие представления об истории физической культуры, ее значении, формах организации.

В процессе занятий физической культурой невозможно в короткий срок обеспечить высокий уровень физической подготовленности у студентов с отклонениями в состоянии здоровья, но регулярные занятия уже в ближайшем времени дают положительный эффект.

#### Анализ потребностей клиентов при продаже потребительского кредита.

**Коваленко А.,** Студент **II** курса Научный руководитель

Таран Б.А.

Одному важно обладать самыми модными вещами, телефонами последнего поколения, а другой склонен откладывать средства на будущееесли для первого важнее всего престиж, то в основе поступков второго лежит экономия - И предлагать им одинаковую продукцию просто нерационно.

Абрахам Маслоу признавал, что люди имеют множество различных потребностей, но также полагал, что эти потребности можно разделить на 5 основных категорий:

- 1. Физиологические: голод, жажда и так далее;
- 2. Потребности в безопасности: комфорт, постоянство условий жизни;
- 3. Социальные: социальные связи, общение, привязанность, забота о другом и внимание к себе, совместная деятельность;
- 4. Престижные: самоуважение, уважение со стороны других, признание, достижение успеха и высокой оценки, служебный рост;

#### КАК ВЫЯВЛЯТЬ ПОТРЕБНОСТИ

#### Определите тип клиента

Задавайте клиенту вопросы

#### Слушайте клиента

Записывайте существующую информацию о клиенте

#### Описание

- Ориентируйтесь на возраст и достаток клиента
- Используйте разработанные инструкции-подсказки
- Помните, что процесс определения типа клиента только начинается с оценки внешнего вида. Обращайте внимание также на то, что клиент говорит и какая у него операция
- Открытые, чтобы получить как можно более подробную информацию:
  - "Что (конкретно/именно) Вас интересует?"
  - "Для каких целей Вы хотите приобрести банковскую карту?"
  - "Для каких целей Вы хотите получить кредит?"
  - "Какие банковские продукты у Вас уже есть?"
  - "Какие другие банковские продукты Вы рассматривали?"
- Альтернативные (по принципу: "Выиграл-выиграл"), чтобы направить клиента на принятие того или иного выгодного для него и для Вас решения
  - "Вы хотите получить удобное средство платежа или сумму для существенной покупки?"
  - "Вы хотите взять кредит на 2 или на 3 года?"
- Слушайте клиента с применением техники активного слушания
  - "Да..", "Так..." (произносите эти слова, чтобы дать понять собеседнику, что Вы его внимательно слушаете).
  - "Правильно ли я понимаю, что..."
  - "По Вашему мнению..."
  - "Поправьте меня, если я ошибаюсь..."
- Фамилию, имя и отчество
- Обсуждаемые продукты
- Другую существенную информацию
- 5. Духовные: познание, само актуализация, самовыражение, самоидентификация

По мере удовлетворения низ лежащих потребностей, всё более актуальными становятся потребности более высокого уровня

Применительно к кредитным продуктам:

- Карты без кредитного лимита
- Кредитные карты с льготным периодом
- Потребительский кредит
- Автокредит

#### Ипотека

- 1. Метод активной коммуникации (также известный как активное слушание). В процессе диалога с заемщиком менеджер задает открытые вопросы, то есть их формулировка предполагает только развернутый ответ. В таком случае клиент получает возможность рассказать, что именно его беспокоит. Допустим, менеджер спрашивает: «Что для вас самое важное при выборе кредита?» Ему надо очень внимательно слушать, о чем говорит собеседник, только тогда он убедится, что действительно понял проблему. Подобный подход позволяет положительно настроить обоих участников диалога и помогает собрать нужные сведения.
- 2. Метод повторения. Если потенциальный клиент оказался неразговорчив, ему может быть некомфортно отвечать на открытые вопросы. В таком случае удобнее работать с уточняющими и альтернативными вопросами, которые изначально предполагают варианты ответов. Прежде чем задать уточняющий вопрос, вы повторяете то, что уже услышали от клиента, при этом нужно выбрать основную информацию. Таким образом вы что движетесь в верном сможете убедиться, направлении, а также проявите заинтересованность мнением собеседника.
- 3. Метод подведения итогов. В данном случае менеджер должен выделить то, что клиента волнует больше всего. Не забудьте озвучить свой вывод, чтобы помочь собеседнику быстрее осознать свою потребность и доверится вам. А это произойдет обязательно, если вы смогли понять человека и сформулировать проблему.

#### ЧТО НУЖНО ВАШЕМУ КЛИЕНТУ?

Подстройте процесс продажи под особенности клиента



#### Типы вопросов:

- Открытые предполагают развернутый ответ: «Какой кредит вам нужен?».
- Закрытые, на которые может быть дан один из двух возможных ответов: «Вам нужен автокредит?».
- Альтернативные содержат в себе два варианта ответа: «Вам нужен именно кредит или кредитная карта?».
- Риторические, которые позволяют поддерживать разговор в дружелюбном ключе: «Правда, красивый дизайн у этой карты?».
- Наводящие, призванные подтолкнуть клиента к правильному, с нашей точки зрения, ответу: «Если вам нужен кредит на большую сумму, лучше взять его на 5 лет, чтобы сэкономить на величине ежемесячного платежа, вы как считаете?».

Далее разберем ситуации, в которых используется определенный тип вопросов:

Тип вопроса	Ситуация
Открытый	Клиент, не готовый к разговору. Необходимость в максимально полной информации. Начало диалога
Закрытый	Получение уточняющей, дополняющей информации. Разговорчивый клиент
Альтернативный	Требуется побуждение к действию при завершении продажи Выявление потребности
Риторический	Необходимо создать более легкую атмосферу, заполнить паузу в разговоре
Наводящий	Когда нужно подтолкнуть клиента к действию

Когда все вопросы заданы, необходимо выслушать возражения собеседника, следуя двум основным правилам. В первую очередь, <u>не пытайтесь перебивать клиента.</u> Кроме того, <u>не будьте пассивным</u> слушателем, <u>участвуйте в разговоре</u>.

Для этого вам стоит использовать <u>технику активного слушания</u>. Ее суть состоит в «**поддакивании**» собеседнику, <u>повторении его последних фраз</u> или <u>основного содержания</u> его слов. Таким образом проще всего продемонстрировать заинтересованность мнением потенциального клиента, а значит, вовлеченность в его

проблему. Однако не переигрывайте – любая фальшь сразу заметна и вызывает неприязнь.

#### ИЩИТЕ КЛЮЧИ ДЛЯ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ПОТРЕБНОСТЕЙ КЛИЕНТА

Используйте таблицу потребностей

- Помните про то, что разным типам клиентам подходят разные продукты
- Периодически проверяйте предлагаете ли Вы разным клиентам все продукты, предложенные в таблице

Слушайте клиента и ищите подсказки

- Обращайте внимания на любые подсказки со стороны клиента о том, что ему может быть нужен один из предложенных банковских продуктов
- Клиент упомянул, что ему предстоят большие траты.
   Спросите его, с чем это связано. Если это покупка автомобиля, запишите эту информацию. Можно будет предложить автокредит
- В процессе заполнения анкеты Вы увидели, что у клиента нет собственной квартиры. Это подсказка о том, что Банк может помочь клиенту, оформив ипотеку. Запишите это
- Клиент упомянул о своем хорошем финансовом положении. Запишите - клиента может заинтересовать депозит или ПИФ

Предлагайте только один продукт

- Не предлагайте клиенту сразу несколько продуктов.
  Помогите ему сначала выбрать между кредитом и кредитной картой и заполните заявление
- После этого будет возможность предложить дополнительный
- Одинаковые вопросы. Даже если вы формулируете открытые вопросы, в них должны использоваться *разные стили*.
- Попытки перебить клиента. Подобного нельзя допускать ни в коем случае, даже когда собеседник ведет себя нетактично. Ему нужно позволить выговориться и только после этого переходить к отработке возражений.
- Пустой разговор. Новички в сфере продаж обычно бояться показаться невежливыми, поэтому слушают истории покупателей, не дающие информации для выявления потребностей.
- Некорректно построенный диалог. В таком случае разговор не может продолжаться, а клиент просто уходит.
- Монолог продавца. Менеджер по продажам должен узнать, что хочет собеседник, а для этого нужно не только говорить, но и слушать. В идеале оба собеседника участвуют в общении в равной степени.
- **Выявление одной потребности**. За любой необходимостью идет череда других, имеющих отношение к первой. Чем больше вам удастся узнать, тем выше будут ваши продажи.
- Перекос между временем на выявление потребностей и описание самого кредита. То есть Менеджер не успевает понять, зачем человек пришел в банк, но уже приступает к этапу продажи.

#### Если потребность клиента не выявлена, ее можно попытаться сформировать

- 1. Менеджер задает **ситуационный** вопрос, отталкиваясь от своих данных о ситуации и предположений о вероятных мотивах человека.
  - 2. При помощи ответа Менеджер:
    - узнает, как собеседник видит ситуацию;
    - изменяет свое представление о его ситуации и мотивах.
- 3. Менеджер задает проблемный вопрос, используя полученную на предыдущем этапе информацию.
- 4. **Проблемный** вопрос необходим, чтобы выявить мотив потенциального заемщика.
  - 5. После того как мотив озвучен, Менеджер использует извлекающий вопрос.
  - 6. При ответе на него клиент говорит о своих дополнительных мотивах.
- 7. Когда у менеджера есть представление о достаточном количестве мотивов, в ход идет **наводящий** вопрос.
- 8. Наводящий вопрос, как и данная техника в целом, позволяют узнать от самого клиента о его потребности.

## «Французский язык в романе Л.Н.Толстого «Война и мир»

**Дорофеева А., Попова М.** Студенты І курса **Научный руководитель** *Макиенко Е.В.* 

Великий классик русской литературы, любивший Россию, ее природу и народ, Лев Николаевич Толстой, в своих произведениях пишет о современной ему жизни. Читая известные произведения, обращаешь внимание на то, что Л. Н. Толстой часто употребляет фразы на французском языке (с переводом в сносках). Нельзя заподозрить его в том, что он не знал русского языка, что ему не хватало средств описать чувства, ощущения, действия.

Почему же Толстой пошел на использование французского языка и что он хотел подчеркнуть этим?

Целью нашего исследования стал анализ произведения «Война и мир» и понимание того, в каких ситуациях автор прибегал к французскому языку.

Французский язык в романе Льва Николаевича Толстого «Война и мир» используется крайне широко, это замечают все, хотя бы потому, что произведение начинается именно с фразы, сказанной Анной Павловной Шерер на французском языке. В романе от начала и до конца постоянно встречаются французские слова и выражения. Хотя это и затрудняет чтение, так как отвлекает от сюжетной линии, однако, французский язык занимает в композиции произведения далеко не последнее место, это доказывается хотя бы тем, что Толстой на протяжении своей жизни несколько раз убирал и вновь добавлял его в роман. Убирал преимущественно под влиянием критиков, так как многие из них в то время были против французского языка, а вновь добавлял, потому что без него

роман терял какую-то часть, без которой идея произведения была выражена уже далеко не столь ярко.

Анализ речевых особенностей персонажей дворянского происхождения показал, что в произведениях Л.Н. Толстого речь персонажей высшего сословия имеет следующие особенности:

- наличие иноязычной лексики, преимущественно французской;
- 1. Речь персонажей крестьян и слуг отличается содержательностью, наполненной жизненной мудростью, яркой образностью.
- 2. Речь персонажей дворян в беседах и диалогах указывает на бедность, пустоту при внешней красоте речи, наличии вкраплений красивого французского языка, пышности и грамотности.
- наличие предложений, осложненных однородными членами, обособленными определениями и обстоятельствами;
- использование специальных терминов;
- более частое (по сравнению с народными персонажами) использование сложных предложений;
- употребление инверсий (чаще всего определения после подлежащего);
- использование в речи цитат из литературных произведений, строк из песен, романсов и др., строк стихотворений собственного сочинения.

Нам стало интересно, а что же думают студенты 1 курса по этому поводу, и с этой целью было проведено анкетирование. На вопрос: «Почему Л.Толстой «вводит» в роман «Война и мир» так много французского языка?»

Студенты дали такие ответы:

Разнообразить речь в романе – 3%

В те времена французский язык был популярен и на нем многие говорили – 45%

Была война с французами, где участвовал Наполеон – 7%

Использование французского языка облегчало прочтение романа  $\,$  читателями из Франции  $-\,10\%$ 

Использование французского языка в речи героев характеризует оторванность светского общества от народа — 35%

На вопрос: **«Почему дворянка Наташа Ростова допускала ошибки в своём французском?»**, 20% студентов ответили, что она плохо знала язык; 15% — за то, что Наташе был не интересен этот язык; 65% - ответили, что автор хотел показать русскую душу, её патриотизм.

Так когда же Толстой прибегает к французскому языку?

Во-первых, французский язык встречается везде, где описывается светское общество, диалоги в высшем свете, к примеру, в кружке Анны Павловны, причем используется он не только при обсуждении тем, связанных с войной, с Наполеоном, политикой, а наоборот, используется практически всегда.

Во-вторых, Толстой использует французский язык в названиях характерных для того времени блюд, к примеру, «santeanmadere из рябчиков» или «суп a'latortue», танцевальных фигур и в аналогичных случаях.

В-третьих, французский язык используется автором в описании сцен, где

присутствует Наполеон, кто-то из его окружения или из его армии, причем, используется самым непредсказуемым образом. В романе речь Наполеона наполовину состоит из французских слов, наполовину из русских. Употребление в речи великолепно звучащего французского языка Анной Павловной Шерер (фрейлиной и приближенной императрицы) придает роману необыкновенный по красоте колорит. В романе от начала и до конца мы постоянно встречаем французские слова, клише, выражения, подчеркивающие образованность высшего света России. Толстой свободно объединяет два языка, образуя то, что его современники называли «смешением французского с великорусским».

Князь Андрей Болконский, Пьер Безухов, Долохов, многие другие - все они были из дворян. Но привычка к русско-французскому образу жизни, тем не менее, не помешала им встать на защиту Родины, не щадя своей жизни. Основной целью использования Толстым в романе «Война и мир» французского языка является, на мой взгляд, не только создание исторически достоверного общества (в котором без французского ну никак), а и необходимость показать и подчеркнуть тот факт, что, несмотря на русско-французский образ жизни, на привычки и характеры русских людей, для них не стоял вопрос защищать Родину или нет даже в тот момент, когда их «учителя» пошли против нее.С армией, покорившей Европу, сражались ополченцы, отказывавшиеся от водки перед боем, партизаны, наводившие панику на завоевателей. Толстой показывает бесстрашного партизана Тихона Щербатого, который "был самым полезным и храбрым человеком" в отряде Денисова, старостиху Василису, уничтожившую сотни французов, дьячка, ставшего командиром партизанского отряда. "Партизаны уничтожили великую армию по частям", — пишет Толстой.

В семье Ростовых по-французски чаще всего говорит Вера, персонаж духовно пустой, ориентированный на внешнюю сторону жизни, перенимающий принятые светским обществом модели поведения: "Ты этого никогда не поймешь, - сказала она (Наташа), обращаясь к Вере, - потому что ты никогда никого не любила; у тебя сердца нет, ты только madame de Genlis [мадам Жанлис] (это прозвище, считавшееся очень обидным, было дано Вере Николаем), и твое первое удовольствие - делать неприятности другим. <...> Красивая Вера, производившая на всех такое раздражающее, неприятное действие, улыбнулась и видимо не затронутая тем, что ей было сказано, подошла к зеркалу и оправила шарф и прическу. Глядя на свое красивое лицо, она стала, по-видимому, еще холоднее и спокойнее". Холодность, спокойствие и красота Веры являются её главными характеристиками, указывающими на её внутреннюю пустоту и нацеленность на внешнюю сторону жизни и поведения. Делая вывод по нашему исследованию, можно сказать, что в творчестве Л. Н. Толстого употребление французского языка несёт две функции:

- 1. Наполнение произведения реалиями описываемой эпохи, придание максимальной достоверности повествованию.
- 2. Характеристика героев, указание на тип поведения героя: обращённость его в естественную сферу бытия (тогда французский язык в речи сведён к минимуму), или же ориентирование на внешние, условные стороны жизни.

А закончить наше выступление хочется словами великого классика мировой литературы: «Как ни говори, а родной язык всегда останется родным. Когда хочешь говорить по душе, ни одного французского слова в голову нейдет, а ежели хочешь блеснуть, тогда другое дело». Лев Николаевич Толстой

#### Инновационный подход в сфере бухгалтерских услуг.

*Табачкова А.* студентка III курса

**Научный руководитель** *Донченко Н.Б.* 

Многие люди считают, что <u>бухгалтерия</u> — самая консервативная и невосприимчивая к изменениям область. В настоящее время бухгалтерский учет - это качественный, эффективный учет, который невозможно представить без современных технологий. Классическая бумажная или, как ее еще называют, «амбарная» бухгалтерия постепенно уходит в прошлое. На смену ей приходит электронный документооборот.

Я изучила, проанализировала и представляю Вашему вниманию самые значимые изменения за последние годы.

Давайте вспомним 2020 год. Коронавирус потряс бухгалтерское сообщество не только количеством законодательных изменений, но и сломом привычного режима работы, а именно:

**1.** Удаленная работа. Формат организации изменился у 60% работников, а почти 8 % опрошенных потеряли работу. По сути, работа бухгалтера — это работа с чистой информацией. Практически повсеместно введен электронный документооборот, существуют технологии юридически важной электронной подписи, программы удаленного доступа к базам данных и др.



Рис.1 Анализ сотрудников организаций по данным опроса OLX Group

#### Работодатели



Рис. 2 Анализ работников организаций по данным опроса OLX Group

В целом реорганизация труда понравилась работникам — более половины (58%) респондентов не прочь и дальше работать удалённо, причем 26% готовы делать это в нынешнем формате, более 30%— с определенными коррективами, а 2 % хотят сменить работу, чтобы постоянно работать удаленно.

Таким образом, появились правила удаленной работы. В Трудовом кодексе с 1 января 2021 года закрепили новый режим работы — удаленный. Работников можно перевести на удаленную работку полностью или частично. Например, на несколько дней в неделю или в месяц. Дополнительного соглашения к трудовому договору заключать не нужно.

Достаточно письменного согласия работника на перевод и приказа руководителя. В приказе оговариваются сроки перевода и условия удаленки.

**2.** *Активно развиваются облачные сервисы*. Компании переходят на <u>электронный документооборот</u>. Раньше сдавали электронный отчет, а теперь начинаем работать с электронной «первичкой» и пр.

Электронный документооборот — способ обмена электронными документами, который происходит по телекоммуникационным каналам связи оператора ЭДО.

Работа с электронными документами помогает нам быстрее реализовать отправку или получение данного файла, что является одним из преимуществ документооборота - ускорение бизнес-процесса. Также стопки бумаг, заполненные папками шкафы, архивылабиринты останутся в прошлом. Все отправленные и полученные письма, акты, соглашения, договоры сохранятся в электронном архиве, доступном постоянно, с любого устройства. Помимо этого, меньше затрат на бумагу и точное ведение документа.

Главное, что системами электронного документооборота (СЭД) могут пользоваться бухгалтеры. С появлением <u>Федерального закона от 06.12</u>.2011 N 402-ФЗ "О бухгалтерском

<u>учете"</u> бухгалтерия получила полное право на перевод своих документов в электронный вид. И мы повсеместно наблюдаем этот процесс.

**3.** *Многие организации решили <u>перейти на УСН</u>* — это один из способов сократить расходы и сохранить бизнес. Например, вы приостановили свое предприятие, пришло время платить налоги, но упрощенная система устроена так: предприниматели оплачивают налог с доходов, следовательно, нет дохода - нет платежей.

Также, вы выбираете один из объектов «Доходы» или «Доходы минус расходы» и высчитываете с них 6 или 15%.

В первом случае не нужно даже фиксировать и подтверждать расходы, достаточно лишь учитывать выручку и заносить ее в книгу учета доходов и расходов. Когда надо рассчитать платеж, берется итог за период и умножается на 6%.

Вариант с объектом «Доходы минус расходы» немного сложнее, потому что надо собирать данные не только по выручке, но и затратам, а также заполнять КУДиР в части и доходов и расходов. Когда приходит время рассчитать налог, разница между выручкой и расходами умножается на 15%.

**4.** В настоящее время полярность набирает электронная печать. Многие сотрудники до сих пор считают, что документ с синей печатью — это та самая «фактическая бумажка» по М. А. Булгакову. На самом деле, магия синей печати стремительно слабеет, и виной тому появление квалифицированной электронной подписи, которая решает буквально все проблемы, связанные с обеспечением юридической значимости электронного документа.

Эта подпись надежна, ее невозможно подделать, изменить или нарушить. Некоторые представители крупного бизнеса и органы государственной власти начинают доверять такой подписи больше, чем собственноручной и заверенной печатью. Бухгалтер теперь может использовать новую подпись практически для всех видов своей деятельности: документооборот с контрагентами, отчетность в электронном виде, отправка документов в контролирующие органы и т.п.

Регламентирует использование электронной подписи <u>Федеральный закон от 06.04.2011 N 63 «Об электронной подписи»</u>, который полноценно вступил в силу 1 июля текущего года. Согласно данному закону, все документы, в том числе и налоговая отчетность, подписанные квалифицированной ЭП признаются юридически значимыми.

**5.** *Изменение бухгалтерского стандарта*. Приказом Министерства Финансов было утвержден регламент для первичных документов, а также ее оборота от 16.04.2021 №62. Новый стандарт вступил в силу с 19 июня 2021 года и планируют его применять уже с 1 января 2022 года. Однако после вступления в силу компании вправе начать применять его

досрочно, внеся соответствующие изменения в учетную политику. Давайте разберем, какие изменения были введены.

Нововведениями можно считать положения, касающиеся электронной документации, в которую включили:

- ✓ Электронный первичный документ приравнивается к бумажному. Хотя и сделана оговорка о том, что при создании и хранении документации в электронном виде должна быть обеспечена возможность сделать бумажные экземпляры;
- ✓ Прописаны правила исправления электронных документов. Исправление электронного документа допускается путем создания нового. При этом в новый документ нужно включить информацию о том, что он составлен как исправление взамен исходного, дату исправления и реквизиты исходника: ЭЦП уполномоченных лиц, которыми он подписан, с указанием должностей и иных данных, позволяющих идентифицировать подписантов. Дополнительно нужно обеспечить, чтобы новый документ нельзя было использовать отдельно от исходного;
- ✓ Участникам электронного документооборота дано право определять, какие ЭЦП будут использоваться для подписания документов. Допустимы любые виды ЭЦП, представленные в законе «Об ЭЦП» (от 06.04.2011 № 63-ФЗ). Ограничение на выбор из этих вариантов возможно, только если определенный вид ЭЦП для документа предусмотрен законодательно;
- ✓ Электронную документацию можно хранить тоже электронно, кроме случаев, когда по закону требуется создание и хранение бумажного экземпляра. Правила хранения, обеспечения и ограничения доступа к документам расписаны для ЭДО также как и для бумажных документов.

Другие правила по созданию документов и обеспечению документооборота представлены в стандарте «крупными мазками». Например, указано на необходимость обеспечить системность и своевременность информации, получаемой из документов бухучета. Эти задачи достигаются на практике составлением графика документооборота. Регламент по составлению такого документа по-прежнему не определен, поэтому можно пользоваться как своими идеями, так и наработками практиков.

Таким образом, многие субъекты предпринимательства используют компьютерную обработку комплексов бухгалтерских задач, что позволяет двигать бизнес вперед. Чем меньше времени, ресурсов тратится на обеспечение работы непродуктивных подразделений, тем больше внимания получается уделять развитию.

Профильные бухгалтерские компании активно используют современные технологии в своей деятельности. Это позволяет оказывать услуги высокого качества клиентам любых организационно-правовых форм с учетом специфики их деятельности.

Применение современных технологий при ведении бухгалтерии обеспечивает единообразие выполнения операций. Кроме того, это позволяет оперативно обрабатывать, эффективно анализировать, систематизировано и безопасно хранить информацию. В результате существенно снижается риск возникновения случайных ошибок, потери данных. И об утечке информации забывать не следует. Современные технологии ведения учета позволяют надежно защищать конфиденциальные данные.

Исходя из выше изложенного, можно сделать вывод, современные технологии оказывают благотворное влияние на развитие современной бухгалтерии, а именно:

- 1. Предоставление удаленной работы, что поможет вам сохранить постоянный доход при разных жизненных обстоятельствах;
- 2. Электронный документооборот, позволяющий хранить большое кол-во информации и значительно снижающий время на ее поиск;
- 3. Ещё одним немаловажным преимуществом является УСН. Т.к сокращение постоянных расходов, является одной из задач предприятия;
- 4. Изменение бухгалтерских стандартов связанных с появлением электронного документооборота.

#### Список использованной литературы

- 1. https://cons-rost.ru
- 2. https://businessmal.ru/udalennyj-buxgalter-plyusy-minusy-alternativy.html
- 3. https://www.nalog.gov.ru/rn77/taxation/taxes/usn/
- 4. https://www.garant.ru/article/1430420/

#### Умеют ли программы прикидываться компьютером

Шустова Е.,

Студентка III курса

Научный руководитель

Вельмакина Т.Ф.

#### Введение

Современные технологии — это большой шаг в сторону прогресса и роста компании. Не использовать их равносильно деградации. Ведь конкуренты уже внедряют современные технологии в свой бизнес. Компании, применяющие новые возможности расширяют потенциал, лояльность клиентов, возможности и перспективы.



Определенные инструменты помогут вывести совместную работу на новый уровень, контролировать бизнес-процессы и управлять ими, обеспечить тот самый «индивидуальный подход», о котором любят говорить в бизнесе и решить еще ряд задач:

- налаживание отношений между покупателем и компанией;
- оптимизация расходов и увеличение доходов;
- повышение продуктивности персонала;
- **\*** автоматизация бизнеса;
- налаживание отношений между покупателем и компанией;
- оптимизация расходов и увеличение доходов;
- повышение продуктивности персонала;
- **\*** автоматизация бизнеса;

#### Глава 1 Новые технологии в производстве.

Многие современные производственные компании часто используют инновационные технологии в процессе изготовления товарной продукции. Использование таких технологий позволяет ускорить темпы роста производства и увеличить конкурентоспособность бизнеса. Большинство из современных инноваций направлены на оптимизацию трудовой деятельности.

Оснащение цехов новейшим оборудованием позволяет увеличить качество и другие характеристики изготовляемых товаров. Средства, вложенные в модернизацию производства, окупаются в течение короткого временного отрезка, а сами инвестиции становятся дополнительным источником прибыли.



Глава 2. Важность технологий в развитии бизнеса.

Следует отметить, что многие предприниматели боятся использовать технические новинки в своем бизнесе. Страх неизведанного является вполне нормальным состоянием для человека. Важно понимать, что покупка современных станков и других агрегатов может увеличить статью расходов и привести к необходимости реорганизации бизнеса. Однако данный риск полностью оправдан, поскольку использование современных приборов позволяет уменьшить продолжительность производственного цикла.

Повышение производственной мощности позволяет выпускать большее количество товаров, что положительно отражается на прибыли. Использование инновационных технологий позволяет получить следующие преимущества:

- ❖ Увеличить эффективность хозяйственной деятельности.
- Оптимизировать работу производства.
- Снизить затраты на оплату электроэнергии.
- Уменьшить общую статью расходов.
- ❖ Увеличить конкурентоспособность изготовляемых товаров.

#### Глава 3. Примеры использования технологий.

В строительстве.

Применение современных материалов и методов строительства позволяет значительно увеличить доходность этого направления. В качестве примера можно привести такие инновационные материалы, как жидкая изоляция, блочные стены, искусственные камни, пенобетон. Изготовлять подобные материалы можно лишь при использовании современного оборудования.

В торговле.

Для данной сферы предпринимательства характерно внедрение технологий, направленных на полную автоматизацию процесса продаж. Это могут быть автоматизированные магазины, вендинговые аппараты или мобильные приложения, предназначенные для заказов товаров.

#### Глава 4. Тенденции в технологиях.

#### Гиперавтоматизация.

Гиперавтоматизация дает возможность значительно упростить задачи и организовать деятельность любого бизнеса. Она повышает эффективность, оптимизирует расходы и помогает управлять компанией. В полной мере заменить людей не получится, но объединить усилия и расширить возможности бизнеса можно.

#### Технологии для защиты конфиденциальности

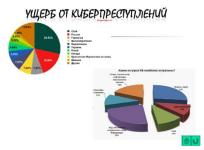
По мере роста осведомленности пользователей и появления новых глобальных стандартов по защите данных, компании сталкиваются с большими рисками нарушения конфиденциальности пользователей и негативных последствий. Обычные меры безопасности при хранении данных устаревают.

Согласно Gartner, к 2025 году половина крупных организаций будут использовать специальные технологии, повышающие защиту конфиденциальности. Такие решения

помогут анализировать данные, сохраняя при этом секретность и конфиденциальность пользователей.

#### Сеть кибербезопасности

Сегодня большинство цифровых активов компаний уже находятся за пределами традиционных физических и логических систем безопасности. Сеть кибербезопасности на основе облачных технологий позволяет любому человеку, сотруднику или клиенту, получить безопасный доступ к цифровому активу компании, независимо от того, где находится актив или человек. По прогнозам, к 2025 году сеть кибербезопасности будет контролировать более половины запросов на получение цифрового доступа к информации.



#### LoRaWAN u NB-IoT

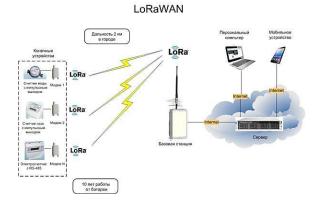
Технологии LPWA (Low-Power Wide-Area) обслуживают потребность рынка Интернета Вещей (IoT) дешевыми устройствами, которые долго держат батарею и дешевыми сетями дальнего действия и при этом поддерживать огромное количество соединений. Существует несколько вариантов для построения LPWA сетей, но технологии LoRaWAN и NB-IoT показали наибольшую динамику и получат наибольшую долю рынка LPWA в ближайшие годы. В этом тексте указанные технологии будут рассмотрены с точки зрения общих черт и различий. Затем мы перейдем к примерам использования LoRaWAN на вертикальных рынках, подчеркнув уникальные преимущества LoRaWAN. Также будут рассмотрены возможные варианты, когда LoRaWAN и NB-IoT будут работать вместе для достижения наибольшей выгоды.

#### Сравнение LoRaWAN и NB-IoT в техническом плане

LoRaWAN это LPWAN система с открытой архитектурой, разработанная и стандартизованная некоммерческой ассоциацией компаний LoRa Alliance, которая насчитывает более 500 участников. LoRa это технология модуляции, применяемая на физическом уровне, что позволяет осуществлять дальние энергоэффективные передачи данных с использованием CSS (Chirp Spread Spectrum) модуляции, которая распространяет узкополостные сигналы по расширенному каналу, чем обеспечивает высокую помехоустойчивость и низкие уровни отношения сигнал/шум. NB-IoT со своей стороны, работает в лицензированном диапазоне и подобно LTE использует многостанционный доступ с частотным разделением каналов (FDMA) в восходящей линии связи. Хотя обе технологии могут конкурировать в качестве обслуживания , приложения IoT требующие частой связи будут лучше себя чувствовать с NB-IoT, которая не имеет ограничений по рабочему циклу работая в лицензированном диапазоне, но по полной стоимости обеспечения системы обходится дороже чем LoRaWAN.

И LoRaWAN, и NB-IoT устройства потребляют меньше энергии, когда переходят в спящий режим. Но во время работы в качестве синхронного протокола NB-IoT потребляет значительно больше энергии, чем LoRaWAN, который является асинхронным протоколом, и при измерениях с одинаковой пропускной способностью NB-IoT потребляет более высокий пиковый ток, необходимый для модуляции OFDM/FDMA. Несмотря на это, характеристики обеих технологий важны при реализации многих практических решений, которые требуют высокой проникающей способности внутри помещений и годы автономной работы.

Корпоративным клиентам, желающим развернуть гибридную сеть с использованием как частной, так и общедоступной сетевой инфраструктуры, лучше всего использовать LoRaWAN по нескольким причинам. С частными LoRaWAN сетями предприятия не ограничены деловыми и финансовыми причинами при передаче данных. Где это возможно, доступ к корпоративной сети может быть дополнен общедоступной сетью LoRaWAN.



Подключение NB-IoT в настоящее время предлагается в зонах, где уже есть покрытие сотовой связи, но по сравнению с LoRaWAN затраты на развертывание выше, поскольку развертывание частной сети потребует приобретения или аренды спектра РЧ у операторов сетей. Другим фактором, влияющим на относительную стоимость и производительность LoRaWAN и NB-IoT, является лучшая проникающая способность LoRaWAN в помещениях.



Больше LoRa устройств, чем NB-IoT

По данным LoRa Alliance, по состоянию на апрель 2019 года во всем мире насчитывается более 113 сетей LoRaWAN в 55 странах на различных этапах

коммерческого развертывания по сравнению с 90 сетями NB-IoT. По данным LoRa Alliance, существует 118 устройств LoRaWAN, которые сертифицированы LoRa Alliance. При этом, как сообщает Глобальная ассоциация мобильных поставщиков, коммерческих устройств NB-IoT и CAT-M в совокупности 43. По данным корпорации Semtech, по состоянию на апрель 2019 года совокупное количество конечных устройств LoRa достигло 97 миллионов. Рост LoRaWAN решений ускоряется, потому что экосистема устройств быстро расширяется, чтобы охватить более широкий круг вертикальных рынков.

#### Возможности сосуществования LoRaWAN и NB-IoT

Поскольку рынок ІоТ продолжает развиваться, LoRaWAN и NB-ІоТ будут сосуществовать на рынке, конкурируя на одних вертикальных рынках и дополняя друг друга на других, основываясь на требованиях конкретных ІоТ решений к стоимости, покрытию и пропускной способности. Используя нелицензированный спектр, LoRaWAN останется отделенным от остальных сетевых технологий LPWA и будет играть ведущую роль в корпоративных частных сетях, где предприятия хотят получить полный контроль над своей инфраструктурой и устройствами.

Сети LoRaWAN и NB-IoT начали разворачиваться относительно недавно, но уже наблюдается их быстрый рост в глобальном масштабе. Найдется место и для LoRaWAN, и для NB-IoT среди массовых применений IoT, основанных на перечисленных преимуществах: более низкие затраты на устройства, сетевая инфраструктура и доступ к сети; высокая проникающая способность внутри здания; и низкое энергопотребление. LoRaWAN, однако, в ближайшей перспективе имеет явное преимущество перед NB-IoT, со своей развитой системой поставщиков, сертифицированными IoT устройствами и комплексными решениями, которые уже сегодня готовы к внедрению.

#### Заключение

Бизнес-технологии, которые мы рассмотрели, позволяют создать прибыльный проект, что будет функционировать в течение длительного отрезка времени. Использование современной техники позволяет значительно увеличить прибыльность производства. Для того чтобы увеличить финансовую отдачу, необходимо направить все свободные финансовые ресурсы на разработку грамотной рекламы и освоение новых рынков. Такой подход позволяет компаниям выйти на международную арену.

#### Список литературы.

https://ktovbiznese.ru/biznes-plany/raznoe/novye-tehnologii-v-proizvodstve.html

https://cryptoplaneta.ru/v-kakie-texnologii-investirovat/

https://www.bfm.ru/news/486084

Глобализация и пандемия: уроки и последствия

**Веденеева А., Литвинова Е.,** Студенты II курса **Научный** руководитель *Брюхович С.Н.* 

#### Введение

Эпидемия коронавирусной инфекции COVID-19 уже привнесла в мир немало перемен — жизнь приостановилась и замерла во многих оживленных городах. Всегда торопливые, неостанавливающиеся мегаполисы вынуждены были притормозить первыми, так как стали эпицентрами заражения новым вирусом.

Вчерашний шумный рынок с его сварами, торговлей и конкуренцией внезапно опустел — жизнь сосредоточилась вокруг жилища отдельного человека, а все внимание мира теперь приковано к возможностям и лишениям больниц, более глобально — систем здравоохранения в мире. К экономическим вопросам мир еще обязательно вернется, но немного позже.

Многих пугает, что возвращаться придется к руинам и пеплу, что многие сферы, малый и средний бизнес обанкротятся, рухнут, люди обнищают. Речь идет сегодня уже не о замедлении роста мировой экономики, а о значительном проседании, падении мирового ВВП. Безусловно, многие серьезные испытания на финансово-экономическом фронте еще впереди. И на фоне ежедневной борьбы с эпидемией внутри своих «национальных квартир» – государств – еще больше усилятся и проявят себя общемировые и долголетние тренды — деглобализация, фрагментация мира, усиление национальных государств и границ.

Эти тренды не обойдут стороной и интеграционные процессы. На смену интеграции как способа глобализации и выхода на мировые рынки придет интеграция региональная, блоковая как способ укрепления суверенитета и защиты против «другого». Мы не увидим движение мира к единому целому, а, скорее, увидим дальнейшее движение к регионализации — формированию блоков вместе с параллельным нарастанием соперничества между США и Китаем.

Даже если избегать жестких эпитетов, таких как «крах», «распад» или «катастрофа», понятно, что мир, считавшийся «глобальным», перестает существовать и держится лишь на проявлении доброй воли лидеров крупнейших государств мира.

#### 1.Глобализация и её изменения

Глобализация — это необратимый процесс, новый этап в развитии, который состоит в том, что человечество становится более сплоченным в процессе обмена информацией, товаров, знаний и культуры. Это очень непростой процесс, ускоряющий развитие людей, к нему необходимо приспособиться, ведь он может создавать много трудностей на пути к экономическому благосостоянию. Быстрые перемены в жизни общества могут принять не очень приятные последствия, поэтому государства всячески стремятся контролировать процесс глобализации.

Стоит оговориться, что глобализация на уровне современных информационных технологий, безусловно останется. Само пользование технологиями будет становится всё

более «прозрачным» — всё больше платформ и серверов иностранных и транснациональных компаний и приложений будет хранить вашу личную информацию и фиксировать поведение в Интернете. И вовсе нет никакой гарантии, что ваша оцифрованная информация однажды не станет достоянием общественности, даже если вы её предоставили исключительно государственным службам.

Тем не менее, есть и очень болезненные удары по глобализации вследствие пандемии коронавируса. Область, особенно сильно ощутившая побочные эффекты реакции государств на эпидемию, — инфраструктурная связность. Страны закрыли границы, прекратили существенную долю авиаперелетов и ж/д-перевозок. Соответственно, из-за жестких, хотя и естественных в случае эпидемии мер сокращена мобильность населения, приостановлена работа туристического сектора, образовательные и научные обмены, бизнес-поездки. Из-за обвала рынка труда в мире трудовая и деловая миграция столкнется с вызовами безработицы в странах-реципиентах и очагами нестабильности уже в своих родных государствах.

Сейчас, на пике пандемии, самые отпетые оптимисты глобализации признают, что до окончания «периода карантинов» еще очень далеко, а многие прежние привычки, да и в целом ход вещей, считавшийся «естественным», может не вернуться никогда. Но ведь ощущение кризиса мира глобализации сложилось еще в 2019 году у слишком многих людей, чтобы быть просто самообманом.

Система глобализации, казавшаяся вполне устойчивой, обвалилась быстро, почти мгновенно (свертывание международной торговли и глобальных авиаперевозок произошло всего за месяц) и от относительно небольшого толчка. Слишком многие игроки на мировой арене хотели бы «переиграть» ключевые эпизоды строительства глобального мира, но только Россия говорила об этом откровенно. Остальные страны просто молча действовали в направлении «размягчения» основных «скреп» глобализации, как минимум после глобального финансового кризиса 2008—2009 годов.

Главная проблема в том, что современный мир оказался неспособным эффективно реагировать на риски не только операционно, на уровне конкретных принимаемых решений, но и концептуально. Мир поступательно развивающейся глобализации, то есть глобализации потребительской унификации и социального сближения, оказался в принципе не готов к масштабным кризисам, требующим изменения поведения людей.

#### 2.Существенные изменения в экономике и борьба с экономическим кризисом

Мировой экономический кризис — это резкое ухудшение состояния глобальной экономики. Оно проявляется в значительном сокращении производства, нарушении производственных отношений, банкротстве предприятий, росте безработицы. Если кратко определять его результаты — снижается уровень жизни населения, реальный валовый национальный продукт.

Пандемия спровоцировала экономический кризис и кризис в сфере здравоохранения как в мире в целом, так и в экономике отдельных стран. А это, в свою очередь, усугубило неопределенность и страх в отношении ожидаемых последствий пандемии для мировой экономики

Чтобы сдержать экспоненциальное распространение вируса, страны мира приняли различные меры, начиная от полной изоляции, закрытия границ, введения карантина, ограничения поездок и полного закрытия предприятий. Это привело к сокращению предложения товаров, усугубленному паническим накоплением запасов и обвалом спроса из-за самоизоляции людей. Но самое главное, к чему привела пандемия, — это огромный рост спроса на медицинские товары.

Эксперты в сфере здравоохранения сразу выдвинули ряд рекомендаций в качестве первой линии защиты в целях сокращения распространения коронавируса, такие как маски для лица, частое мытье рук, социальное дистанцирование и самоизоляция.

Эти меры имеют последствия для бизнеса по всему миру. Коронавирус привел к экономическим издержкам и, несомненно, может вызвать беспрецедентный экономический спад во всем мире. Нестабильная природа вируса затрудняет разработку правильной макроэкономической политики для его сдерживания

Хотя масштабы последствий пандемии непредсказуемы, спровоцированный ею мировой экономический кризис, скорее всего, затянется надолго и, возможно, вызовет серьезные структурные изменения в мировой экономике. Например, традиционная торговля уступила место интернет-магазинам, что повлияло на предложение продуктов и овощей. Но главным первым экономическим ударом, потрясшим мир, стал самый крупный однодневный обвал цен на нефть за последние три десятилетия.

Замедление китайской экономики как основного поставщика потребительских и производственных товаров привело к нарушению равновесия на мировых товарных рынках из-за нарушения цепочки поставок, поскольку большинство экспортных заводов Китая были закрыты. Такие страны, как Нигерия, которые в значительной степени зависят от поставок из Китая, уже испытывают дефицит, что приводит к росту цен на сырьевые товары. Сокращение вводимых ресурсов также повлияло на производство компаний, что привело к увольнениям и закрытию предприятий. Безработица возросла, вырос уровень инфляции, усилилось обнищание населения. Мировые финансовые рынки сильно пострадали от потрясений, и основные фондовые индексы начали резкое снижение.Ряд авторов отмечают, что пандемия COVID-19 отличается от других потрясений в истории, поскольку она влечет за собой сочетание кризисов спроса и предложения, никогда ранее не испытанных и не поддающихся фискальному стимулированию или денежно-кредитной политике центральных банков

#### 2.1 Влияние COVID-19 на нефтезависимые страны

Незадолго до пандемии COVID-19 цены на нефть на мировом рынке уже начали свое падение в результате ценовой войны между Саудовской Аравией и Россией. Переговоры между этими двумя странами зашли в тупик во время встречи ОПЕК в Вене 6 марта 2020. В результате на международном рынке образовался избыток нефти, что ускорило беспрецедентный обвал цен на нефть, который негативно сказался на экономике, особенно таких зависимых от нефти стран, как Нигерия, Венесуэла и Ангола. С началом пандемии COVID-19 цена на нефть снизилась примерно на 30%. Такого падения мировой рынок нефти не видел с конца войны в Персидском заливе в 1991 году.

## 3 Изменение международных отношений в мире

## 3.1. Рост дискриминации и национализма по всему миру

В первые недели после появления вируса в Ухане китайцы и люди азиатской внешности по всему миру ощутили на себе его влияние: глубоко скрытую в обществе синофобию. В Великобритании владельцы китайских ресторанов понесли значительные убытки, после того как в социальных сетях распространилось сообщение о возможности заражения вирусом через их еду.

Синофобские высказывания были замечены у агентов Администрации Транспортной Безопасности (TSA) в Лос-Анджелесе, и было зарегистрировано несколько случаев вербального харассмента на улицах Торонто. Корреспондент Washington Post Джон Помфрет написал, что в средних школах города ходили слухи о том, что китайские дети заразны и их необходимо отправить на карантин. Волна расизма коснулась всех людей с азиатской внешностью. В феврале СМИ сообщили о том, что в Минске водитель такси отказался везти казахстанца, приняв его за китайца.

Интересно, что сейчас мы наблюдаем совсем другую картину. После того как эпицентр пандемии перешел из Азии в Европу и США, европейцы и американцы столкнулись с таким же отношением. В Гонконге, например, им запрещено посещать некоторые частные клиники, рестораны и спортивные залы. Многие люди в Китае требуют закрытия границ для граждан США и нескольких европейских стран — точно так же как эти страны закрылись от Китая всего несколько недель назад.

## 3.2. Новый мировой порядок

Пандемия показала, что никто не способен бороться с вирусом в одиночку — даже мировые державы с трудом могут остановить его. Парадоксально, но важность международных организаций может и должна возрасти. В этот момент, когда страны осознают собственную беззащитность, роль этих органов — если они, конечно, будут действовать как должны — будет критически важной. ВОЗ должна координировать действия по борьбе с вирусом, что она в принципе и делает. Агентство по делам беженцев должно позаботиться об их безопасности, ведь кто кроме них будет беспокоиться о беженцах?

Касательно глобализации. Антиглобализационное движение было и до коронавируса, он только забил гвоздь в казалось бы все более крепкий гроб глобализации. Однако, этот кризис показал не то что глобализация опасна и неэффективна, а то, насколько она хрупкая. Глобализация останется, но не в привычном нам виде. Страны больше не могут полагаться на непостоянные поставки жизненно важных лекарств или технологий. Все это будет рассмотрено и учтено после кризиса. Например, уже сейчас звучат предложения о принятии пакета законопроекта о защите важных секторов экономики ЕС от внешних инвестиций.

Новый коронавирус только усилил уже существующие тренды в мировой политике. Спор за мировое лидерство между Китаем и США начался уже давно, и вирус только усугубил его.

Однако, вопрос мирового лидерства между США и КНР затронет очень глубокие и важные вопросы для человечества. Это не будет только экономической борьбой, хотя она несомненна играет существенную роль. Это борьба идеологий. США, позиционирующие себя как защитники прав человека и демократии, имеют независимые суды и ценят индивидуальную свободу. Однако, все более сильное противостояние между партиями и непростое президентство Трампа сильно снижают эффективность работы этой системы. Китай же может противопоставить эффективную и жесткую систему управления, которая, как они сильно стараются показать всему миру, может защитить и прокормить все общество.

Кто-то может сказать, что вопрос прост: выберем ли мы свободу индивидуума или продадим ее, но получим стабильность и безопасность взамен? Но это не так. Свобода и безопасность могут сосуществовать в нашем мире. Мы можем видеть это на опыте Южной Кореи и Сингапура, которые побороли пандемию без каких-либо строгих ограничений, которые применил Китай.

Выбор, который происходит в наши дни под принуждением целого набора кризисов, далеко не всегда будет происходить в пользу свободных политических режимов. Это связано с тем, что упадок эффективных демократий создает идеологическую и институциональную инерцию разочарования в политической свободе во всех, кроме Океании, обществах.

## 3.3.Биополитическая трилемма.

Трилемма — это выбор между тремя альтернативами.

Биополитика — это политическая практика, направленная на обеспечение, поддержку и умножение жизни подданых. Специфика биополитики связана с тем, что государство, практикующая ее, относится к гражданам не как носителям прав и свобод, а как биологическим особям популяции Homo sapiens на подконтрольной территории. И в силу этого, суверенность гражданина отрицается, а суверенность правительства абсолютизируется. Итак, биополитическая трилемма ставит каждое политическое сообщество перед базовым выбором между интересами и возможностями государства, гражданина и коллектива.

В ситуации пандемии, гражданин как политический институт намерен отстаивать свою жизнь, свои политические права, достигнутые дорогой ценой (как правило, предыдущих поколений), и свои приватные экономические интересы. Чрезвычайщина нарушает возможности для соблюдения всех трех наборов интереса гражданина, суживая этот интерес до простого биологического выживания.

Компромисс государства и гражданина, скорее всего, оставит в силе и неолиберальную логику развития здравоохранения как платной услуги

#### Заключение

В заключение, Covid-19 выглядит как "изгиб, но не преодолеет кризис" для глобализации. Международные потоки резко сокращаются, но глобализация — и противодействие глобализации — по-прежнему будут создавать возможности и проблемы

для бизнеса. Пристальное внимание к движущим силам будущего глобализации может помочь компаниям ориентироваться в условиях глобализации и даже извлекать выгоду из ее турбулентности. Нестабильный мир частично взаимосвязанных национальных экономик расширяет возможности для глобальной стратегии, даже если это усложняет управление многонациональными фирмами. Сейчас настало время для глобальных корпораций продемонстрировать свою ценность, используя лучшие мировые возможности для прекращения пандемии и ускорения восстановления.

На данный момент этого достаточно. Мир находится на переломном этапе истории. Глобализация в том виде, в каком мы ее разрабатываем, - это неизведанная территория. Мы обнаруживаем непредвиденные последствия и собираемся изменить курс.

# Используемые источники:

- 1. Статистика распространения коронавируса в мире: coronavirus-monitor.info
- 2. <a href="https://expert.ru/expert/2020/15/pandemiya-koronavirusa-put-tuda-no-ne-obratno">https://expert.ru/expert/2020/15/pandemiya-koronavirusa-put-tuda-no-ne-obratno</a>
  <a href="Expert.ru">Expert.ru</a>
   Пандемия коронавируса: путь туда, но не обратно
- 3. <a href="https://leconomic.ru/lib/111375">https://leconomic.ru/lib/111375</a> Мировая экономика в условиях пандемии COVID-19: итоги 2020-21 года и перспективы восстановления
- 4. <a href="http://www.eedialog.org/ru/2020/05/22/pandemija-covid-19-i-politicheskie-ochertanija-budushhego">http://www.eedialog.org/ru/2020/05/22/pandemija-covid-19-i-politicheskie-ochertanija-budushhego</a> Пандемия COVID-19 и политические очертания будущего
- 5. <a href="https://sovcombank.ru/blog/sberezheniya/chto-takoe-ekonomicheskii-krizis">https://sovcombank.ru/blog/sberezheniya/chto-takoe-ekonomicheskii-krizis</a>
  Что такое экономический кризис
  - 6. <a href="https://novainfo.ru/article/3524">https://novainfo.ru/article/3524</a> Глобализация в современном мире

## Как современные технологии прогнулись под стремительно меняющийся мир?

**Тушев Е.,** Студент III курса **Научный руководитель** Вельмакина Т.Ф.



#### Введение

Е-соттесе или электронная коммерция — это предпринимательская деятельность, которая, так или иначе, связана с распространением, рекламированием, продвижением, продажей услуг или товаров через Интернет. Если упростить, то любые действия с коммерческим уклоном в глобальной сети подпадают под определение

онлайн-коммерция. Эта сфера зародилась в США, потом получила развитие в Европе и в конце 90-х годов прошлого века стала активно развиваться в Китае и России.

Это электронная покупка или продажа онлайн. Обмен товарами через интернет.

Это не только финансовые или торговые транзакции, осуществляемые с помощью сетей, но, что важно, цепочки постоянно совершенствующихся, глобальных бизнес-процессов, связанных с проведением транзакций.

Это ядро, стремительно нарождающееся в мире цифровой экономики, и результат взрывных темпов развития телекоммуникационных мощностей за последнее десятилетие.

Электронная коммерция объединяет такие глобальные категории – онлайн-продажи, интернет-банкинг, бронирования билетов и отелей, транзакции в платежных системах, онлайнмаркетинг и реклама.

В техническом плане электронная коммерция в Интернете стоит на трёх основах — сервер, база данных и система доставки товара или услуги покупателю. Критически важна первая составляющая — качественный и быстрый сервер. База данных нужна крупным объектам, а доставка электронных товаров или услуг не требует сложной логистики.

# Глава 1. Электронная коммерция сегодня, завтра

Доступ к электронной коммерции сегодня возможен с любого смарт-устройства: так, по данным исследовательской компании Juniper Research, сегодня в мире к интернету подключены 7 млрд устройств, а к 2022 году их количество увеличится до 50 млрд. И это при том, что население планеты — около 8 млрд человек. Так глобализация интернета, доступ к которому еще 10 лет назад был менее чем у 20% населения планеты, а сегодня есть почти у 45%, и неотвратимый рост телекоммуникационных мощностей способствуют появлению все новых бизнес-моделей и ломают принципы работы существующих отраслей. Цифровизация — единственный способ сохранения конкурентоспособности в Индустрии 4.0. И это не только обязывает традиционные компании следовать цифровому тренду, но наделяет новой силой малых и средних предпринимателей по всему

Развитие глобальных маркетплейсов и их растущая доступность позволяет любому человеку практически в любой точке мира не только покупать, но и продавать — без барьеров, как на внутреннем, так и на внешних рынках, снижая издержки на производство и торговлю, а кроме того — экономить время. Немецкий портал Statista оценивает мировой рынок электронной коммерции 2017 года в \$1,5 трлн, в 2019 — почти в \$2 трлн, а к 2022 прогнозирует его последовательный рост до \$2,5 трлн. Сегодня к электронной коммерции относят электронную покупку или продажу товаров через онлайн-сервисы или через Интернет, мобильную коммерцию, электронные переводы средств, управление цепочками поставок, интернет-маркетинг, онлайнобработку транзакций, электронный обмен данными (EDI), системы управления запасами и сбора автоматизированные системы данных. Электронная коммерция технологических достижениях полупроводниковой промышленности и является крупнейшим сектором электронной промышленности.

## Глава 2. Страны-лидеры.

В невероятно быстро меняющемся мире все стараются занять лидирующие позиции в новых нишах, инновациях. В наши дни, это особенно заметно среди ведущих в сфере торговли и технологий стран. Рассмотрим 10 крупнейших стран в сфере электронной коммерции на сегодняшний день.



Китай – занимает лидирующую позицию благодаря компаниям Taobao, JD.com и Alibaba, владеющая AliExpress. Годовой объем онлайн-продаж: 672 долларов млрд Доля электронной коммерции В обшем объеме розничных продаж: 15,9% США Второй мировой имеющий eBay. ПО величине рынок, Amazon Годовой объем онлайн-продаж: 340 млрд долларов 7,5% Доля электронной коммерции общем объеме розничных продаж: Великобритания обладает крупнейшими вебсайтами. торговыми Годовой объем онлайн-продаж: долларов млрд Доля общем 14,5% электронной коммерции В объеме розничных продаж: Япония лидеров благодаря коммерции один мобильной электронной ИЗ Годовой объем онлайн-продаж: **79** долларов млрд Доля электронной коммерции В общем объеме розничных продаж: 5,4% долларов Германия годовой объем онлайн-продаж: 73 млрд Доля общем объеме 8,4% электронной коммерции В розничных продаж: Франция онлайн-продаж: 43 годовой объем млрд долларов Доля электронной общем объеме 5,1% коммерции розничных продаж: Южная Корея долларов годовой объем онлайн-продаж: 37 млрд Доля электронной коммерции обшем объеме розничных 9.8% В продаж: Канада годовой объем онлайн-продаж: **30** долларов млрд Доля электронной коммерции общем объеме розничных продаж: 5,7% Россия годовой объем онлайн-продаж: 20 млрд долларов общем 2% Доля электронной коммерции В объеме розничных продаж: Бразилия годовой объем онлайн-продаж: 19 млрд долларов Доля электронной коммерции в общем объеме розничных продаж: 2,8%

Глава 3. Цифровизация. Маркетплейсы. Соц.сети. Банки



Каждый день мы всё больше впускаем в нашу жизнь цифровизацию: будь то онлайн образование или же приобретение товаров в интернет магазинах. Большинство Россиян уже столкнулись с такими маркетплейсами, как Ozon, Wildberries и

Яндекс.Маркет.

Теперь, чтобы заказать продукты, вещи или же услуги, достаточно сделать несколько



кликов в телефоне или на компьютере.

Элементы электронной коммерции активно внедряются и в социальных сетях. Уже сегодня можно приобрести необходимый товар прямо из Инстаграма, Твиттера, Тиктока и других сетей.

Банковская система также активно занимается цифровизацией и переходом в электронный формат для удобства и скорости оказания услуг своим клиентам. Согласно исследованиям 2021 года, эксперты назвали лучшие интернет-банки в России, список которых возглавляет Тинькофф банк, как по удобству пользования, так и по функционалу.

#### Заключение



Онлайн покупки/продажи, переход сфер в электронный формат всё больше становится частью нашей жизни.

По прогнозам экспертов, через 10 лет 95% всех покупок и сделок будет производиться онлайн. Это заметно упрощает нашу жизнь, делает мир для



человека доступнее и проще

## Список литературы:

https://ictnews.uz/20/03/2018/banks\_e-commerce/

 $\frac{https://ru.wikipedia.org/wiki/\%\,D0\%\,AD\%\,D0\%\,BB\%\,D0\%\,B5\%\,D0\%\,BA\%\,D1\%\,82\%\,D1\%\,80\%\,D0\%}{BE\%\,D0\%\,BD\%\,D0\%\,BD\%\,D0\%\,B0\%\,D1\%\,8F\_\%\,D0\%\,BA\%\,D0\%\,BE\%\,D0\%\,BC\%\,D0\%\,B5\%\,D1\%}{80\%\,D1\%\,86\%\,D0\%\,B8\%\,D1\%\,8F}$ 

https://www.calltouch.ru/glossary/elektronnaya-kommertsiya/

https://adindex.ru/adindex-market/7/ecommerce/153781.phtml

 $\underline{https://postandparcel.info/22051/news/e-commerce/jupiter-research-study-finds-multi-channel-e-commerce-expansion-vital-to-online-retail-success/$ 

«Сервисы экосистемы для бизнеса, проблемы и перспективы развития».

**Ковалева А.**, студентка II курса

Научный руководитель:

Гаращенко О.С.

В современности все большее значение приобретает дистанционное обслуживание банка, это, безусловно, касается и юридических лиц. Для них важно интернетобслуживание благодаря нескольким факторам:

- Открытие расчетного счета и круглосуточный доступ к нему при помощи личного кабинета в системе банка
- Федеральный закон от 31.07.2020 N 290-ФЗ "О внесении изменений в Закон Российской Федерации "О защите прав потребителей" после которого практически у всех юридических лиц должны быть онлайн кассы.

- Иметь возможность подать заявку на кредит дистанционно, если есть такая необходимость.
- Управлять дополнительными услугами через приложение, которые предоставляет банк.

Таким образом, мы рассматриваем такое понятие, как дистанционное банковское обслуживание — это способ предоставления банковских услуг клиенту с использованием средств телекоммуникаций (чаще всего телефон, интернет) без его непосредственного визита в банк.

Банки для юридических лиц в первую очередь предоставляют возможность открытия расчетного счета, так как организации с любой формой собственности должны иметь такой счет в банке, согласно федеральному закону. Их может быть открыто любое количество в различных кредитных организациях, имеющих лицензию ЦБ РФ на совершение подобных операций.

Когда организация только начинает свою деятельность на рынке, большинство банков предлагают для них более льготные условия, например, бесплатное обслуживание счета, небольшое количество переводов без комиссии и т.п. Рассмотрим примеры РКО некоторых банков.

Таблица 1 Условия расчетно-кассового обслуживая коммерческих банков

C	берба	Газпро	ВТБ	Альфа-	Тинькофф	
нк		мбанк		Банк		
Для начинающего бизнеса						
Бе	есплат	550	Беспл	Бесплат	490 рублей/месяц	
но		рублей/месяц	атно	НО		
Для бизнеса со средними оборотами						
12	290	1890	1200	1990	1990рублей/меся	
рублей/м	иесяц	рублей/месяц	рублей/месяц	рублей/месяц	Ц	

При изучении разных тарифов для начинающего бизнеса в трех банках из пяти открытие и обслуживание счета абсолютно бесплатно на протяжении всего срока действия договора. Но если обслуживание платно, его стоимость не превышает 600 рублей.

Однако на этом выгодные условия заканчиваются, потому что любой бизнес часто взаимодействует с юридическими лицами, иногда и с физическими, льготных переводов в подобных тарифах даётся крайне мало либо их нет вообще, а стоимость вне льготы довольно высока. В банках Сбер и ВТБ при выборе такого тарифа, нельзя подключить себе дополнительные услуги, например такую как бухгалтерию.

При открытии счета для бизнеса со средним оборотом обслуживания во всех банках платно, однако льготных переводов предоставляется намного больше от 15 до 40 штук, а стоимость вне бесплатного количества значительно ниже. Обусловлено это тем, что эти деньги в первую очередь компенсируются за счет платного ведения счета, однако такие тарифы все равно остаются выгоднее, потому что по мимо бесплатных переводов в таких пакетах РКО меньше комиссия за снятие или внесение наличных денег на счет. Например, в ВТБ за снятие наличности в пакете для начинающего бизнеса комиссия

составляет 2,5%, а для среднего – 1,5%. А в Альфа-банке начинающему бизнесу нельзя работать с валютой.

Для крупного бизнеса с большими оборотами уровень цен сильно отличается от того, что мы рассматривали ранее. Стоимость обслуживания выше (до 10 000 рублей), однако количество льготных переводов может доходить до 150 как в ВТБ, либо они полностью бесплатны как в Альфа-банке, такому бизнесу предоставляется возможность бескомиссионного снятия денег со счета (до 300 000 рублей). Однако стоит понимать, что крупный бизнес работает с очень большими суммами: сотнями тысяч, миллионами и, иногда, если компания достаточно развита, миллиардами. Такие организации могут потребовать снять со счета сумму намного больше 300 000 рублей, и даже самая маленькая комиссия за перевод или снятие 1-2% может составить несколько десятков тысяч рублей.

Как говорилось выше из-за федерального закона от 31.07.2020 N 290-ФЗ "О внесении изменений в Закон Российской Федерации "О защите прав потребителей" практически у всех юридических лиц должны быть онлайн кассы. То есть организации должны иметь возможность принимать безналичные платежи от своих клиентов, чтобы получаемая сумма напрямую перечислялась на расчетный счет.

Таким образом эквайринг — безналичный приём при оплате товаров, работ, услуг. Существует торговый эквайринг, то есть приём платежа при помощи банковской карты, и интернет-эквайринг — приём оплаты на сайте, через QR-код, то есть дистанционно.

Таблица 2 Условия эквайринга коммерческих банков

Пример банка	Комиссия за платежи	
ПАО Сбербанк	От 1,6%	
АО Тинькофф Банк	От 1,2%	
ПАО Банк ВТБ	В зависимости от оборудования	
АО Альфа-Банк	От 1% до 2,1%	

При оформлении договора эквайринга клиент имеет практически полную свободу действий, а именно: например, в Альфа-банке организация может выбрать один из трёх подходящих ему тарифов, при которых самая высокая стоимость составляет 2,1% от суммы платежа, но при этом оборот на терминалах более 200 000 рублей их стоимость будет ниже, чем в других тарифах (790 рублей вместо 990), если обороты меньше этой суммы обслуживание терминала бесплатно. В ВТБ клиент имеет возможность самостоятельно выбрать из каталога подходящее ему оборудование: по цене, производителю, виду связи и поставщику.

Все банки по мимо РКО и эквайринга предоставляют и другие различные услуги. Это делается для большего привлечения клиентов в свой банк и, конечно, для увлечения прибыли.

Например, все банки за исключением Газпромбанка предоставляют услугу онлайн бухгалтерии. У ВТБ это платно, у других нет, однако, так как он является партнером компании 1С, по мимо предоставления просто онлайн бухгалтерии он предлагает и

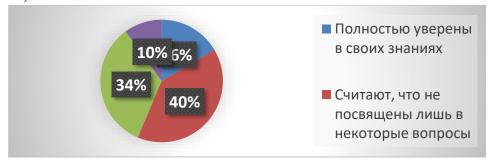
Бухгалтерию 1С, которая на данный момент является самой распространённой в России. Газпромбанк предоставляет автомобили в лизинг для юр. лиц и ИП. У Альфа-банка есть сервис «Индикатор риска», который предупредит о рисках клиента по 115-ФЗ. Сервис поможет не попасть под блокировку интернет-банка или отказ в операции. Сбербанк и ВТБ дают возможность юридического консультирования. Юрист для бизнеса от Сбера позволяет:

- Вести устную консультацию по правовым вопросам бизнеса и личным вопросам
  - Ведение переговоров от имени клиента
  - Осуществить официальный звонок юриста от имени клиента.

Когда у клиентов банка возникает необходимость дистанционно связаться с банком, получить какие-либо консультации, приобрести продукт или отказаться от услуги, они пользуются мобильным приложением или браузером, с помощью которого они входят в личный кабинет и выполняют необходимые им операции. Здесь речь идёт уже о таком понятии как интернет-банкинг — это общее название технологий дистанционного банковского обслуживания, а также доступ к счетам и операциям (по ним), предоставляющийся в любое время и с любого устройства, имеющего доступ в Интернет. Но здесь присутствуют некоторые препятствия, рассмотрим их подробнее.

Серьезным препятствием на пути разработки и внедрения интернет-банкинга — кадровая проблема. Качество и оперативность решения любой задачи напрямую зависит от квалификации специалистов, которые за нее берутся. Для разработки и сопровождения систем интернет-банкинга сегодня необходимы программисты (причем работающие не только в области интернет-технологий), системные администраторы, веб-дизайнеры, веб-программисты и многие другие.

Еще одной серьезной проблемой является финансовая неграмотность населения. Многие люди до сих пор не понимают специфику деятельности банка, не разбираются в предлагаемых продуктах, а человек никогда не захочет купить то, чего не знает. По данным исследовательской компании ComScore в 2020 г. в России процент пользователей, которые не понимают или опасаются использовать услугу интернет-банкинга, составил 43 % (рис. 1).



Puc.1 Результаты исследовательской компании ComScore

Кроме того, еще одна из наиболее актуальных проблем интернет-банкинга в России касается вопросов безопасности систем интернет-банкинга — аутентификация клиента в системе. На данный момент реально существуют риски потери конфиденциальности данных клиента. По данным компании «Лаборатория Касперского», с атаками на онлайнсчета сталкивается 62 % пользователей интернет-банков во всем мире. В России эта цифра выше — 72 %

Нельзя не отметить проблему непроработанного законодательного регулирования систем ДБО и нестабильность правовой системы, примером служит отсутствие действующего закона об электронной цифровой подписи (ЭЦП), а в современных условиях очень часто используется именно такой способ подписи электронных документов.

Из вышеуказанных проблем можно выделить следующие перспективы развития:

- 1. Улучшение подготовки кадров в ІТ-сфере, что актуально не только в банковской сфере.
  - 2. Проводить больше занятий по финансовой грамотности.
  - 3. Укрепление безопасности данных клиентов.
  - 4. Развитие законодательства в направлении банковской деятельности.

В настоящее время дистанционное банковское обслуживание развивается намного активнее чем раньше, и на это влияют не только факторы, которые приводились выше, но на это оказывает давление и современное положение в стране. В первую очередь на это влияет пандемия и многие работники организаций начали работать дистанционно, из-за чего спрос на использование банковскими продуктами «из дома» значительно вырос.

Следующим фактором является активное развитие технологий и техники, что в значительной степени упрощает работу с банком и его продуктами, потому что многие процессы автоматизируются.

Такое направление в банковской сфере как сервисы экосистем для бизнеса всегда будет в динамике, потому что меняются законы, регулирующие деятельность как самого банка, так и организаций, которые в них обслуживаются. Будут создаваться новые отрасти в бизнесе, а значит появятся новые для них продукты.

#### HR-анализ, как фундаментальный фактор финансовой и деловой.

**Лофик М.,** студент III курса

Научный руководитель:

Донченко Н.Б.

Актуальность моей работы заключается в активном интересе крупных компаний мира к политике подбора персонала в 2021 году. Так, 11 октября 2021 года Премия Шведского государственного банка по экономическим наукам памяти Альфреда Нобеля присуждена трем экономистам, работающим в этой сфере: Джошуа Ангрист, Гвидо Имбенсу и Дэвиду Карду за «вклад в эмпирические исследования экономики труда».

Сегодня наиболее важным показателем программного обеспечения в HR является не набор функций, а «степень вовлеченности пользователей». Бытует мнение, что аналитика больших данных в сфере управления персоналом обещает руководителям компании и HR директорам новое светлое будущее. Так ли это на самом деле? Какие произошли прорыв в HR-технологиях? В чем практическая ценность HR- аналитики и как сделать так, чтобы аналитика работала? Эти вопросы стали основополагающими при проведении моего исследования.

HR-аналитика: о чем говорят показатели?

HR-аналитика — это совокупность методов, которые позволяют увеличить прибыль компании за счет персонала. Специалист должен не только собирать информацию, отслеживать изменения, но и делать глубокие аналитические выводы, сопоставлять результаты с бизнес-процессами и строить гипотезы развития. HR-аналитика становится решающей составляющей при принятии решений по управлению персоналом.

В HR-аналитике применяются методы бизнес-аналитики и обработки данных. С их помощью можно:

- оценить затраты на персонал и их окупаемость,
- построить стратегию по дальнейшему найму сотрудников,
- найти инсайты, которые помогут управлять более эффективно и достичь определенных бизнес-целей.

HR-аналитика помогает отрегулировать любые процессы в компании, основываясь на чистых данных и выводах, а не только на интуиции руководителей. А это гораздо эффективнее. По данным собственного исследования портала «Работа.ру» только 7% компаний в России пользуются услугами HR-аналитика.

HR-аналитика делится на 2-категории — внутренняя и внешняя.

Внутренняя аналитика как раз делает выводы, основываясь на данных о действующих сотрудниках. Это могут быть демографические характеристики или количество часов, затраченное на конкретный проект.

Также здесь оценивается уровень мотивации сотрудников, их личная эффективность и эффективность управления. Рассчитываются затраты, которые приведут компанию к максимальной пользе. Например, покупка обучения, тренинги, устройство офиса.

Главная цель в этом случае — удержать текущих ценных специалистов, учитывая их персональные особенности и внешние факторы.

Внешняя аналитика играет на рынке труда. С её помощью происходит оценка текущего положения на нем:

- как соотносится спрос и предложения
- какой средний уровень зарплат
- какая общая демографическая ситуация
- уровень конкуренции

В этом случае нужно проводить сравнительный анализ по уровню эффективности управления в разных компаниях, оценивать уровень потребностей в сотрудниках у вас и т. д.

## Какие показатели нужно отслеживать

На сегодняшний день насчитывается около ста HR-показателей. Означает ли это, что все их нужно считать? Конечно, нет. Количество метрик зависит от того, что вы хотите найти и как это повлияет на бизнес и его прибыль.

Если компания только вводит показатели, то, на мой взгляд, необходимо обратить внимание на ключевые метрики, которые в первую очередь сигнализируют о надвигающихся проблемах.

## 1. Показатель текучести персонала

Это процент сотрудников, покинувших компанию в течение определенного периода. По нему можно понять, насколько хорошо настроена корпоративная культура организации, он позволяет оценить издержки от потери персонала, эффективность способов удержания и мотивы увольнения сотрудников.

## 2. Текучесть персонала в период адаптации

Под этим показателем подразумевается процент сотрудников, покинувших компанию в период испытательного срока. Необходимо обратить внимание, по чьей инициативе произошло расставание: работника или работодателя.

Высокие показатели увольнений указывают на две ошибки:

- Несоответствие заявленным критериям отбора при подборе персонала.
- Отсутствие наставника, большой объем первичной информации на этапе адаптации. Может случиться, что новичок не принимает корпоративную культуру или у него, не складываются отношения с непосредственным руководителем.

#### 3. Стоимость замены сотрудника

Здесь следует учитывать сумму всех расходов, связанных с увольнением сотрудника и приемом нового на данную должность. В затраты включаем: компенсационные выплаты работнику, выплаты совместителю, затраты на подбор, адаптацию, потери вхождения в должность.

Показатель демонстрирует реальные затраты компании, что позволяет более эффективно настроить процесс подбора персонала, а в некоторых случаях охладить пыл руководителей, которые любят менять сотрудников раз в квартал.

# 4. Воронка подбора

Это показатель оценки эффективности процесса найма. Он демонстрирует конверсию кандидатов на каждом этапе: сколько кандидатов зашло и сколько перешло на следующий этап. Метрика позволяет быстро и точно определить проблемы с подбором персонала на первичных этапах.

#### 5. Абсентеизм

В этом случае определяется коэффициент отсутствия на работе. Считаем, сколько времени сотрудник отсутствовал на работе по болезни, в отпуске (оплачиваемом и без сохранения заработной платы), прогуливал.

Это очень важный показатель, который говорит о качестве менеджмента в компании. При слабом менеджменте сотрудники подвергаются чрезмерной критике, последствия которой выражаются в их нежелании ходить на работу, также это резко снижает продуктивность.

## Прорывы в HR-аналитике

Изначально системы управления персоналом были разработаны для сбора, хранения и управления данными о сотрудниках. Сегодня все изменилось: изменился мир, изменился персонал, изменились технологии. И кадровые системы. Теперь пользователями HR-систем являются сами сотрудники. Теперь HR-системы — это системы самообслуживания. Эти системы считаются успешными, поскольку они удобны в использовании для сотрудников, менеджеров и кандидатов.

1. Всё становится мобильным.

Согласно исследованиям Kleiner Perkins в Мире работают 5,2 миллиарда мобильных устройств, 1,6 миллиарда смартфонов, только 789 миллионов ноутбуков и 743 настольных компьютеров. Это значит, что ваши сотрудники пользуются интернетом в 2–5 раз чаще через телефон, чем через компьютер.

Задумайтесь, как много можно выполнять задач на мобильных устройствах:

- Тайм-менеджмент для контроля и учета своего времени;
- Справочники и руководства для сотрудников;
- Внутренние коммуникации сотрудников между собой;
- Онлайн обучение для повышения квалификации сотрудников;
- И множество других задач.
  - 2. Всё больше систем переходят на режим реального времени.

Все больше и больше людей используют внутренние системы управления персоналом для общения и понимания друг друга. И в то время, как большинство HR-систем работают в логике иерархий, передовые компании переходят к логике равноправных отношений. В результате системы становятся системами реального времени.

Возьмем, к примеру, систему управления обучением. Обычно эти системы воспринимаются как системы учета обучающихся, ведения каталога курсов, прохождения и учета успеваемости. Сегодня эти системы, в дополнение к обучению, соединяют людей и контент, людей и информацию, людей и людей. Сегодня мы наблюдаем шквал решений

для социального обучения, предназначенных для более быстрого и успешного "подбора" людей и образовательного контента.

3. Существенные изменения в рекрутинге.

Рынок рекрутинга меняется сильно. Благодаря LinkedIn, Facebook, Indeed, Glassdoor и многим другим, мы используем социальный и реферальный рекрутинг. Рекрутеры ищут кандидатов по их профилям в социальных сетях, и новые реферальные системы позволяет находить кандидатов среди кругов друзей наших работников.

4. Переход от автоматизации к производительности.

Мы работаем в командно-ориентированных agile-организациях и перегружены задачами. Проблемы, которые приходится решать — выгорание, способность сосредоточиться и вовлеченность персонала в рабочий процесс в то время, как постоянные сообщения из почты и других систем отвлекают и грузят информацией. Можем ли мы создать программное обеспечение для управления персоналом, которое действительно улучшает производительность и помогает командам лучше работать вместе? Это новый вызов.

5. Инновации рождаются в HR.

Специалисты по персоналу теперь становимся инициаторами инноваций. Раньше мы ждали, когда технологические компании изобретут что-то, а затем выясняли, как это использовать, — и покупали. Сейчас HR-отделы экспериментируют с новыми моделями управления эффективностью, новыми стратегиями обучения, новыми способами снижения предвзятости и новыми методами для набора и обучения людей. Затем они выходят на рынок и смотрят, доступны ли разработчики. Этот переход и есть сам по себе «подрывная технология»: заставляет сообщество HR-технологий развиваться еще быстрее, чем когда-либо.

6. Наука управления, оценки персонала и психологии развивается Большими Данными.

Большинство HR вышли из индустриальной и организационной психологии. Эта индустрия принесла большинство решений в оценке персонала и управлении. Почти каждый провайдер в управлении или ассесмент центре типа Korn Ferry/PDI, DDI, SHL, Wiley и многие другие сидят на данных об управлении, руководстве, навыках продаж, эффективности работников, собираемых годами. Почти все из этих компаний куплены более крупными компаниями.

7.

Почему HR-аналитика не работает?

Во-первых: отсутствие цели.

Любое дело начинается с постановки цели. В данном случае она позволит определиться, какие данные собирать и что потом с ними делать.

Например, в компании высокая текучесть персонала, цель может заключаться в определении факторов, которые на нее влияют. Можно замерить стоимость подбора на одного кандидата с целью экономии средств или просчитать эффективность источников подбора для более качественного найма и корректировки бюджета.

Бесцельный сбор цифр приведет к тому, что данные будут просто храниться в файлах.

Во-вторых, отсутствие анализа.

Основная проблема большинства компаний заключается даже не в том, что они не собирают данные. Наоборот, они их активно собирают, но не анализируют. Это такой парадокс HR-аналитики.

Например, HR-специалист высчитывает текучесть компании размером в 15 %, объявляет об этом – и на этом всё. Что в действительности означают эти 15 %? Это много или мало? В компании только начались проблемы или уже требуются экстренные меры по устранению тяжелых последствий?

Сам по себе показатель 15 % ни о чем не говорит. Анализировать данную ситуацию невозможно только одной метрикой. Необходимо рассмотреть текучесть в разрезе подразделений, в разрезе времени работы сотрудников в компании, проанализировать причины ухода. Тогда картина станет яснее, и принять верные решения станет проще.

Так, например, англо-ирландская многонациональная компания по отчетности о потребительских кредитах «Ехрегіап» столкнулась с уровнями текучести на 3-4% выше желаемого. Создав прогностическую модель, которая включала более двухсот составляющих, таких как размер и структура команды, работа руководителя и продолжительность пути до работы и обратно, они смогли предсказать риск увольнения. Группа аналитиков определила триггеры риска увольнения. В результате проведенного анализа в сочетании с хорошей практикой управления мероприятия привели к снижению уровня текучести на 3% за последние 18 месяцев, с экономией в среднем от 8000000 до 10000000 долларов США.

Аналогичный анализ был проведен в американской компании, одного из крупнейших в мире производителей и поставщиков аппаратного и программного обеспечения, а также ІТ-сервисов и консалтинговых услуг — «ІВМ». Текучесть в ІВМ была высокой в определенных критически важных для бизнеса областях. Используя возможности ІВМ по машинному обучению - Watson, команда аналитиков НК создала алгоритм, включающий такие источники, как данные о наборе персонала, срок

пребывания в должности, история продвижения, производительность, роль, зарплата, местоположение, уровень должности и т. д. В компании также учитывали настроения сотрудников, измеренные через их Social Pulse. Гипотеза здесь заключалась в том, что вовлеченность в социальные медиа может падать, когда сотрудники думают об уходе. Инвестиции принесли \$ 300 000 000 за четыре года, а текучесть в критических областях снизилась на 25%. Согласно отчету, производительность также улучшилась, а стоимость подбора персонала снизилась.

## Подведём итог

HR-аналитика — мощный инструмент, позволяющий компаниями более эффективно работать с персоналом. Знание методов оценки показателей и умение с ними дальше работать приводит к реальному увеличению прибыли. Важно только постоянно следить за технологиями, учиться с ними работать и внедрять их в процессы. К сожалению, пока в России такой вид аналитики только развивается, но спрос на специалистов будет расти с каждым годом.

Предлагаю в качестве повышения практической ценности HR- аналитики:

- распределить сотрудников по времени работы до увольнения;
- определить ключевые характеристики увольняющихся новичков;
- выявить паттерны поведения увольняющихся новичков;
- определить факторы, повышающие текучесть;
- разработать меры, снижающие текучесть.

#### Использованные источники

- **1. The "Numbers Don't Lie, People Do" Approach to HR Analytics** Сумит Варес *Human Capital, август 2015 г.*
- **2. HR Analytics: Where Do We Stand?** Раджиб Кумар *Human Capital, август 2016 г.*
- 3. <u>The CEO's Guide to Competing Through HR</u>Фрэнк Бафаро, Диана Эллсуорт, Нил Ганди*McKinsey Quarterly*, 2017 г.
- 4. <u>Is your company ready for HR analytics?</u> Барт Баесенс, Софи де Винн, Люк Селс*MIT Sloan Management Review, зима 2017 г.*
- 5. <u>Using People Analytics to Drive Business Performance: A Case Study</u> Карла Ареллано, Александр ДиЛеанардно, Игнацио Феликс *McKinsey Quarterly, 2017 г.*
- 6. People Analytics: Recalculating the Route Лоуренс Коллинз, Дэвид Р. Файнмен и Акио Цутида Deloitte Insights Global Human Capital Trends 2017 г.
- 7. Антонец В. А., Бедный Б. И. Инновационный менеджмент. Учебник и практикум для СПО. М.: Юрайт. 2018.
- 8. Блинов А. О., Угрюмова Н. В. Менеджмент. Задания, тесты, кейсы. Учебное пособие. М.: КноРус. 2020.

## Идиомы английского языка на примере экономической лексики

*Таиржанова Д.*, студентка II курса

Научный руководитель:

Татаркина Е.В.

Растущий интерес к изучению английского языка в нашей стране объясняется необходимостью владения любым языком не только как средством общения, но и как средством развития социокультурной компетенции. Знакомство с иностранным языком и его изучение всегда связано с проникновением в новую реальность, погружением в национальную культуру, приобретением огромного опыта, хранимого изучаемым языком. Наряду с другими сложными языковыми структурами — пословицами и поговорками, — идиома как неотъемлемая часть любого языка может способствовать этому приобщению.

При изучении английского языка студенты часто сталкиваются с устойчивыми выражениями, которые кажутся сложными и непонятными. Использование английских идиом в общении говорит о глубоком понимании языка. Идиомы являются отражением национальной культуры, образа мышления народа, а, следовательно, помогают лучше понимать носителя языка.

Английские идиомы служат не только украшением речи, они также позволяют сократить длинные или громоздкие предложения до небольших емких устойчивых выражений.

Тема нашего исследования особенно актуальна на сегодняшний день, поскольку особый интерес для современной лингвистики приобретает исследование экономического дискурса. Необходимость популяризации экономических знаний обусловлена сменой технико-экономической парадигмы и происходящими событиями в экономике. В рамках глобализации экономики актуальным становится поиск путей повышения уровня взаимопонимания и сотрудничества между представителями международного бизнеса, экономических сообществ и международных организаций.

Владея грамматикой на достаточно высоком уровне и имея хороший словарный запас, люди не всегда могут понять содержание экономического текста. Чаще всего это происходит из-за незнания идиом. Тем более актуально изучение идиом, посвященных финансово-экономической сфере.

**Цель нашего исследования** — рассмотреть основные аспекты использования идиом английского языка в области финансов в экономическом дискурсе и определить стратегии перевода данного языкового явления в примерах, взятых из англоязычных журналов и статей.

В соответствии с поставленной целью определены следующие задачи:

- рассмотреть теоретические основы изучения идиом английского языка;
- проанализировать английские идиомы в экономических тестах;
- разработать практические рекомендации по применению идиом в речи.

**Объект исследования** — английские идиомы о финансах в экономических текстах. **Предмет исследования** составляют экономические информационно-аналитические статьи из англоязычных источников.

**Гипотеза исследования**. Мы предполагаем, что использование английских идиом о финансах в экономическом дискурсе в ходе изучения английского языка может

способствовать: расширению словарного запасам и образности речи у будущих выпускников; повышению уровня владения иностранным языком.

**Научная новизна** исследования выражена в работе с английским идиомами как с главными единицами коммуникации, повышающими значимость экономического дискурса. Это позволяет нам сделать попытку рассмотреть и проанализировать идиомы в области финансов на примере экономических текстов.

**Практическая значимость** исследования состоит в том, что данный материал может быть использован в преподавании английского языка по всем специальностям.

Идиома представляет собой сочетание языковых единиц, значение которого сложно вывести из значений входящих в него слов. Характерным признаком идиом является наличие в них архаических, лишь в них употребляемых слов и форм, часто совершенно непонятных, чем усиливается неразложимость идиом, их целостность. Идиомы являются лексическими единицами вровень со словами.

Исследователь В. В. Виноградов считал, что фразеологизм включает в себя фразеологические единства, сращения, сочетания и выражения, а идиома — неделимое сочетание — относится к фразеологическим сращениям. Идиоматические выражения в современном понимании предмета фразеологии причисляют к узкому направлению (В. П. Жуков и др.), в отличие от крылатых фраз, пословиц, поговорок, афоризмов, присловий, составных определений.

Большинство отечественных и зарубежных ученых в области лингвистики рассматривали проблемы фразеологии в своих научных трудах (Ш. Балли, А. В. Кунин, Н. М. Шанский, В. В. Виноградов, М. Маккарти, В. В. Сытель). Отечественные лингвисты в своих исследованиях занимались классификацией английских фразеологических единиц и определили принципы классификации фразеологизмов: контекстологический; структурносемантический; структурно-семантический, принимающий во внимание коммуникативные функции фразеологизмов.

Зарубежные лингвисты разрабатывали тематическую классификацию фразеологизмов (М. Маккарти и Ф. О'Дэлл. Она более удобна при изучении английского языка. В английской лингвистике термин «идиома» обозначает все устойчивые выражения в целом. В данном мы будем использовать понятие «идиома» для всех фразеологических единиц, и считать термины «идиома» и «фразеологическая единица» идентичными.

Идиомы классифицируются на следующие виды

- 1. **Именные (субстантивные) идиомы -** означают лицо, предмет, явление. Наиболее характерным структурным типом субстантивных идиом является сочетание «имя прилагательное + имя существительное», сочетание двух имен существительных, связанных предлогом. ( a one-track mind узкий кругозор., on the last leg of one's trip заключительная часть поездки).
- 2.Глагольные идиомы выражают объектные или объектно-обстоятельственные отношения. Они могут иметь различную структуру, простейшими образованиями являются сочетания глагола с именем существительным, а также глагола, вспомогательного местоимения и существительного. (To hit the nail on the head попасть в точку., to chew the fat болтать, to know a thing or two знать, понимать, что к чему, to search one's mind ломать голову).

- 3. Атрибутивные, обозначающие свойства, признаки лица, предмета, явления. (**All thumbs** неуклюжий, неловкий; **Armed to the teeth** быть снабжённым всем необходимым; **Blue blood** благородного происхождения).
- 4. Наречные, обозначающие свойства, качества, признаки действия. (with flying colors с абсолютным успехом; till the cows come home очень долго; to look like a million отлично выглядеть; see eye to eye с глазу на глаз).
- 5.Модальные, обозначающие различное отношение говорящего к тому, что говорится. (it's another pair of shoes это совсем другое дело; it's not my cup of tea это не моё. )
- 6.Междометные выражают волеизъявление, чувства, выступая как отдельные нерасчлененные предложения. (And how «Ещё как!»;keep one's fingers crossed ни пуха ни пера;like fun как бы не так!, так я и поверил!; черта с два;in a good hour в добрый час).
- **7.Связочные,** служащие для связи отдельных частей предложения или целых предложений, частей связного текста.(**all in all** в целом; **all told** учитывая всё). 8.Сравнивающие (similes as...as.../ like...).

Идиомы сравнения в основном употребляются в описании людей, их внешности, характера, настроения, действий и т.д. Но многие из них также применимы к вещам, предметам, местам.(as sober as a judge - абсолютно трезвый; ни в одном глазу; as proud as a peacock - горделивый, тщеславный, важный как павлин; as white as sheet — бледный как простыня; as good as gold — ценный как золото).

- 9. Двойные (Binomials): odds and ends разнородные вещи; heads or tails орел или решка wait and see поживём увидим; sick and tired раздражённый, измотанный; in black and white предельно ясно;
- 10.Идиомы, описывающие людей (Idioms describing people):**to have a heart of gold** иметь золотое сердце; **wouldn't hurt a fly** он и мухи не обидит; **have green fingers** иметь золотые руки).
- 11.Идиомы, описывающие чувства и настроение и физиологическое состояние: **To be on cloud nine** быть крайне счастливым; **To be in high spirits** оживлённый, весёлый; **Full of beans** живой, энергичный).

Не существует общих закономерностей образования идиом. Процесс рождения любого фразеологического оборота — цепь случайностей. Интересная группа идиом, связанных с частями тела, так называемые «body idioms»: (To be on one's toes — быть энергичным, деятельным; To set one's heart on smth. — страстно желать чего-то; To give a hand — помогать; To be all ears — внимательно слушать).

При анализе идиом в современной экономической лексике были использованы тексты из экономических журналов примеры из сети интернет. Лексика языка, определяющая компонентный состав идиом, тесно связана с окружающим миром. Наиболее активными в образовании идиоматических выражений выступают слова, связанные с восприятием мира, его познанием и изменением и вызывающие ассоциации с жизнью, чувствами, физическим и умственным трудом у конкретной языковой общности. Наиболее частотной лексемой, используемой для характеристики финансового положения человека, является лексема «клевер». Этому факту есть экстралингвистическое объяснение: клевер – одна из трав, ассоциирующаяся с тем фактом, что жвачные любят клевер и предпочитают его обычной траве. Коровы быстро откармливаются на клевере и отлично себя чувствуют, когда едят его. Поэтому человека, который живет припеваючи,

стали сравнивать с довольной коровой, которая пасется в клевере. Отсюда и идиома: **to be** / **live in clover** — жить припеваючи, как сыр в масле, в хорошем положении. Пример использования: By British standards, a political party capable of raising £6m from three benefactors is in clover. Mindful of the reputation for sleaze which contributed to the downfall of the Conservatives in 1997, Labour has introduced new, much tougher laws on party funding. Перевод: По английским стандартам политическая партия, способная собрать денежные средства в сумме 6 миллионов фунтов стерлингов от трех благотворителей, находится в хорошем положении.

Положительной коннотацией также обладают идиомы a slice / share of the cake. A slice / share of the cake — доля, лакомый кусочек (о деньгах). Пример использования: Globalisation is causing the biggest shift in relative prices (of labour, capital, commodities and goods) for a century, and this in turn is causing a significant redistribution of income. Low-skilled workers in developed economies are losing out relative to skilled workers. And owners of capital are grabbing a bigger slice of the cake relative to workers as a whole. Перевод: Глобализация вызывает наибольший сдвиг в относительных ценах (труда, капитала, сырья и товаров) на протяжении столетия, а это, в свою очередь, вызывает значительное перераспределение доходов. Низкопрофессиональные рабочие в развитых странах проигрывают по сравнению с квалифицированными рабочими. А владельцы капитала зарабатывают большие деньги по отношению к рабочим в целом.

Идиома golden handcuffs — «золотые наручники» обозначает прибавку к зарплате, которую дают работнику, чтобы тот не увольнялся и не уходил к конкурентам. Пример использования: As Gerald Ledford of the University of Southern California's business school puts it, they are "golden handcuffs" to keep people at their desks. Перевод: По мнению Джеральда Ледфорда из бизнес-школы Университета Южной Калифорнии, они (привилегии) являются «золотыми наручниками» для того, чтобы удержать работников в компании.

Идиома to make (both) ends meet – сводить концы с концами используется для обозначения того факта, что человек полностью расходует денежные средства, которые заработал, то есть зарплата покрывает только первичные потребности, тем самым указывая на недостаток заработка. На самом деле, есть версия, что изначально данная фраза звучала как to make ends meat – делать концы мясными. Еще во времена Великой депрессии в США производители колбасных изделий использовали трюки, такие как наполнение мясом только двух концов колбасы и заполнение середины изделия специальной дешевой смесью-наполнителем. Покупателю предлагалось попробовать мясной кончик колбасного изделия перед покупкой, никто не резал колбасу или сосиску пополам. Таким образом, у покупателя создавалось впечатление, что колбаса вкусная и состоит из мяса, а некачественную серединку он обнаруживал только дома. Так как наполнение концов мясом проходило в трудные годы, то и выражение стало обозначать тяжелое финансовое положение. Пример употребления: Doctors have gone on strike over a new, less generous contract that the government is imposing on them. And everywhere hospitals are struggling to make ends meet. Перевод: Врачи объявили забастовку из-за нового менее щедрого контракта, который им навязывает правительство. И повсюду больницам с большим трудом удается свести концы с концами.

Лексема **peanuts** имеет отрицательное значение **(to pay (someone) peanuts).** Дословно — платить арахисом. Эта идиома используется, когда речь идет о слишком

маленькой зарплате, которую платит работодатель. Также часто в экономическом дискурсе встречается идиоматическое выражение to work for peanuts – работать за гроши, копейки, отсюда и всем известная пословица If you pay peanuts, you get monkeys. Перевод: Если платить низкую зарплату, то получишь некомпетентный персонал или Хороший работодатель хорошего работника не обидит или аналог русской поговорке «Дешево, да гнило, дорого, да мило». Пример использования: In the 1990's, the Chinese peasant workers were paid peanuts by the foreign employers Перевод: В 1990-х годах иностранные работодатели платили гроши китайским крестьянам.

Идиома to bring home the bacon означает иметь хорошую зарплату и обеспечивать семью. Возможно, только человек, имевший хорошо оплачиваемую работу мог покупать бекон, который считался деликатесом. Пример употребления: Mr. Jameson really brings home the bacon with his new job in construction company.

**Идиома cash cow имеет значение ч**то-то приносящее кучу денег. Это может быть продукт или услуга. Буквально: «денежная корова». То есть по аналогии перевод выражения означает то, что вы получаете от чего-то деньги, как от коровы получают молоко. Эта услуга, продукт просто приносит деньги, а вам остается только их вовремя собирать.

Идиома - to grease someone's palm — дать кому-то взятку. Пример использования: This makes it an offence for companies merely to fail to prevent an act of bribery, even if they do not actively grease palms, setting the bar higher for them to stay clean. Перевод: Неспособность компаний предотвратить акты взяточничества уже считается правонарушением, даже если они не принимали активного участия в даче взяток. Все это ставит перед ними высокую планку для того, чтобы они оставались чистыми перед законом;

**Идиома- money-laundering** — отмывание / легализация доходов. Пример использования: The Financial Crimes Enforcement Network (FinCEN), part of America's Treasury, chose February 19th to announce it had rescinded a devastating finding against a European bank suspected of facilitating money-laundering. The withdrawal, less than a year after the designation, looks like a climbdown. Перевод: Сеть по борьбе с финансовыми преступлениями (FinCEN), входящая в казначейство США, выбрала 19 февраля, чтобы объявить, что она отменила обескураживающее решение против Европейского банка, подозреваемого в содействии отмыванию денег;

**Идиома to rob Peter to pay Paul** — занять у одного, чтобы отдать другому. Пример использования: But this gives rise to complaints that the federal government is robbing Peter to pay Paul, and using its spending power to muscle in on provincial jurisdiction. Перевод: Но это порождает жалобы на то, что федеральное правительство занимает у одного, чтобы отдать другому, и, используя власть, которой наделены законодательные органы, вмешивается в провинциальную юрисдикцию.

**Идиома to cut corners** — срезать углы, экономить (обычно во вред качеству), «халтурить». Значение идиомы: это выражение употребляется в случае, когда человек экономит время, деньги или усилия в ущерб качеству работы. Иногда так говорят, когда что-то выполняется очень быстро и дешево, но в большинстве случаев идиому уместно употреблять, когда экономия или спешка неуместны и наносят вред. Пример употребления: We won't cut corners and employ inexperienced employees. We need top-ranked managers to sell our items. — Мы не будем экономить во вред и нанимать

неопытных работников. Нам нужны высококлассные менеджеры, чтобы продавать наши товары.

**A white-collar worker; a blue-collar worker** — офисный работник (белый воротничок); производственный работник (синий воротничок). Подобные выражения присутствуют в русском языке и употребляются в том же значении. «Белыми воротничками» называют работников офиса и людей, занимающихся умственным трудом. «Синими воротничками» называют людей, которые работают на производстве, занимаются физическим трудом.

История идиомы: разделение людей по цвету воротничков началось в начале XX века, причем в идиому закладывалось и деление людей на классы. Так, сотрудники различных контор считались довольно богатыми людьми, они могли часто оплачивать услуги прачечной, поэтому позволяли себе носить белые рубашки, которые очень легко запачкать. В то время как работники фабрик и заводов были бедными, им нужна была немаркая одежда, которую не нужно было часто стирать. Пример употребления: His father was a blue-collar worker but Jim went to college and became a white-collar worker. — Его отец был простым рабочим, но Джим отправился в колледж и стал белым воротничком.

hard-up – short of money, poor – без денег, бедный. Пример: Hard-up families who take in a lodger should be given a bigger tax break, housing charity Shelter has said (Mirror. Feb 10th 2014. Hard-up families who take in lodgers should be rewarded with bigger tax break). a white elephant – a large, useless and extremely expensive possession – что-либо дорогое, но бессмысленное. Пример: Bob's father-in-law has given him an old Rolls Royce, but it's a real white elephant. He has no place to park it and can't afford the gas for it.

**Идиома**— **to pay out money**, especially reluctantly — выплачивать деньги. Пример: Juan Pablo Swett of the Association of Entrepreneurs of Chile estimates that about 100 firms will go out of business if forced to cough up. The companies have sued the tax agency (The Economist. Jan 25th 2014. Internet firms and taxes. Patch-up job).

**- in the red** — in debt, having a negative financial balance — иметь долги. State government has been operating in the red for five straight years.

**Идиома - scrape together.** Собрать все имеющиеся деньги, чтобы заплатить за чтото. Использование слова scrape (скрести) можно объяснить тем, что вы прибегаете ко всем своим источникам дохода и накоплений. Соответствует русскому варианту: «поскрести по сусекам», собрать все, что есть.

При переводе английских идиом на русский язык используют следующие методы:

Метод фразеологического эквивалента, который используется при имеющемся в русском языке адекватным фразеологическим оборотом, совпадающем с английским оборотом по смыслу, и по образной основе, например, rolling in money (купаться в деньгах), to blow money (пускать деньги на ветер), up to the ears in debt (быть по уши в долгах).

Метод фразеологического аналога применяется в случае отсутствия подходящего фразеологизма в русском языке, следует подобрать фразеологизм с таким же переносным значением, но основанный на ином образе. Например, save for a rainy day в английском языке звучит как «скопить на дождливый день», в русском же языке есть аналог «отложить на "черный" день».

Описательный перевод. Этот метод передает смысл английского оборота свободным словосочетанием. Описательный перевод применяется тогда, когда в русском

языке отсутствуют эквиваленты и аналоги, например, идиома to make a killing (совершить убийство) переводится на русский язык как «получать высокие доходы», fat cat(толстая кошка) – очень состоятельный человек.

Антонимический перевод. Негативное значение передается с помощью утвердительной конструкции или наоборот, например, английская идиома to keep one's head above water переводится как «не влезать в долги».

Комбинированный перевод. Когда русский аналог не полностью передает значение английского фразеологизма или же имеет иной специфический колорит места и времени, дается калькированный перевод. Например, идиома to carry coals to Newcastle (возить уголь в Ньюкасл, то есть возить что-либо туда, где этого и так достаточно) имеет русский аналог «ехать в Тулу со своим самоваром».

В ходе практической работы был проведен опрос среди студентов нашего колледжа с целью узнать какие из данных идиом им знакомы. Результаты анализа демонстрируют следующее. Лишь небольшая часть студентов (30%), а в нашем исследовании принимали студенты (3 курса) знают некоторые идиомы. (40%) студентов смогли на основе прямого перевода догадаться о значении идиомы. (70%) студентов с легкостью называли русский эквивалент идиомы и абсолютное большинство опрашиваемых ответило, что идиомы вызвали у них интерес и они хотели бы узнать о них больше.

Проведенное анкетирование показало, что идиомы представляют сложность для перевода и зачастую ставят нас в тупик. Ведь без контекста и знаний крайне сложно узнать точное значение. При переводе идиом в текстах необходимо быть особенно внимательным. Использование правильного способа перевода идиомы зависит от контекста. Умелое использование идиом в текстах современной английской периодики делает речь более яркой, выразительной, эмоционально окрашенной и вызывает у читателя определённые ассоциации. Проанализированные английские идиомы, содержащиеся экономических текстах из англоязычных источников, могут быть использованы для улучшения понимания языка для специальных целей, а также помочь понять национальную культуру страны и сделать речь образной и эмоциональной. Для повышения эффективности использования и запоминания английских идиом в финансовой сфере следует: использовать идиомы регулярно на занятиях по английскому языку или в профессиональном общении; каждый месяц изучать несколько идиом (например, объединенных одной темой); составлять предложения с идиомами самостоятельно. Важно не только понимать идиомы, но и научиться их грамотно использовать; для этого стоит читать больше экономической литературы, смотреть фильмы на английском языке; • пользоваться справочной литературой, которая объясняет значение и происхождение идиом.

## Список используемой литературы

- 1. Амосова Н. Н. Основы английской фразеологии. М.: Либроком, 2010. 216 с.
- 2. Горбатенко О. Финансовые идиомы английского языка: живите в клевере [Электронный ресурс] // Онлайн-школа английского языка «Инглекс». URL: http://englex.ru/englishidioms-about-finances/.
- 3. Жуков В. П. Семантика фразеологических оборотов. М.: Просвещение, 1978. 160 с.
- 4. Кунин А. В. Курс фразеологии современного английского языка: учеб. пособие для интов и фак. иностр. яз. Изд-е 3-е, стереотип. Дубна: Феникс+, 2005. 488 с.
- 5. Смирницкий А. И. Лексикология английского языка. М.: Изд-во МГУ, 1998. 260 с.

# Практическое применение теории графов

# *Пушкарева Я.*, студентка I курса

## Научный руководитель:

Купцова С.В.

Теория графов в настоящее время является интенсивно развивающимся разделом информатики и математики. Это объясняется тем, что в виде моделей графов описываются многие объекты и ситуации, что очень важно для нормального функционирования общественной жизни. Именно этот фактор определяет актуальность их более подробного изучения. Поэтому тематика данной работы достаточно актуальна.

Гипотеза: Если теорию графов сблизить с практикой, то можно получить самые благотворные результаты.

Цель: Ознакомится с понятием графы, и научиться применять их при решении различных задач.

Задачи:

- 1) познакомиться с историей теории графов.
- 2) изучить основные понятия теории графов и основные характеристики графов
- 3) узнать о применении графов в науке и в различных сферах деятельности
- 4) выделить типы задач, решение которых требует применения теории графов.
- 5) рассмотреть способы решения задач с помощью графов и составить собственные задачи.

#### І.Введение

Спросите специалиста из любой области науки, как работает предмет его исследований. Наверняка он предложит вам рассмотреть некую систему с существующими внутри нее связями. Это может быть человеческое тело, пищевая цепочка в экосистеме, химическая реакция или общество в целом. Не понимая взаимоотношений между парой животных в экосистеме, двумя атомами в молекуле или клетками и тканями в нашем организме, вы просто получите кучу данных: перечень клеток, выборку информации о питании животных и т. д.

Графы — это структуры данных, которые представляют собой сети с парными связями внутри. Как правило, они представлены в виде "узлов" и линий, или "ребер".

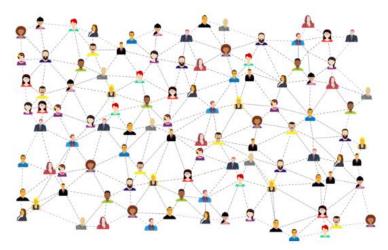


Рис.1: Пример социальной сети, изображенной в виде графа с пунктирными и полными линиями, выбранными в зависимости от интенсивности связей.

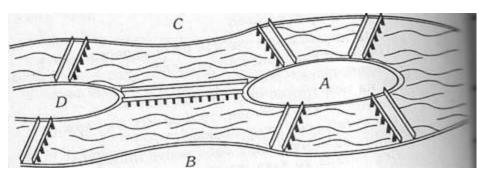
#### II. Основная часть

## Понятие графа

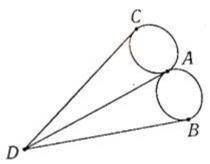
Теория графов – наука сравнительно молодая. «Графы» имеют корень греческого слова «графо», что значит «пишу». Тот же корень в словах «график», «биография».

В 2020 году исполняется 284 года со дня зарождения теории графов.

Первая работа по теории графов принадлежит Леонарду Эйлеру. Она появилась в 1736 году в публикациях Петербургской Академии Наук и начиналась с рассмотрения задачи о кенигсбергских мостах. Вы наверное, знаете, что есть такой город Калининград, раньше он назывался Кенигсберг. Через город протекает река Преголя. Она делится на два рукава и огибает остров. В 17 веке в городе было семь мостов, расположенных так, как показано на рисунке.



Рассказывают, что однажды житель города спросил у своего знакомого, сможет ли он пройти по всем мостам так, чтобы на каждом из них побывать только один раз и вернуться к тому месту, откуда началась прогулка. Многие горожане заинтересовались этой задачей, однако придумать решение никто не смог. Этот вопрос привлек внимание ученых из многих стран. Разрешить проблему удалось известному математику Леонарду Эйлеру. Леонард Эйлер, уроженец города Базеля родился 15 апреля, 1707 года. Научные заслуги Эйлера огромны. Он оказал влияние на развитие почти всех разделов математики и механики как в области фундаментальных исследований, так и в их приложениях. Леонард Эйлер не только решил эту конкретную задачу, но и придумал общий метод решения этих задач. Эйлер поступил следующим образом: он «сжал» сушу в точки, а мосты «вытянул» в линии. В результате получилась фигура -граф, изображенная на рисунке.



Казалось бы, ребус, детская забава — а из неё выросла целая наука — теория графов.

Графом называется конечное множество точек, некоторые из которых соединены линиями.

Точки называются вершинами графа, а соединяющие линии – рёбрами.

Вершины, из которых выходит нечетное число ребер, называют нечетными вершинами, а вершины, из которых выходит четное количество ребер, - четными.

Свойства графа

Если все вершины графа четные, то можно одним росчерком (т.е. не отрывая карандаша от бумаги и не проводя дважды по одной и той же линии) начертить граф.

Число нечетных вершин графа всегда четное.

Если в графе имеются нечетные вершины, то наименьшее число росчерков, которыми можно нарисовать граф будет равно половине числа нечетных вершин этого графа.

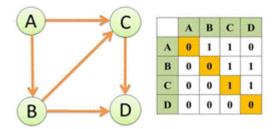
Например, если фигура имеет четыре нечетные, то её можно начертить, самое меньшее, двумя росчерками.

В задаче о семи кенигсбергских мостах все четыре вершины соответствующего графа нечетные, т.е. нельзя пройти по всем мостам один раз и закончить путь там, где он был начат.

Виды графов

Ориентированный граф (кратко орграф) — рёбрам которого присвоено направление.

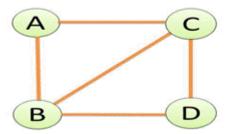
## Ориентированный граф (орграф)



Неориентированный граф - это граф, в котором нет направления линий.

Взвешенный граф – дуги или ребра имеют вес (дополнительная информация).

# Неориентированный граф



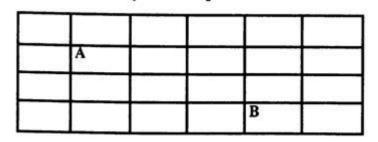
Области практического применения графов

Во многих областях человеческой деятельности можно упростить обработку информации, изображая людей, населенные пункты, химические вещества и т.п. точками и соединяя эти точки линиями или стрелками, означающими некоторые отношения. Такие схемы встречаются всюду под разными названиями:

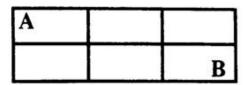
- социограммы (в психологии);
- симплексы (в топологии);
- электрические цепи (в физике);
- диаграммы организации (в экономике);
- сети коммуникаций;
- генеалогические деревья.
- II. Применение теории графов при решении задач

Задачи на составление оптимального маршрута

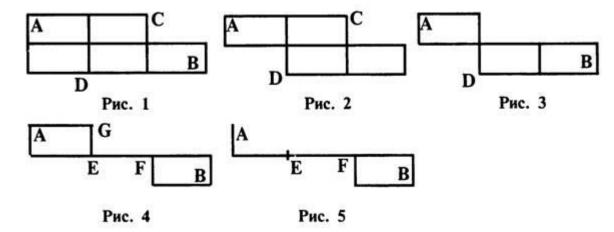
1.Сколькими способами, двигаясь по указанным отрезкам, можно кратчайшим путем переместиться из точки А в точку В?



Решение Это классическая задача на минимальный путь и возможное количество путей. Начнем с того, что вычеркнем все отрезки, лежащие вне прямоугольника с вершинами A и B. Ясно, что они не могут давать минимальный путь:



Теперь последовательно будем убирать симметричные пути:



Пройдем из точки А по периметру через верхний правый угол (рис. 1), потом пройдем через левый нижний угол (рис. 2) — два пути уже получены. Обратимся к рисунку 2: пройдя через точки А и С, далее мы можем попасть в точку В двумя способами (см. рис. 3). Задача имеет симметрию. Теперь из точки В пройдем через точку D (см. рис. 3) в точку А. Ясно, что это можно сделать еще двумя способами. Пройдя из А через G и E, мы получим еще два варианта пути. И оставшиеся два варианта представлены на рисунке 5.

Ответ: десятью способами.

Используя графы, нейробиологи могут сопоставить ключевые результаты, связанные с диагнозом шизофрении. При этом учитываются определенные маркеры начала расстройства:

- менее эффективные проводные сети;
- меньше локальной кластеризации;
- менее иерархическая организация.

Основываясь на этих маркерах, мы потенциально могли бы оценить эти сети с помощью алгоритма машинного обучения и предсказать вероятность того, что у пациента есть или будет развиваться шизофрения.



Без понимания этих сетей данный вид диагностики становится совершенно другим неврологическим анализом. Многообещающие открытия в области исследования данных о шизофрении имеют многообещающие последствия для выявления и лечения этого

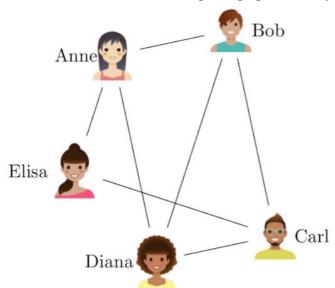
расстройства—возможности ранней диагностики и вмешательства, которые выходят далеко за рамки простой оценки симптомов.

Это всего лишь один пример, но он полностью иллюстрирует преимущества теории графов в машинном обучении, поскольку она пересекается с другими дисциплинами.

Дело в том, что в наших данных часто содержится гораздо больше информации, чем мы можем представить в виде списков, фреймов данных или тензоров. Да, у нас есть способы изучения данных и представления их таким образом, чтобы мы могли выдвигать гипотезы о взаимосвязях и даже позволять нашим алгоритмам предсказывать их. Но когда мы научимся иначе устанавливать связи между нашими данными, мы достигнем куда большего.

Осознавая, как вещи соотносятся друг с другом, мы лучше их понимаем. Мы можем делать более исчерпывающие прогнозы и отвечать на более сложные вопросы с довольно важными результатами, способными изменить нашу жизнь

Мы можем использовать теорию графов для изучения этих отношений:



В этом примере мы видим социальную сеть. (Обратите внимание, что «сеть» и «график» часто используются взаимозаменяемо). Линия представляет собой дружбу между людьми, которых она соединяет.

В более технических терминах каждого человека можно было бы назвать «узлом» или «вершиной», а каждую соединяющую линию — «звеном» или «ребром». Итак, этот граф имеет 5 вершин и 7 ребер.

Этот график можно считать «неориентированным», поскольку линии не указывают в одну сторону — дружба между людьми взаимна. Однако, скажем, мы моделировали, кто за кем следит в социальных сетях. Это был бы график направлений, потому что эти отношения между людьми не всегда взаимны — то, что я следую за Ники Минаж, не означает, что она следует за мной в ответ.

## III. Заключение

В результате работы над проектом я узнала, что Леонард Эйлер был основоположником теории графов, решил задачи с применением теории графов. Для себя сделал вывод, что теория графов находит применение в различных областях современной математики и её многочисленных приложений. Не приходится сомневаться в полезности ознакомления нас, студентов, с основными понятиями теории графов. Решение многих математических задач упрощается, если удается использовать графы. Представление

данных в виде графа придает им наглядность. Многие доказательства также упрощаются, приобретают убедительность, если воспользоваться графами. В особенности это относится к таким областям математики, как математическая логика, комбинаторика.

Таким образом, изучение этой темы имеет большое общеобразовательное, общекультурное и общематематическое значение. В повседневной жизни все большее применение находят графические иллюстрации, геометрические представления и другие приемы и методы наглядности. Владение, методом решения задач используя теорию графов, имеет большое практическое значение.

Список используемых источников и литературы

- 1. Уилсон Р.: Введение в теорию графов: учеб. пособие / Р. Уилсон.
- 2. Хакари Ф.: Теория графов: / Ф. Хакари. М.: Мир, 1973.
- 3. Кормен Т. М.и др.: Часть VI. Алгоритмы для работы с графами: / Т. М. Кормен
- 4. Салий В. Н., Богомолов А. М.: Алгебраические основы теории дискретных систем/ Салий В. Н., Богомолов А. М.
- 6. Кирсанов М. Н. Графы в Maple/ Кирсанов М. Н.
- 7. Википедия. [Электронный ресурс] /http://ru.wikipedia.org/
- 8. Google. [Электронный ресурс] /http://www.google.ru/