

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ, НАУКИ И ИННОВАЦИОННОЙ
ПОЛИТИКИ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

СОВЕТ РЕКТОРОВ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ
НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СИБИРИ

32-я Региональная научная студенческая конференция,
г. Новосибирск, 20-25 мая 2024 г.

Часть 1

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

НОВОСИБИРСК
2024

УДК 62(063)
ББК 72(253)я431
И23

И23 Интеллектуальный потенциал Сибири: 32-я Региональная научная студенческая конференция (г. Новосибирск, 20-25 мая 2024 г.); материалы конференции: в 5 частях / Под. ред. Захаровой Е. В. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2024.

ISBN 978-5-7782-5268-4

Часть 1: Сборник научных трудов. – 492 с.

ISBN 978-5-7782-5269-1

В сборнике опубликованы результаты научных исследований студентов и аспирантов Высших учебных заведений, представленных на 32-й Региональной научной студенческой конференции «Интеллектуальный потенциал Сибири».

Сборник научных трудов представляет интерес для специалистов в различных областях знаний, учащихся, работников системы высшего образования и Российской академии наук, а также руководителей организаций, занимающихся вопросами внедрения актуальных научных разработок.

В части 1 и 2 сборника опубликованы материалы по направлениям: «Современные проблемы гуманитарных и социально-экономических наук», «Современные проблемы естественных наук».

В части 3 сборника опубликованы материалы по направлениям: «Современные проблемы технических наук», «Современные проблемы искусствоведения и культурологии» и «Современные проблемы медицинских и биологических наук».

В части 4 и 5 опубликованы статьи, отобранные по результатам работы конференции.

Тексты докладов приведены в авторской редакции

ВУЗЫ-ОРГАНИЗАТОРЫ

Новосибирский государственный технический университет

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ» Новосибирский государственный университет архитектуры, дизайна и искусств им. А.Д.Крыжкова

Новосибирский государственный медицинский университет Сибирский государственный университет путей сообщения Новосибирский государственный педагогический университет

Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет Сибирский государственный университет телекоммуникаций и информатики Сибирский государственный

университет геосистем и технологий Новосибирский государственный аграрный университет Сибирский университет потребительской кооперации

УДК 62(063)
ББК 72(253)я431

ISBN 978-5-7782-5269-1 (Ч.1)

© Коллектив авторов, 2024

ISBN 978-5-7782-5268-4

© Совет Ректоров Новосибирской области, 2024

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ГУМАНИТАРНЫХ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Экономика и управление: Управление

Экономика и управление:
Экономика и управление человеческими ресурсами

Проблемы финансового рынка

Социология

Финансы и кредит: Корпоративные финансы

Финансы и кредит:
Актуальные проблемы и перспективы развития общественных финансов

Частное право

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ГУМАНИТАРНЫХ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

СЕКЦИЯ ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ: УПРАВЛЕНИЕ

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРИЧИН КАДРОВОГО ГОЛОДА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

К.В. Амосиевская, Р.Д. Макагонова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
amosievskayaSchool@yandex.ru

В статье рассмотрено влияние демографии и миграции на кадровый голод в Российской Федерации. Изучена динамика уровня безработицы, дефицит кадров на рынке труда, описаны основные факторы, влияющие на рынок труда и проанализированы их взаимосвязи.

Ключевые слова: кадровый голод, демография, миграция, безработица, причины, работник, экономика, динамика

Аномально низкая безработица способствует значительному снижению динамики развития экономики любой страны. В России о недостатке сотрудников в конкретных отраслях высказывались руководители профильных ведомств. Дефицит рабочих присутствует в IT-отрасли, обрабатывающей промышленности, в сфере ОПК, строительстве, сельском хозяйстве, образовании (Рис.1).

В данной статье мы рассмотрим две основные причины кадрового голода в РФ, которые на наш взгляд оказывают наибольшее влияние на дефицит кадров в отраслях: демографию и миграцию.

Обратимся к исследованиям НИ.гу о статистике количества вакансий на одно резюме в различных профессиональных сферах. По данным, наименьшее число вакансий на одно резюме приходится на автомобильный бизнес (1,8), медицину (1,9), розничную торговлю (2) и рабочий персонал (2,1). Наибольшее число резюме на 1 вакансию приходится на консалтинг (15,8), высший и средний менеджмент (16,5) и искусство (17,6) [4]. Это говорит о неравномерном соотношении потребности в специалистах и реальном предложении на рынке труда.

Рассмотрим возможные причины дефицита предложения на рынке труда.

Для начала мы обратились к статистическим данным, связанными с миграцией и иммиграцией в России.

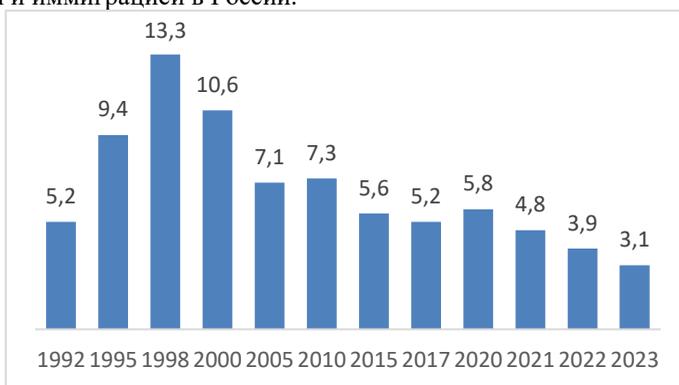


Рис. 1 – динамика уровня безработицы в России, %

По результату анализа данных МВД России, было выявлено, что в количестве выданных загранпаспортов наблюдается рост на 19,1% или с 4,1 млн до 4,9 млн. В то же время число выданных заграничных паспортов с сроком действия 5 лет увеличилось на 108,4% или с 1,4 млн до 3 млн, со сроком действия 10 лет снизилось на 29,4% или с 2,7 млн до 1,9 млн. Увеличилось количество иностранных граждан, прибывающих в Россию в визовом порядке с целью осуществления трудовой деятельности на 58,9%. Отмечается рост количества выдачи иностранным гражданам разрешения на работу на 28,9% или 80,7 тыс. и по оформлению и выдаче патента на 4,5% или 2 млн [4].

В 2022 году наблюдался отрицательный рост численности населения страны. Стоит отметить, что миграционный поток незначительно смог компенсировать естественную убыль. На фоне начала проведения специальной военной операции и санкционного давления со стороны зарубежных стран в первой половине 2022 года преобладал миграционный отток. Миграционная убыль наблюдалась одновременно с естественной убылью в 36 регионах.

Также по данным МВД за январь-июнь 2023 года из общего числа иностранных граждан и лиц без гражданства, поставленных на миграционный учет по месту пребывания, более 70% граждан преследовали рабочие цели, в том числе из них более 40% приехало в Москву и Московскую область, еще более 10% - в Санкт-Петербург и Ленинградскую область [2].

В первом полугодии 2023 года по сравнению с 2022 годом число прибывших из большинства стран СНГ сократилось. Только рост прибытий в Россию продемонстрировали выходцы из Таджикистана и Туркменистана. В последние же годы перед пандемией COVID-19 регистрируемый миграционный прирост за аналогичный период составлял в среднем около 100 тыс. человек [4].

Таким образом, в 2023 г. международная миграция в России обладает тенденцией к сокращению миграционного прироста из-за заметного снижения роста прибытий [3].

В стране существуют резервы, которые нужны для снижения напряженной ситуации в экономике, но стоит отметить, что меры, разработанные Минтрудом, на данный момент не пользуются большим спросом.

Сейчас для налаживания ситуации с кадрами обсуждаются три группы мер. Первая заключается в том, чтобы вовлекать незадействованных категорий граждан – молодежи, матерей в декрете, пенсионеров. Вторая мера основывается на привлечении трудовых мигрантов. Третье направление – сотрудничество с образовательной системой и интеграция механизма, направленного на трудоустройство студентов и выпускников вузов.

Список литературы

1. Ефремов И. А. Тенденции международной миграции населения в России в первом полугодии 2023 г. // Экономическое развитие России. – 2023. – №10. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/tendentsii-mezhdunarodnoy-migratsii-naseleniya-v-rossii-v-pervom-polugodii-2023-g> (дата обращения: 05.05.2024).

2. Журнал эксперт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://gaexpert.ru/researches/regions/migration_regions_2023/ (дата обращения: 25.04.2024).

3. Коммерсантъ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/5967015> (дата обращения: 25.04.2024).

4. МВД России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://мвд.рф/deyatelnost/statistics/migracionnaya/item/47183542/> (дата обращения: 25.04.2024).

На одну вакансию сегодня приходится 3,6 резюме [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rg.ru/2024/04/23/kazhdyj-na-schetu.html> (дата обращения: 04.05.2024).

Росстат [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/statistics/price> (дата обращения: 23.04.24).

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПОЛОЖЕНИЯ КОМПАНИЙ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

С.Е. Бажаева, Д.А. Красков, Е.О. Перова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
s.bazhaeva25@mail.ru

В данной статье мы изучим, как можно использовать стратегические карты для анализа положения организации в нефтегазовой сфере. Рассматривая размер и темпы роста рынка, силу конкурентной борьбы, технологические изменения, барьеры входа и выхода, инвестиционную активность и уровень прибыльности. В результате анализа составим стратегические карты компаний-конкурентов нефтегазовой отрасли. Данное исследование выявляет стратегическую важность ключевых характеристик для нефтегазовой отрасли.

Ключевые слова: нефтегазовая отрасль, стратегические карты, ключевые характеристики, анализ, конкуренты

В современных условиях анализ ключевых характеристик является необходимой частью стратегического планирования и эффективной работы всех компаний.

Проблемами в нефтегазовой отрасли являются низкая рыночная стоимость российских компаний по сравнению с иностранными, а также из-за введенных санкций ограниченный потенциал в области привлечения инвестиций и технологий. Объект исследования – нефтегазовые компании. В результате исследования нефтегазовой отрасли мы выявили, что лидирующие позиции по своим характеристикам занимают компании «Лукойл», «Газпром-нефть» и «Роснефть».

Рассмотрим ключевые показатели нефтегазовой отрасли.

Размеры рынка

В данный момент рынок нефти и газа в России удерживает позицию одного из крупнейших в мире, занимая 3 место. В мировом объеме экспорта доля нефти составляет 16,5%, а нефтепродуктов – 9%. Также более 150 компаний осуществляют добычу нефти в стране.

Масштабы конкуренции

В отрасли нефти и газа конкуренция находится на мировом масштабе. Компании для того, чтобы завоевать рынок сбыта могут использовать самые разные инструмент. К таким относят высокое качество нефтепродуктов, низкие цены, широкий ассортимент, в том числе и регулярность поставок.

Темпы роста рынка и стадия, на которой находится

По результатам за 2022 год, если сравнивать с 2021, добыча нефти в Российской Федерации выросла на 2%, а экспорт – на 7%. Объёмы

переработки тоже поднялись — выработка бензина выросла на 4,3%, дизельного топлива на 6%. Исходя из этого можно сказать, что нефтегазовый рынок в России на данный момент находится на стадии зрелости.

Число конкурентов и их относительные размеры

В целом на нефтегазовом российском рынке всего 10 наиболее крупных конкурентов. Основными конкурентами компании ПАО «Роснефть» в России являются АО «Лукойл», ПАО «Газпром», ПАО «Сургутнефтегаз» и другие. А на мировом рынке – BP, Shell и другие.

Направления и темпы технологических изменений

Проект компании «Роснефть», запущенный в 2010 году, был создан с целью создания отечественного программного обеспечения для разведки и разработки месторождений углеводородов, и назвали его «*Суперкомпьютеры в нефтегазовой отрасли*». Нефтегазовые компании на постоянной основе стараются внедрять различные технические идеи.

Легкость вхождения в отрасль и выхода из неё

Вхождение в нефтегазовую отрасль проблематично из-за высоких первоначальных вложений, эксплуатацию и освоение мелких месторождений с трудноизвлекаемыми запасами и неразвитой инфраструктурой. Также система налогообложения является серьезным барьером. *Сложность выхода* из нефтегазовой отрасли связана с затратами процедуры прекращения деятельности и банкротства.

Степень дифференциации продукта

Продукция нефтегазовых компаний, являющихся конкурентами, не значительно отличается между собой, что даёт возможность клиентам без каких-либо проблем приобрести продукцию у конкурентов с наиболее выгодными условиями для них.

Инвестиционная активность в отрасли

Инвестиции в нефтегазовую отрасль могут быть как внутренними, так и внешними. *Внутренние инвестиции* осуществляются отечественными компаниями и направлены на разработку новых месторождений, модернизацию существующей инфраструктуры, повышение эффективности добычи и развитие технологий. *Внешние инвестиции* в отрасль в последние годы ограничены из-за политических и экономических факторов. Несмотря на это, Россия продолжает заинтересовывать иностранных инвесторов своими крупными месторождениями и возможностями для развития.

Уровень прибыльности

Уровень прибыльности нефтегазовых компаний находится на уровне выше среднего. Показатель EBITDA у «НК «Роснефть»» составил 3 трлн рублей, превзойдя компанию «Газпром». Значение чистой прибыли так же выросло и составило 1,5 трлн руб., из которых большая часть относится к владельцам акций компании «Роснефть».

Для того, чтобы построить стратегические карты, рассмотрим ключевые характеристики нефтегазовых компаний (Рис.1).

Компании/ признаки	Доля рынка, %	Объем реализации, млн. долл.	Добыча нефти и газового конденсата, млн. т.	Запасы нефти, млн. барр	Количество АЗС в России	Количество сбытовых организаций в составе ОАО
 ЛУКОЙЛ	15,3	68 025	92,2	17 504	2 170	44
 РОСНЕФТЬ	14,8	33 802	116,3	17 694	1 762	45
 TNK-BP	14,4	25 539	70,2	10 252	700	14
 ГАЗПРОМ	17,9	94 293	29,9	4 847	950	26
 СУРГУТНЕФТЕГАЗ	12,8	16 601	59,6	977	303	5
 TATNEFT	9,2	12 000	26,1	6 139	520	13

Рис. 1 – Основные характеристики нефтегазовых компаний

Таким образом, мы разобрались в том, как применить стратегические карты в анализе характеристик компаний на примере 6-ти крупнейших Российских компаний нефтегазовой отрасли. Проведя анализ компаний конкурентов – мы выявили, что самую высокую долю на рынке занимают «Лукойл» и «Газпром-нефть». Эти же компании имеют самые большие объемы реализации по сравнению с остальными конкурентами. По добыче и запасам нефти лидирующие позиции занимает «Роснефть». Наиболее выигрышное положение на рынке нефти занимают такие компании как: «Лукойл», «Газпром-нефть» и «Роснефть».

Список литературы

1. Севостьянова О.Г., Наталья Т.В. Кампус: неотъемлемый элемент глобальной конкурентоспособности российского университета/ Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2022. – № 8. – С. 137-141.
2. Севостьянова О.Г. Форсайт прогнозирование: стратегическое управление нового времени // Социальные и экономические системы. – 2023. – № 4-2 (46). – С. 244-253.
3. Севостьянова О.Г., Наталья Т.В., Петухова С.В. Прогнозирование силы бренда: вклад в увеличение стоимости нематериальных активов компании // Социальные и экономические системы. – 2022. – № 6-8 (37). – С. 140-152.

ПРОБЛЕМА СНИЖЕНИЯ УРОВНЯ ПАТРИОТИЗМА У МОЛОДОГО ПОКОЛЕНИЯ

Е.Д. Бакай, Д.А. Пелипас, О.Г. Севостьянова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
esenia.bakai@yandex.ru

В этой статье мы изучим понятие патриотического воспитания, определим факторы, влияющие на уровень патриотизма у молодого поколения. Мы рассмотрим применение такого инструмента как оценка силового поля Курта Левина, с помощью него проведем оценку факторов. Определим наличие государственных программ, способствующих повышению уровня патриотизма.

Ключевые слова: патриотизм, поле сил К. Левина, инструмент, проблемы, движущие силы, сдерживающие силы, молодое поколение, воспитание

Патриотическое воспитание — это систематическая и целенаправленная деятельность по формированию у граждан высокого патриотического сознания, чувства верности всему отечеству, готовности к выполнению гражданского долга и конституционных обязанностей по защите интересов Родины. Патриотическое воспитание направлено на формирование и развитие личности, обладающей качествами гражданина – патриота Родины и способной успешно выполнять гражданские обязанности в мирное и военное время.

Одним из инструментов, который поможет определить болевые точки в уровне патриотизма у молодого поколения, является анализ силового поля Курта Левина, где производится оценка движущих и сдерживающих сил рассматриваемой проблемы.

Данный способ был введен Левином еще в 1940-х годах, но применялся он больше в социальной психологии, а сейчас это прекрасный способ оценки рисков в ведении бизнеса, оценки многочисленных проблем.

Далее представим графическое изображение сил, влияющих на уровень патриотизма у молодого поколения, и интерпретируем их, определим степень влияние (Рисунок 1).

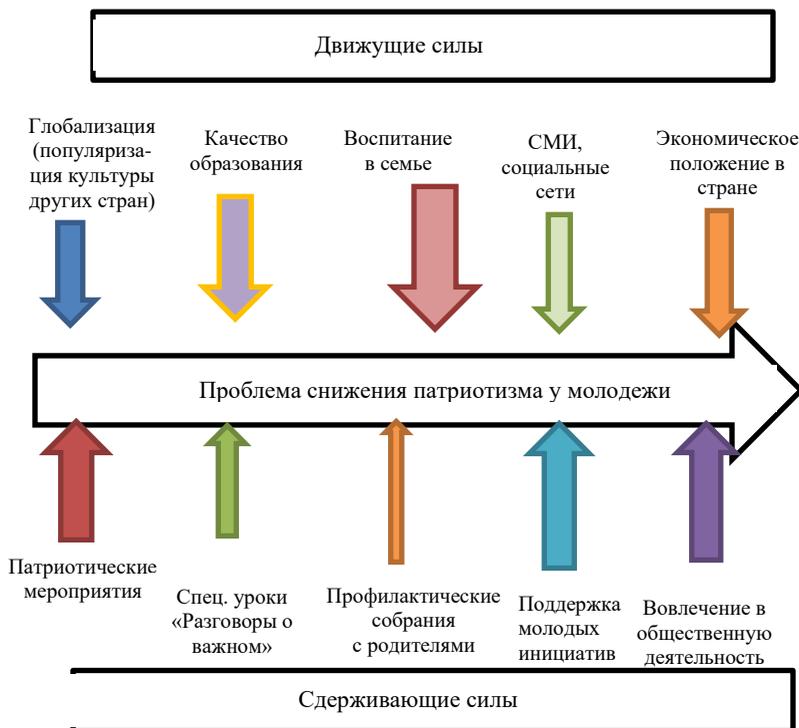


Рис. 1 –Поле сил К. Левина

Одной из движущих сил снижения патриотизма у молодежи является проблема глобализации и популяризации культуры других стран в совокупности с проблемой распространения негативной информации в СМИ и социальных сетях. Молодое поколение получает информацию в огромных объемах, часто не задумываясь о достоверности информации, доверие ко всему написанному закладывает в них сомнение насчет культуры, важности происходящего в своей собственной стране. Популяризация зарубежных фильмов, музыки с пропагандой ценностей других стран также негативно влияет на восприятие молодежи. Однако в противовес данным движущим силам существуют такие сдерживающие факты как появление патриотических мероприятий и акций, проводимых в городах, регионах и по всей стране в целом и поддержка молодых инициатив. Данные мероприятия нацелены на повышение заинтересованности молодежи в культуре своей страны. Молодые люди вовлекаются в различные программы через их желание проявить себя, узнать что-то новое и интересное в окружении таких же как они.

Также немаловажной становится проблема воспитания подрастающего поколения в семьях и качество образования. Зачастую родители не могут привить детям любовь к отечеству, а на уроках истории уделяется мало внимания истории нашей страны, либо она преподносится в сжатом виде и неинтересно. В последние два года были введены специальные уроки «Разговоры о важном», где обсуждаются насущные проблемы нашей страны, важные аспекты жизни наших соотечественников, так повышается уровень осведомленности, в молодых людях развивается осознание принадлежности к стране. Проводятся различные профилактические собрания для родителей, где также затрагиваются темы, способствующие правильному воспитанию в детях патриотизма.

Со стороны государства движущей силой к снижению уровня патриотизма можно назвать экономическое положение в стране. Если дело касается различных экономических проблем, которые не могут интерпретироваться молодыми умами правильно, то они вызывают негативные эмоции и чувство того, что эти проблемы неисправимы как, например, в других странах. Молодое поколение начинает задумываться о том, что положение за рубежом лучше и не верить в силы страны. Здесь сдерживающей силой можно считать вовлечение молодежи в общественную деятельность, в которой они могут проявить себя и понять, что все проблемы исправимы и что даже они могут сделать свой вклад в улучшение положения.

В данный момент в России с 2021 года осуществляется федеральный проект «Патриотическое воспитание», целью которого является обеспечение функционирования системы патриотического воспитания граждан Российской Федерации, ведение работы по развитию воспитательной работы в образовательных организациях и проведение мероприятий патриотической направленности.

Список литературы

1. Барно Тажимовна Бадалова, Акклима Садирбекова. Воспитание чувства патриотизма // Scientific progress. – 2021. – №8. – С. 449-452.
2. Севостьянова О.Г. Форсайт прогнозирование: стратегическое управление нового времени // Социальные и экономические системы. – 2023. – № 4-2 (46). – С. 244-253.
3. Севостьянова О.Г., Натальина Т.В., Петухова С.В. Прогнозирование силы бренда: вклад в увеличение стоимости нематериальных активов компании // Социальные и экономические системы. – 2022. – № 6-8 (37). – С. 140-152.
4. Севостьянова О.Г. Обеспечение конкурентоспособности предприятий сферы услуг розничной торговли: автореферат дисс. на соискание ученой степени канд. экон. наук / Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского. Симферополь. – 2019. – 25 с.

МОДЕЛЬ ПОЛЯ СИЛ ЛЕВИНА КАК ИНСТРУМЕНТ АНАЛИЗА ПРИЧИН ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ВЫГОРАНИЯ СОТРУДНИКОВ В ОРГАНИЗАЦИИ

К.И. Богданова, М.С. Желтакова, С.Б. Цыдендамбаева, О.Г. Севостьянова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
larionovae740@gmail.com

В этой статье мы изучим использование модели поля сил К. Левина для анализа факторов, которые могут способствовать развитию синдрома эмоционального выгорания сотрудников организаций, а также факторов, которые могут снижать вероятность его развития. В результате исследования мы получим полную картину того, какие причины могут быть у эмоционального выгорания сотрудников.

Ключевые слова: синдром эмоционального выгорания, поле сил, инструмент, причины, факторы, управление, человеческие ресурсы, модель

Синдром эмоционального выгорания – постепенная потеря сотрудником энергий, таких как эмоциональная, когнитивная и физическая. Эти энергии могут проявляться в виде упадка умственных способностей, эмоциональной неустойчивостью, физического утомления, безучастности в своей жизни и уменьшения заинтересованности в работе. В связи с этим можно сказать, что изучение причин эмоционального выгорания сотрудников является важным для экономической науки и практики, так как от этого зависит работоспособность сотрудника.

Согласно исследованию НАФИ, которое проводили в 2023 году, около 13 млн. россиян переживают те или иные симптомы эмоционального выгорания. Ниже приведён график, иллюстрирующий социально-демографические категории граждан, среди которых наиболее часто встречается профессиональное выгорание (Рисунок 1) [1].



Рис. 1 – Подверженные профессиональному выгоранию категории граждан

Одним из инструментов, который может помочь проанализировать факторы, которые могут быть возможными причинами синдрома эмоционального выгорания сотрудников, является модель поля сил К. Левина.

Модель «силового поля» К. Левина — инструмент, который способствует принятию верного решения в выборе действий для преодоления сопротивления. Это анализ сил, которые способствуют изменениям или их сдерживают. Эти силы, как правило, могут брать начало как внутри, так и за пределами организации. Чтобы достичь цели, нужно оценить сопротивление и изменить баланс в пользу сил, направленных на достижение цели.

Достоинством и главным преимуществом такого силового поля является наглядность как вероятных причин каких-либо ситуаций или явлений, так и факторов, которые могут минимизировать негативное влияние на ситуацию или даже вовсе их устранить. Так же важно, что при составлении поля силы можно проиллюстрировать влияние факторов на ситуацию или явление с помощью толщины и длины стрелок. Чем стрелка длиннее и толще, тем больше влияние фактора.

Ниже представлено поле сил, отображающее возможные причины синдрома эмоционального выгорания сотрудников, а также факторы, которые могут поспособствовать сдерживанию развития данного синдрома (Рисунок 2).

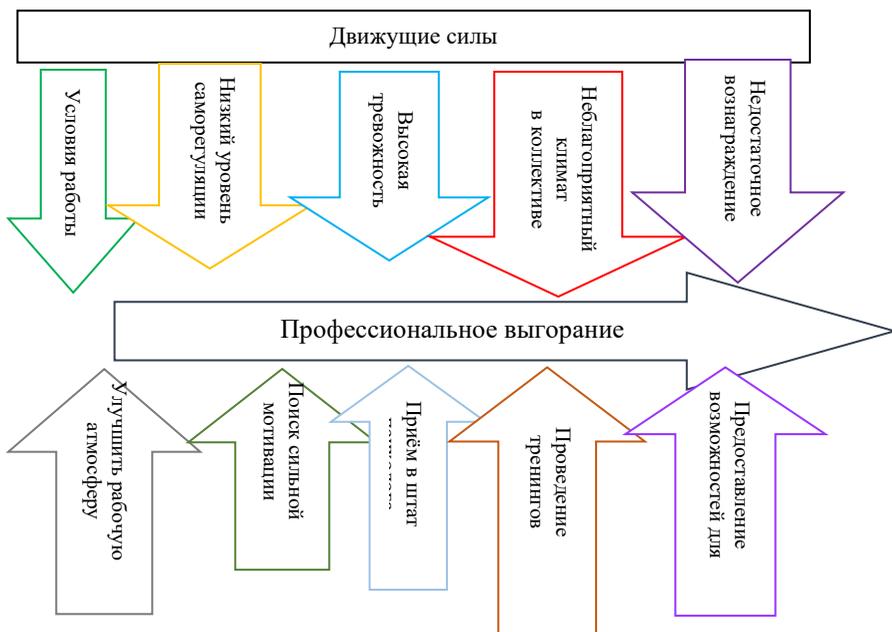


Рис. 2 – Модель «поля силы» К. Левина

Как показано на поле силы, одним из факторов, вызывающих профессиональное выгорание являются условия работы. Предотвращение данного фактора возможно благодаря улучшению рабочей атмосферы.

Следующим фактором является низкий уровень саморегуляции. Предотвратить данный фактор поможет наличие сильной мотивации.

Ещё одним достаточно значимым фактором будет являться высокий уровень тревожности, избежать которого может помочь найм в штат психолога, который может помогать сотрудникам справляться с тревогой, связанной с исполнением их профессиональных обязанностей.

Также влияние на профессиональное выгорание оказывает неблагоприятный климат в коллективе, который можно предотвратить проведением различных тренингов для укрепления командного духа коллектива.

Заключительным фактором будет являться недостаточное вознаграждение сотрудников. Данный фактор можно предотвратить предоставлением возможности для развития и самореализации сотрудников.

Таким образом, поле сил К. Левина является полезным инструментом для исследователей, экономистов, а также руководителей организаций, который помогает проанализировать факторы, влияющие на развитие эмоционального

выгорания работников, а также способы устранения или сдерживания этих факторов.

Список литературы

1. Профессиональное выгорание россиян. Симптомы, причины, меры профилактики. Результаты комплексного социологического исследования аналитического центра НАФИ и фонда РОСКОНГРЕСС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://naf1.ru/upload/iblock/e99/e995707fd07360e0399453f030eb2b30.pdf> (дата обращения: 25.04.2024).
2. Севостьянова О.Г. Форсайт прогнозирование: стратегическое управление нового времени // Социальные и экономические системы. – 2023. – № 4-2 (46). – С. 244-253.
3. Севостьянова О.Г., Натальина Т.В., Петухова С. В.. Прогнозирование силы бренда: вклад в увеличение стоимости нематериальных активов компании // Социальные и экономические системы. – 2022. – № 6-8 (37). – С. 140-152.
4. Севостьянова О.Г. Обеспечение конкурентоспособности предприятий сферы услуг розничной торговли: автореферат дисс. на соискание ученой степени канд. экон. наук / Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского. Симферополь. – 2019. – 25 с.

PESTEL-АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ ИССЛЕДОВАНИЯ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ КОМПАНИЙ В СФЕРЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

А.Д. Борисюк, Д.А. Боллобыш
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
daryab542@gmail.com

В статье при помощи PESTEL-анализа рассмотрены основные факторы внешней среды, оказывающие влияние на предприятия общественного питания (преимущественно кафе и рестораны). Проанализированы факторы в сфере политики, экономики, социума, технологий, экологии и законодательства. Также на основе исследования представлены возможные направления стратегического развития.

Ключевые слова: анализ внешней среды PESTEL-анализ, стратегическое планирование, сфера общественного питания

В настоящее время внешняя среда постоянно изменяется, оказывая влияние на бизнес. Выявление тенденций во внешней среде и своевременная реакция на них позволит компаниям успешно функционировать, в чем и состоит актуальность данной работы. Одна из методик оценки факторов внешней

среды – PESTEL-анализ. Данный анализ позволяет выявить те или иные тенденции во внешней среде (в политике, экономике, социуме, технологиях, экологии и законодательстве) и на основе полученных данных сформировать эффективную стратегию развития компании, чем и объясняется практическая полезность проведенного исследования. Объект исследования – внешняя среда отрасли общественного питания в 2023 году. Результаты анализа систематизированы в таблице 1.

Для начала рассмотрим политические факторы. В 2023 году политическая ситуация в России оставалась сложной и динамичной, но достаточно стабильной. Страна продолжала сталкиваться с вызовами, возникшими в связи с началом специальной военной операции в 2022 году. Среди факторов в области политики важно отметить и государственную поддержку бизнеса: реализацию национальных проектов, например, «Малое и среднее предпринимательство».

Относительно экономической сферы, необходимо сказать, что российская экономика к середине 2023 года, по оценке ЦБ, достигла докризисного уровня (до 2020) и находилась на стадии восстановительного роста, но столкнулась с рисками «перегрева» (высокая инфляция и большой объем спроса), что вызывало стабильный рост ключевой ставки (16% на декабрь 2023 года). При этом в 2024-2025 годах прогнозируется ее снижение. Уровень безработицы на 2023 год был достаточно низок, предприятия испытывали дефицит кадров (в том числе и вследствие оттока мигрантов и мобилизации). Курс рубля к доллару на 2023 год ослабевал, что затрудняло приобретение некоторого импортного оборудования, вызвало отток рабочей силы.

Таблица 1 – PESTEL-анализ отрасли общественного питания на 2023 год

Р - Политика	Е - Экономика	S - Социум
-Стабильная внутренняя среда -Нестабильная внешняя среда как следствие СВО → санкции, закрытие границ -Государственный контроль → лицензии на определенные виды деятельности -Национальные проекты → поддержка бизнеса	- Рост ВВП в 2023 году -«Перегрев экономики» в 2023 г. → высокая инфляция - 7,5% → рост ключевой ставки -16% (прогноз снижения) -Низкий уровень безработицы → дефицит кадров -Слабый курс рубля к доллару/евро → отток мигрантов, повышение цен на импорт	-Ценности: увеличение темпов жизни, предпочтение еды вне дома (цена/качество), изменение семейного уклада -Рост доходов населения -Увеличение продолжительности жизни → новые целевые аудитории -Естественная убыль населения -Уменьшение притока мигрантов

Т - Технологии	Е - Экология	Л - Законодательство
-Готовые патенты в отрасли (16 шт. в 2023) -Развитие «фудтех» -Технологии лидеров → автоматизация бизнес-процессов (Quick Resto, СБИС, Fusion POS) -Новые способы доставки; популяризация виртуальных кухонь	-Тренд на повышение экологической осознанности населения -Государственные требования (паспорт утилизации отходов с 2022 г.) -«Дорожная карта» по раздельному сбору бытовых отходов -Тренд на экологичность в интерьере заведений	-Обновление норм и правил после пандемии в 2021-2022 (приказы Минздрава, СанПиНы) -Новое Постановление Правительства РФ (2020): «Правила оказания услуг общественного питания» -Налоговые льготы для малого и среднего бизнеса отрасли с 2022 г. (сокращение в 2 раза страховых выплат и освобождение от НДС- если выручка до 2 млрд)

Далее рассмотрим социальные факторы. Уровень потребительского спроса вследствие современных тенденций (изменение ценностей и уклада жизни) в 2023 году увеличился и прогнозируется его последующий рост, наряду с ростом реальной заработной платы населения. Данный факт важен для рассматриваемой отрасли, так как главный фактор, определяющий динамику развития рынка питания, – это изменение уровня спроса. Продолжительность жизни населения также увеличивается. К негативно влияющим факторам можно отнести тенденцию к снижению общей численности населения.

Рассматривая технологические факторы, необходимо отметить, что новые технологии позволяют удовлетворять современные потребности населения (экология, ЗОЖ), увеличивать производительность, уменьшать количество отходов и сохранять природные ресурсы. На 2023 год технологии активно создавались новые патенты в отрасли. Применение современных информационных систем позволяло оптимизировать логистику, учет заказов и доставок (1С: Рестораны, iiko), что существенно сокращало издержки.

Технологические факторы в данной отрасли напрямую связаны с экологическими. В сфере факторов экологии относится, например, повышение экологической осознанности населения. Требования к определенному порядку утилизации отходов, ужесточение проверок, с одной стороны, требуют усилий и материальных затрат со стороны компаний, а с другой стороны, повышают

имидж в глазах потенциальных клиентов, которые заботятся об окружающей среде.

Последняя группа факторов – законодательные. Законодательство в отрасли постоянно совершенствуется, чтобы максимально точно соответствовать современным реалиям (в связи с появлением новых услуг) и своевременно реагировать на изменения внешней среды. Также важно отметить изменения налоговой политики, согласно которым малые и средние предприятия в сфере общественного питания с 2022 года получили ряд льгот.

Таким образом, наибольшее влияние на отрасль оказывают экономическая сфера и социальная сфера. Политическая сфера оказывает опосредованное влияние (нестабильная политическая ситуация выступает угрозой): так, для ликвидации последствий санкций компаниям следует искать отечественных контрагентов, выстраивать новые логистические цепочки. Прорывы и инновации в технологической сфере определяют возможности компаний в перспективе и задают направление развития. Ценности, убеждения, потребности клиентов – важный социальный фактор внешней среды, формирующий спрос на рынке деятельности ресторанов и кафе, поэтому их постоянный мониторинг и оценка – ключ к успешному развитию конкурентоспособного бизнеса.

Список литературы

1. Севостьянова О.Г. Форсайт прогнозирование: стратегическое управление нового времени // Социальные и экономические системы. – 2023. – № 4-2 (46). – С. 244-253.
2. Севостьянова О.Г., Наталья Т.В., Петухова С.В. Прогнозирование силы бренда: вклад в увеличение стоимости нематериальных активов компании // Социальные и экономические системы. – 2022. – № 6-8 (37). – С. 140-152.
3. Севостьянова О.Г. Обеспечение конкурентоспособности предприятий сферы услуг розничной торговли: автореферат дисс. на соискание ученой степени канд. экон. наук / Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского. Симферополь. – 2019. – 25 с.

БИЗНЕС КАК СИСТЕМА

А.А. Буймов
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
aabuymov@gmail.com

В данной работе приведены основные признаки системы и определено их отношение к условному малому предприятию. Каждый признак был рассмотрен подробно, приведены доказательства и примеры в пользу применимости того или иного положения. Таким образом, в данной работе был получен вывод о том, что каждое малое предприятие является системой – этот достаточно очевидный результат является обоснованием и ориентиром для дальнейших научных исследований автора: если бизнес является системой, то методика оценки бизнеса должна создаваться с позиции системного подхода.

Ключевые слова: бизнес, система, признаки системы, система управления бизнесом, системный подход, бизнес как система

Для успеха бизнеса деятельность предпринимателя должна быть многогранной, ведь владелец-менеджер малого бизнеса, особенно на самых ранних стадиях жизненного цикла своего предприятия, должен исполнять различные функции: оперативное (текущее) управление, финансы, маркетинг, юридические и производственные функции и т.д. [1]. Соответственно, главными особенностями предпринимательской деятельности в управлении малым бизнесом должны быть междисциплинарность и системность. Об этом же говорили и выдающиеся классические экономисты [2], наделяя деятельность предпринимателя множеством функций.

Рассмотрим далее бизнес как систему. Приведём основные признаки системы по мнению профессора Прохоровой И.А. [3, с.14] и определим применимость каждого пункта к бизнесу – результаты в таблице 1.

Таблица 2 - Основные признаки системы

№	Признак системы	Применительно к бизнесу	Условие истинно?
1	Подчиненность всей организации системы некоторой цели	У каждой компании (коммерческой или некоммерческой) есть главная цель, миссия. Для коммерческих организаций такой целью является прибыль.	Да

2	Целостность – относительная независимость от среды	Большинство компаний довольно независимы в периоды роста/стагнации рынка и относительно независимы в кризисы.	Да
3	Наличие структуры или наличие связанных подсистем	Бизнес имеет структуру – есть множество шаблонов бизнес-моделей. При этом бизнес состоит из подсистем: система управления качеством, система управления отношений с клиентами, система скидок для покупателей, система поощрения персонала, система ретро-бонусов для поставщиков и т.д. Сами подсистемы связаны между собой.	Да
4	Связь с окружающей средой по обмену ресурсами	Коммерческая компания получает ресурсы от поставщиков (услуг и оборудования, оборотного капитала и т.д.) и отдаёт продукцию/услуги на свой рынок.	Да
5	Эмерджентность или несводимость свойств системы к свойствам элементов	Заработок прибыли или платёж налогов не являются функцией какого-либо компонента бизнеса, но лишь всей компании.	Скорее да, чем нет

Рассмотрим каждый пункт подробнее.

1. Подчиненность всей организации системы некоторой цели. Бизнес не существует в вакууме. Любая компания имеет главную цель, для некоммерческих организаций это могут быть благотворительные или научные цели. Для коммерческой компании главной целью является извлечение прибыли. При этом цель бизнеса как объекта управления со стороны субъекта (предпринимателя) можно также определить как удовлетворение той потребности (мотивации), из-за которой индивид начал заниматься предпринимательской деятельностью.

2. Независимость от внешней среды. Пример коронавирусной изоляции подтверждает это положение, поскольку число МСП сократилось

незначительно, а число занятых в МСП работников практически не изменилось [4]. При этом известно, что в МСП есть значительное число и неофициально трудоустроенных МСП – в таком случае, если их число и сократилось, то бизнес не потерял ключевых сотрудников, поскольку главные работники, как правило, устроены официально. Выручка же значительно вариативна – это видно по предшествующим коронавирусу годам (2017-2019). А в период инфекции и локдаунов выручка МСП только возросла: конечно, суммарный результат складывается из тех отраслей, что смогли получить барыши в кризис и потерпевших убыток, но сам результат указывает на независимость самого сектора МСП от внешних кризисов.

3. Наличие структуры или наличие связанных подсистем. Исследователями ИТМО выделяются основные функциональные подсистемы (области) бизнеса [5]: производство, финансы, маркетинг, управление персоналом и НИОКР. В каждой подсистеме есть свои элементы и даже подсистемы. При этом между каждой подсистемой и элементом есть множество связей.

4. Связь с окружающей средой по обмену ресурсами. Любая фирма приобретает ресурсы (основные средства, запасы, нематериальные активы, информацию, работы и услуги и т.п.) у других компаний для того, чтобы скомбинировать и переработать эти ресурсы в готовую продукцию для отправки на рынок.

5. Эмерджентность. У каждого компонента бизнеса есть своя функция: у работника есть функция исполнения своих служебных обязанностей, у отдела – выполнение своей функции: например, для отдела продаж это будет сбыт товара, для бухгалтерии – ведение учёта, для отдела маркетинга – анализ рынка и разработка стратегии и т.д. Но всей компании присущи функции каждого из отделов (подсистемы), при этом появляются более высокоуровневые функции, например - системное управление всеми своими подсистемами.

Таким образом, если бизнеса является системой, то управление и оценка бизнеса должны осуществляться с позиции системного подхода – т.е. такие методики должны быть комплексными и учитывать как можно больше особенностей и элементов бизнеса.

Список литературы

1. Гужин А.А., Ежкова В.Г. Система управления в малом бизнесе. Предпринимательское управление [Электронный ресурс] // Инновации и инвестиции. – 2018. – №1. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sistema-upravleniya-v-malom-biznese-predprinimatelskoe-upravlenie> (дата обращения: 27.04.2024).
2. Буймов А.А. Сравнительный анализ теорий предпринимательства в рамках исторического подхода // Human Progress. – 2023. – Том 9, Вып. 1. – С. 23. – Режим доступа: http://progresshuman.com/images/2023/Том9_1/Buymov.pdf. DOI 10.34709/IM.191.23. EDN KCZJVS (дата обращения: 24.04.2024).

3. Прохорова, И.А. Теория систем и системный анализ: учебное пособие / И.А. Прохорова. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ. – 2013. – 49 с. – Режим доступа:
https://lib.susu.ru/ftd?base=SUSU_METHOD&dtype=F&etype=.pdf&key=000515073 (дата обращения: 3.04.2024).
4. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс] // Федеральная Налоговая Служба – Режим доступа:
<https://ofd.nalog.ru/statistics.html>
5. Понятие и сущность организации [Электронный ресурс]. – Режим доступа:
https://de.ifmo.ru/bk_netra/page.php?tutindex=3&index=22 (дата обращения: 15.04.2024).

МЕТОД ДЕЛЬФИ В ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ КАК АЛЬТЕРНАТИВА «МОЗГОВОГО ШТУРМА»

А.А. Глухарева, Т.В. Наталья
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
gluxall15@gmail.com

В статье рассмотрен процесс применения Дельфийского метода в целях разработки эффективных управленческих решений. Метод берётся во внимание в сравнении с такими более распространёнными вариантами коллективного принятия решений как «мозговой штурм». Выявлены достоинства и недостатки метода Дельфи, имеющие место на каждом этапе его применения. Рассмотрены проблемы внедрения широкого использования метода в компании, осуществляющие разработку экспертных решений в коллективной форме. Исследованы преимущества Дельфийского метода перед анонимным анкетированием. Рассмотрены слабые стороны «мозгового штурма», которые возможно преодолеть, заменив его методом Дельфи.

Ключевые слова: метод Дельфи, мозговой штурм, анкетирование, решение, эксперт, менеджмент

Мозговой штурм используется для принятия решений в различных сферах: в образовательном процессе, при разработке стратегии фирмы, в ходе анализа рыночной конъюнктуры. Этот метод расценивается как возможность аккумулировать творческие способности всего коллектива и поспособствовать разработке и внедрению креативных идей. Помимо достоинств в виде стимулирования активности участников за счёт присутствия других людей, выхода за пределы стандартных идей и достижения синергического эффекта,

метод мозгового штурма имеет ряд недостатков. Во-первых, организуя командную работу, руководитель рискует столкнуться с «отлыниванием» участников. Нередко люди, работая в команде, прилагают меньший объём усилий, чем в условиях полной личной ответственности за выполненную работу. Во-вторых, в ходе мозгового штурма участники могут испытывать чувство тревожности, страха перед оценкой его предложений. В основе метода лежит выдвижение любых, даже фантастических или абсурдных идей, однако человеческий фактор лишает возможности полноценно использовать потенциал мозгового штурма и разработать действительно нестандартное решение. Третий недостаток – «наименьший общий знаменатель». Заключается он в том, что редкие, но самые творческие и нестандартные идеи, в итоге сравниваются с менее выдающимися, но более часто выдвигающимися идеями. Метод Дельфи, как утверждают некоторые эксперты в области образования и менеджмента, является более эффективной формой коллективной генерации идей и выбора из них наилучших.

История разработки метода Дельфи берёт начало в послевоенные годы, когда в США возникла необходимость повышать степень возможности внедрять научно-технические разработки в оборонную сферу. Благодаря новой технологии принятия коллективных решений, в 1950-1960-е годы правительство ожидало сконцентрировать лучшие экспертные мнения и усовершенствовать методы ведения войны. Государственный заказ выполняла корпорация RAND (англ. РЭНД — аббревиатура от *Research and Development* — «Исследования и разработка»), одним из создателей метода выступил немецкий логик Олаф Хельмер. Сначала решалась проблема психологического давления на сотрудников, участвующих в «мозговом штурме», а впоследствии появилась последовательная цепочка действий, позволяющая методом проб и ошибок прийти к наиболее эффективному решению. Самым крупным по количеству участников опытом применения метода Дельфи стала разработка Плана действий Латинской Америки и Карибского бассейна для информационного общества на 2005–2007 годы (eLAC2007), когда межправительственные переговоры обрели новую открытую форму. В мероприятии было задействовано 1454 участника, а экспертные мнения собирались в течение пяти раундов.

В основу метода Дельфи в его итоговом варианте легли 3 принципа:

1. *Самостоятельность экспертных мнений.* Первоначальные идеи, как и в «мозговом штурме» ничем не ограничиваются и могут быть даже нелепыми на первый взгляд. Метод Дельфи решает проблему корректировки экспертами своих мнений под давлением чужих мнений и их «уравнивания» при реальном взаимодействии.

2. *Постепенность процесса согласования экспертных мнений.* Выбор лучших вариантов решения объявленной проблемы проводится в несколько этапов, пока эксперты не придут к единому мнению.

3. *Анонимность*. Полностью исключается возможность взаимодействия участников; им даже не сообщаются имена коллег.

Так как опрос экспертов продолжается до тех пор, пока не возникнет консенсус, метод Дельфи называют многоступенчатым качественным исследованием. Он также применяется в прогнозировании и выявлении основных тенденций.

Метод Дельфи проводится в 3 этапа (Рисунок 1). Рассмотрим каждый из них, определяя достоинства и недостатки каждого из процессов, протекающих в течение применения метода.



Рис. 1 – Этапы применения метода Дельфи

Первый этап – *подготовительный*. Заключается он в поиске участников разработки решения. В методе Дельфи задействованы две группы: эксперты, обладающими профессиональными знаниями и навыками в области рассматриваемой проблемы, и аналитики, которые будут составлять опросник и обрабатывать результаты выдвижения предложений экспертами. Достоинство такого способа формирования коллектива без какого-либо взаимодействия между разработчиками решения, заключается в том, что среди экспертов не возникает лидера, как происходит при работе в режиме реального времени. На первом этапе организаторы несут риски, связанные, с одной стороны, с нехваткой специалистов в узких областях, с другой – с отсутствием разнообразия в экспертной группе, когда узкие специалисты не выходят за рамки и пользуются привычными для себя методами.

Второй этап – *основной*. В его начале экспертам предлагается самостоятельно сформулировать основные вопросы, которые необходимо решить на пути к желаемому результату. Аналитики собирают самые популярные вопросы, составляют анкету и рассылают её экспертам. Однако ещё не время отвечать на вопросы: эксперты ещё раз проверяют, не упущены

ли важные вопросы, и добавляют их, если это необходимо. После этого эксперты, наконец, приступают к заполнению опросника. Важно отвечать развёрнуто, предлагать различные варианты решения, рассматривать несколько вариантов хода решения проблемы, учитывать риски, достоинства и недостатки своих предложений. Аналитическая группа на основном этапе получает ответы экспертов, рассматривает их и выделяет похожие, формулируя основные тезисы, озвученные экспертной группой в целом. Может возникнуть ситуация, когда мнения противоречат друг другу. Тогда аналитики предлагают их для общего обсуждения, то есть эксперты могут оставлять комментарии по поводу предложений своих коллег. Таким образом, участники в ходе проведения работы могут изменять своё мнение, но только в результате обоснованных аргументов в установленных рамках предметной области. Второй этап повторяется снова и снова, пока аналитики не выделят единственный тезис и определят единственное решение. Ещё в начале основного этапа может проявиться слабая сторона метода Дельфи: аналитики часто не берут во внимание самые нестандартные предложения, которые могли бы позволить посмотреть на проблему с новой стороны, хотя и существенно отличаются от других мнений. Кроме того, не исключена возможность допущения ошибок аналитиками в структурировании полученных ответов. Основной этап открывает и новые горизонты в рассмотрении проблемы: каждый эксперт рассматривает её самостоятельно, поэтому во мнениях экспертной группы могут проследиваться расхождения, не существенные для решения рассматриваемой проблемы, но важные для той отрасли науки, в которой проводилась работа экспертов.

Третий этап – *заключительный*. Аналитическая группа формулирует окончательное решение из всех предложений, выдвинутых экспертами в ходе проведённой работы. После этого экспертам предлагается изучить мнение, полученное из их идей, а также поделиться личным мнением по поводу результата, если это необходимо. В случае, когда возникают вопросы или расхождения во мнениях о конечном решении, допускается приостановить подведение итогов и вернуться к основному этапу.

Среди достоинств метода в целом можно выделить его преимущества относительно уже упомянутого «мозгового штурма», а также анонимного анкетирования.

По сравнению с «мозговым штурмом» грамотно проведённый процесс принятия решения методом Дельфи, обеспечивающий анонимность и исключающий взаимодействие экспертов, позволяет избежать ориентации мнения экспертов на предложения, по их мнению, более опытных коллег. Никто не становится в позицию лидера изначально, отсутствует предвзятость к авторитетным экспертам. Каждый из участников остаётся наедине со своими знаниями и имеет возможность непосредственно отстаивать своё мнение. Кроме того, в таких условиях невозможно уклониться от генерации идей и

работы над решением проблемы, так как аналитики работают с каждым экспертом.

По отношению к анонимному анкетированию, метод Дельфи, проводимый в несколько этапов, позволяет сгладить шероховатости путём уточнения высказанных предложений, а также исключить значительную часть неточностей.

Безусловно, метод Дельфи имеет ряд недостатков, которые затрудняют его практическую применимость в принятии решений. Субъективность оценок экспертов обусловлена особенностями первого этапа метода: чётко определяется группа, которая будет работать над решением проблемы, эксперты являются специалистами, как правило, одной области. Кроме того, метод Дельфи с этапа организации требует больших усилий в подборе участников и правильном формулировании проблемы, на основном этапе аналитики осуществляют работу со значительным объёмом данных, поступающих от экспертов.

Научная работа должна содержать название на русском языке, аннотацию и ключевые слова на русском и на английском языках. В научной работе необходимо сформулировать проблемы, отразить объект исследования, достигнутый уровень процесса исследования, новизну результатов, область их применения.

Таким образом, метод Дельфи может применяться в зависимости от степени важности решаемой проблемы. Он требует значительных затрат времени, труда и довольно больших усилий, однако позволяет избежать ряда негативных черт, возникающих при применении других коллективных методов принятия решений.

Список литературы

1. Дзябко В. А., Метод Дельфи – Краснодар: Трибуна учёного. – 2022. – С. 38-42.
2. Нехайчук Ю.С., Проценко К.В. Метод «Дельфи» в идентификации и оценке рисков в субъектах финансового мониторинга. – Махачкала: Перспективы развития научных исследований в 21 веке. – 2017. – С. 40-42.
3. Рыженкова Л. С., Метод Дельфи как метод стратегического планирования и управления предприятием. – Белгород: Образование. Наука. Производство. – 2022. – С. 215-221.
4. Martin Hilbert, Foresight tools for participative policy-making in inter-governmental processes in developing countries: Lessons learned from the eLAC Policy Priorities Delphi / Martin Hilbert, Ian Miles, Julia Othmer // Technological Forecasting and Social Change. – 2009. – Т. 76. – № 7. – С. 880-896.

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

А.А. Головина

Новосибирский государственный аграрный университет
shymicha@gmail.com

В этой статье мы изучим, как связаны логистика и конкурентоспособность, а также рассмотрим, какого экономического эффекта можно добиться, используя логистический подход при повышении конкурентоспособности предприятия. В результате исследования мы получим полную картину того, влияния логистических факторов влияют на конкурентоспособность организации.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, логистика, логистический подход

Конкурентоспособность - один из ключевых факторов успешной деятельности любой организации в современном бизнес-мире, особенно в условиях постоянных изменений и нестабильности на рынке. Для достижения выживания и процветания компании должны постоянно совершенствовать свою конкурентоспособность.

Для того чтобы понять суть конкурентоспособности, важно осознать значение конкуренции. Основные определения конкуренции включают в себя противостояние хозяйствующих субъектов за экономические ресурсы, а также взаимодействие предприятий и организаций с целью обеспечения наилучших условий для продукции на рынке [3].

В экономике конкурентоспособность представляет собой свойство хозяйствующего субъекта, которое определяет его успех и предпочтительность перед другими участниками рыночных отношений. Конкурентоспособность предприятия определяется комплексом различных аспектов его деятельности и результатов за определенный временной промежуток [2].

Именно различные преимущества компании перед другими участниками конкурентной борьбы, приобретаемые ей в ходе своей деятельности и становятся основой её конкурентоспособности. Среди таких преимуществ могут быть финансовые, имиджевые, кадровые и многие другие. Оценка конкурентоспособности включает в себя систему оценочных элементов, каждый из которых отражает числовую оценку отдельного аспекта работы компании.

Логистическая система торгового предприятия играет ключевую роль в обеспечении его конкурентоспособности. Она влияет на своевременное и достаточное предложение товаров, оптимизацию операций, обеспечение качества товаров и создание удобного покупательского опыта. Успех

конкуренции на рынке в долгосрочной перспективе зависит от того, насколько успешно организована логистика предприятия [5].

В настоящее время многие компании достигают роста конкурентоспособности благодаря эффективному применению логистики. Как известно, в основе логистики лежит 6 основных принципов или правил: осуществить доставку необходимой продукции, в нужное место, в нужное время, нужного количества, хорошего качества, при этом с минимальными издержками на всех этапах производства, транспортировки, хранения, упаковки и сбыта. Успешное управление логистикой способствует формированию лояльного потребительского поведения и повышению конкурентоспособности предприятия.

Первые логистический подход в работу предприятий был внедрен в США в конце 1950-х годов. Опыт таких крупных компаний, как General Motors, Ford Motors, Johnson & Johnson, Proctor & Gamble и IBM, доказывает эффективность применения логистического подхода, так как даже спустя много лет они остаются конкурентоспособными на рынке [4].

Согласно результатам исследования, проведенного в Великобритании, более 70% затрат на производство продукции приходится на логистические операции (транспортировка, хранение, упаковка и др.). Эти операции в основном реализуются с помощью логистических сервисов, что позволяет предприятию:

- автоматизировать складские процессы;
- оптимизировать запасы в цепях поставок;
- совершенствовать маршруты следования;
- эффективно направлять материальные потоки и эффективно обмениваться информацией о движении товаров;
- гарантировать полное соблюдение условий поставок и т.д.

Более того, использование логистического подхода позволяет сократить не только материальные издержки, сокращая затраты на логистические операции, но и позволяет значительно сократить время прохождения товара по цепи поставок. Производство товаров занимает от 2 до 5% времени, в то время как остальные 95% времени отводится на логистические операции. Следовательно, используя логистический подход для сокращения этого времени, можно увеличить оборачиваемость капитала, что в свою очередь приведет к повышению прибыли и снижению себестоимости продукции.

В качестве подтверждения теории, упомянутой выше, рассмотрим условную компанию «ДомПром», которая занимается производством и доставкой термопанелей. До применения логистического подхода компания тратила 95% времени на логистические операции и только 5% на производство: процесс производства одного товара занимал 20 дней, из которых 1 день тратился на производство самого товара, а остальные 19 дней – на логистические процессы (хранение, транспортировка, упаковка и т. д.).

После применения логистического подхода путем внедрения оптимизированных логистических операций (специализированных программ и систем управления логистикой, автоматизации процессов на складе) время на производство товара не изменилось, но на логистику сократилось до 9 дней. Таким образом, общее время производства товара стало равным 10 дням.

Для простоты расчетов предположим, что на день производства приходилось 10000 денежных единиц (оплата труда, материалов и другие переменные расходы). Таким образом, до оптимизации логистики компания тратила $19 * 10000 = 190000$ денежных единиц на логистические операции для производства одного товара. После оптимизации эти расходы сократились до $9 * 10000 = 90000$ денежных единиц.

Итак, до внедрения логистического подхода компания «ДомПром» тратила на производство одного товара 20 дней и 190000 денежных единиц, а после внедрения – 10 дней и 90000 денежных единиц. Таким образом, благодаря оптимизации логистических процессов компания сократила время и затраты на производство товара, что привело к увеличению количества производимых товаров за единицу времени и повышению оборачиваемости капитала, а, следовательно, и к увеличению прибыли.

Таким образом, логистика может рассматриваться как ключевой фактор, способствующий повышению конкурентоспособности предприятия [1].

Из вышеизложенного следует, что эффективное управление логистикой играет ключевую роль в современном бизнесе. Пересмотр стратегии и внедрение современных логистических практик способствуют увеличению эффективности производства, сокращению времени производственного цикла и улучшению качества обслуживания клиентов.

Таким образом, компании, которые стремятся к успешному развитию на рынке, должны уделить особое внимание логистике как важному инструменту для достижения конкурентных преимуществ и удовлетворения потребностей клиентов.

Список литературы

1. Куликова Д. Б. Повышение конкурентоспособности предприятия на основе совершенствования логистической системы / Д. Б. Куликова // Горизонты экономики. – 2021. – № 6(66). – С. 46-49.
2. Лубский А. А., Медведева В. В. Конкурентоспособность предприятия: проблемные вопросы и решения // Журнал прикладных исследований. – 2021. – №1. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/konkurentosposobnost-predpriyatiya-problemnye-voprosy-i-resheniya> (дата обращения: 26.04.2024).
3. Пашаходжаева Д. Ж., Холмуродова Ч. А. Особенности понятий «конкуренция» и «конкурентоспособность» // Экономика и социум. – 2022. – №6-1 (97). – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-ponyatiy-konkurenciya-i-konkurentosposobnost> – (дата обращения: 26.04.2024).

4. Сущинская В.А. Логистика, как фактор повышения конкурентоспособности предприятия // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2021. – №5. – С. 3.
5. Хотян, А. В. Управленческие функции маркетинга и логистики: показатели, связи и взаимопроникновение / А. В. Хотян, В. М. Джуха // Учет и статистика. – 2023. – Т. 20. – № 3. – С. 85-93. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=54410174> – (дата обращения: 27.04.2024).

АНАЛИЗ АКТУАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ В СФЕРЕ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ С ПРИМЕНЕНИЕМ МОДЕЛИ НАЦИОНАЛЬНОГО РОМБА ПОРТЕРА

Ю.Е. Гребенюк, А.А. Попова, О.Г. Севостьянова, А.А. Шурыгина
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»

В статье рассматривается анализ актуальных проблем в сфере пищевой промышленности с использованием модели национального ромба Портера. Основное внимание уделяется угрозе со стороны потребителей, высокому уровню конкуренции, а также отношениям с международными поставщиками. На основе проведенного анализа графически представлен конкурентный ромб Портера.

Ключевые слова: теория конкурентных преимуществ, факторы, определяющие конкурентные преимущества, национальный ромб, международная конкурентоспособность, параметры спроса

Пищевая промышленность играет первостепенную роль в экономике нашей страны, обеспечивая население продуктами питания. Однако в последнее время данная отрасль сталкивается с рядом актуальных проблем, которые требуют глубокого анализа для дальнейшего поиска эффективных решений. В этом контексте модель национального ромба Портера представляет собой ценный инструмент для выявления и оценки ключевых факторов, влияющих на конкурентоспособность пищевой промышленности.

Актуальность данного исследования обусловлена необходимостью повышения конкурентоспособности российских предприятий пищевой промышленности. Модель национального ромба Портера позволяет выявить ключевые факторы успеха и определить основные направления развития отрасли.

Национальный ромб Портера — это система усиливающих друг друга детерминантов, в которой конкурируют местные предприятия. Ключевые показатели ромба включают: параметры факторов и спроса, смежные и поддерживающие отрасли, а также характер конкуренции на внутреннем

рынке. В рамках этой модели каждому элементу присваивается определённое количество баллов, образующих ромб при графическом отображении.

Использование национального ромба в отрасли улучшает ее международную конкурентоспособность. Но для отраслей с сильной зависимостью от природных ресурсов применение данной модели имеет особенность. Особенность заключается в том, что конкурентное преимущество достигается только на основе одного или двух ключевых факторов, то есть детерминантов. Так, нами проанализирована компания ООО «Карачинский источник» и построена соответствующая модель.

Первым рассматриваемым детерминантом были параметры факторов. Поскольку рассматриваемая организация занимается не только реализацией минеральной и сладкой газированной воды, но и добычей воды из скважин, ключевыми параметрами являются: вода, упаковка (тара), оборудование, рабочая сила, продвижение и сбыт, а также финансы.

Вторым проанализированным детерминантом были параметры спроса. Спрос основывается на трёх ключевых аспектах: структура внутреннего спроса, объём и динамика развития внутреннего спроса, а также механизмы, с помощью которых передаются предпочтения отечественных потребителей на зарубежные рынки.

1. Структура внутреннего спроса. По исследованию рынка минеральной воды, которое проходило в 2020 году, институтом РОМИР было выяснено, что рынок минеральных вод имеет сезонный характер, так же наиболее привлекательным объёмом для потребителя является бутылка 1,5 литра. Интересным фактом является то, что долгое время самой распространённой и чуть ли не единственной ёмкостью, которая использовалась в России для розлива минеральной воды, была стеклянная бутылка. Потребители минеральных вод в большей степени обращают внимание на следующие критерии: марку и страну-производителя.

2. Объем и характер роста спроса. Рынок минеральных вод имеет зависимость от сезонности. Наивысший пик продаж наблюдается в период май-сентябрь, а в период с сентября по декабрь отмечается снижение. Зависимость продаж наблюдается и от температур. Чем выше температура, тем больше спрос на минеральные воды.

3. Механизмы, передающие предпочтения с внутреннего рынка на зарубежные включают 4 основных способа: прямые иностранные инвестиции, взаимодействие с зарубежными производителями, экспорт и импорт, а также маркетинг и рекламу.

Третий детерминант, который необходимо учитывать, это родственные и поддерживающие отрасли. В контексте рынка минеральной воды можно рассмотреть отрасли с точки зрения продаж, а также со стороны непосредственно добычи и обработки воды.

Переработка и добыча минеральной воды имеет следующие родственные и поддерживающих отрасли: бурение скважин, производство бутылок, транспорт, лаборатории.

Продажа минеральной воды также имеет ряд родственных и поддерживающих отраслей, таких как: логистика, маркетинг, розничная торговля, общественное питание.

Последний изученный детерминант — это особенности соперничества на внутреннем рынке, которые влияют на появление новых участников, их организационную структуру, управление и эффективность руководства. Начнём с того, что рынок минеральных вод заполнен зарубежными и отечественными производителями. При изучении рынка вод выделяют следующие закономерности:

- доминирование местных региональных брендов с низкими производственными затратами;
- склонность потребителей к «местному патриотизму»;
- незначительное присутствие федеральных игроков, занимающих более дорогой сегмент;

Так, изучаемый рынок минеральных вод можно условно классифицировать на 3 группы: импортные воды, местные воды, а также воды Кавказского региона. Внутри групп наблюдается прямая конкуренция, которая формирует высокие барьеры входа в отрасль.

Таким образом, конкуренцию на рынке минеральной воды можно охарактеризовать как достаточно ужесточенную, однако для региональных конкурентов конкуренция является средней.

Рассматриваемые детерминанты образуют модель, представленную на рисунке 1.

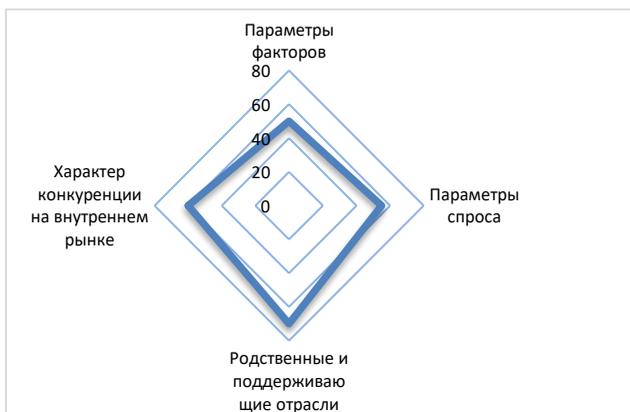


Рис. 1 –Национальный ромб Портера

Таким образом, с помощью данной модели на основе анализа детерминантов выявлено наибольшее воздействие на рассматриваемую организацию со стороны родственных и поддерживающих отраслей. Их влияние составляет 70%. Наименьшее влияние имеют параметры факторов, процент влияния которых составляет 50%.

Список литературы

1. Пивоварова Д. С. Особенности теории конкурентных преимуществ и её практическое применение на примере России // Наука и Просвещение. – 2022. – С. 106-109.
2. Севостьянова О.Г. Форсайт прогнозирование: стратегическое управление нового времени // Социальные и экономические системы. – 2023. – № 4-2 (46). – С. 244-253.
3. Севостьянова О.Г., Натальина Т.В., Петухова С.В. Прогнозирование силы бренда: вклад в увеличение стоимости нематериальных активов компании // Социальные и экономические системы. – 2022. – № 6-8 (37). – С. 140-152.
4. Севостьянова О.Г. Обеспечение конкурентоспособности предприятий сферы услуг розничной торговли: автореферат дисс. на соискание ученой степени канд. экон. наук / Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского. Симферополь. – 2019. – 25 с.

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

А.В. Деникин, А.А. Зеленский
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
denikinandrey5@gmail.com

В данной работе рассматривается использование факторного анализа как инструмента для исследования и интерпретации данных. Факторный анализ, осуществляемый с помощью метода главных факторов, позволяет выявить основные факторы, которые влияют на рынок жилой недвижимости в Новосибирской области. Применение данного метода в анализе рынка жилой недвижимости позволяет более точно оценить и прогнозировать тенденции развития рынка, что является важным инструментом для застройщиков, инвесторов и государственных органов в процессе принятия обоснованных решений.

Ключевые слова: факторный анализ, метод главных факторов, рынок недвижимости, жилая недвижимость, Новосибирская область

Факторный анализ опирается на гипотезу о том, что наблюдаемые переменные являются неким косвенным проявлением небольшого числа скрытых гипотетических факторов. То есть, он применяется, по существу, для определения того, какие факторы оказывают наибольшее влияние на конечный результат. В нашем случае - какие факторы с наибольшей силой влияют на рынок жилой недвижимости Новосибирской области.

Данная тема была выбрана потому, что рынок жилой недвижимости Новосибирской области в последние несколько лет, ввиду ряда причин, переживает некоторые существенные для области изменения. После сбора информации, нами, из числа всех прочих, были отобраны восемь признаков, которые показали нам наиболее существенными и способными наилучшим образом отразить свое влияние на сложившуюся ситуацию. Отобранные признаки:

1. Жилищный фонд
 2. Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя
 3. Ввод в действие жилых домов на 1000 человек населения
 4. Ввод в действие газовых сетей
 5. Средние цены на первичном рынке жилья
 6. Средние цены на вторичном рынке жилья
 7. Задолженность по ипотечным жилищным кредитам в рублях
 8. Инвестиции в жилые здания и помещения
- Значения всех признаков были отобраны за период 2004-2021 гг.

Далее, для того чтобы провести факторный анализ методом главных компонент, необходимо определить количество факторов, которые могут быть однозначно определены. Для этого воспользуемся формулой Тэрстоуна:

$$m = \frac{2n + 1 - \sqrt{8n + 1}}{2}$$

В результате применения формулы мы получаем, что однозначно могут быть определены 4,5 фактора.

После определения количества факторов, переходим, собственно, к методу главных факторов. По результатам его применения мы смогли выделить три основных фактора, влияющих на рынок жилой недвижимости Новосибирской области. К этим факторам относятся:

1. Фактор жилищного фонда
2. Фактор развития строительства
3. Фактор развития рынка жилья

В результате проведенной работы делаем вывод, что наибольшее влияние на общую дисперсию рынка жилой недвижимости Новосибирской области оказывает «Фактор жилищного фонда», его вклад составляет 77,15%. Вторым

по значимости фактором является «Фактор развития строительства» с вкладом равным 10,5% и, наконец, наименьшее влияние оказывает «Фактор развития рынка жилья» – 3,6%.

Получившиеся результаты свидетельствуют о том, что из всех отобранных нами признаков, которые влияют на рынок жилой недвижимости Новосибирской области, существенное влияние оказывают только два из них, а именно «Жилой фонд» и «Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя».

Список литературы

1. Лоули Д., Максвелл А. Факторный анализ как статистический метод. – М.: «Мир». – 1967. – 61 с.
2. Овсянников Г.Н., Факторный анализ в доступном изложении. Изучение многопараметрических систем и процессов. – М.: Либроком. – 2013. – 176 с.
3. Росстат [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru> (дата обращения: 03.05.2024).
4. Харман Г. Современный факторный анализ. – М.: «Статистика». – 1972. – 485 с.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ АВИАКОМПАНИИ S7

Д.В. Дружинин

Сибирский институт управления – филиал РАНХиГС
druzhinin-d@list.ru

В статье рассматривается инвестиционная стратегия развития компании в области сервисов программы лояльности S7 Priority в рамках текущих ограничений в сфере авиации. Проводится анализ рынка авиации РФ и программ лояльности компаний с последующим предложением инвестиционных проектов, укрепляющих S7 Airlines на лидерских позициях. Также рассмотрена путь клиента в виде CJM=модели от поиска сайта до действий после перелета и на каждом из этапов учитываются его впечатления, боли, которые компания может исправить посредством внедрения новых проектов развития программы лояльности. Было предложено 2 проекта по улучшению программы лояльности с ожидаемыми результатами их внедрения.

Ключевые слова: инвестиционный проект, инвестиционная стратегия, анализ рынка, анализ ЦА, эффективность инвестиционного проекта

Актуальность темы инвестиционной стратегии авиакомпаний обусловлена тем, что авиаотрасль является экономически значимой в любой стране и

можно смело утверждать, что современное общество не может эффективно функционировать и развиваться без постоянного совершенствования авиации. Ввиду текущих ограничений ключевым вопросом является новый виток развития в этой области, ведь авиация – это не только самолеты и логистика, а еще и связь с клиентами, партнерами и бизнесом. Речь ведется об области электронной коммерции в авиационной среде. Авиакомпании извлекают выгоду не только с продажи билетов, но и из дополнительных источников дохода за счет таких дополнительных услуг, как дополнительный багаж, повышение класса, провоз питомца и проход в бизнес зал. И внедрение новых технологий в данной области сопровождается изменением поведения потребителей – чем менее беспрепятственно предоставление услуги, тем больше вероятность сохранения лояльности. В связи с влиянием внешних факторов авиакомпании, которые не смогут адаптироваться, рискуют потерять большую долю рынка.

В рамках текущих ограничений был выбран курс на улучшение программы лояльности – взаимодействие и удержание клиента, а также привлечение новых пассажиров. В настоящем тренд авиаотрасли РФ – специализация на пассажирских перевозках среди регионов и развитие рейсов для отдыха.

В составе рынка авиации РФ была выделена тройка лидеров [1], охватывающая значительную часть авиаперевозок. S7 Airlines базируется на направлениях из Сибири, Дальнего Востока и Центральной части России и по внутренним линиям 81% перевозок осуществляется данной компанией.

Основная цель перелета по данным ВЦИОМ [2] – это отдых, данную причину выбирают 71% летающих пассажиров. При этом необходимо показать уже действующему клиенту и только начинающему путешественнику, что перелет – это выгодно. В помощь приходит программа лояльности. Программа лояльности «S7 Priority» является самой проработанной программой лояльности среди компаний-конкурентов. Лидеры программ лояльности – программа «Крылья» Уральских авиалиний и «Аэрофлот Бонус» компании Аэрофлота и дочерних предприятий.

В таблице представлены основные особенности программ лояльности программ на рынке авиации:

Таблица 1 — Анализ программ лояльности авиакомпаний РФ [3].

Программа	S7 Priority	Аэрофлот Бонус	Крылья
Рейтинг	2.4	2.2	2.3
Привилегии	Прозрачная система накопления миль; семейный счет	Мили начисляются и за перелеты «Победой»	

Недостатки	Плохие отзывы от держателей карты s7 Тинькофф по начислению миль	Быстрое сгорание миль	Ограниченные возможности по движению миль; технические недостатки
------------	--	-----------------------	---

Для разработки инициативы была создана CJM-модель пути клиента, а также анализ целевой аудитории, основой которой являются пассажиры от 21 до 54 лет. Путь составлен на основе отзывов участников программы лояльности и опроса клиентов, не участвующих в программе лояльности. Основной болью был процесс долгого накопления миль и предложения по времяпровождению при трансферных перелетах, так как, проанализировав российские авиакомпании, их предложений и программы лояльности, было выяснено, что ни у одной из них не развит сервис при транзитных перевозках. А также отсутствуют креативные и принципиально новые идеи, связанные с оборотом миль.

Были разработаны инициативы: «Компас» — проект авторских туров и экскурсий на индивидуальной основе для каждого, где создатели готовы стать проводниками в мир путешествий, за которые будут начислены мили. С инициативой будет привлечено 1070 тыс. чел за счет рекламы и публикаций в сети интернет. Данная инициатива будет способствовать развитию внутреннего туризма и повышению лояльности к компании за счет индивидуального подхода.

Проект «Комфортный трансфер», делающий упор на программе по проведению длительных стыковок в узловых аэропортах посредством предоставления питания, досуга, трансфера в город и размещения в отелях с целью привлечения новых пассажиров, потенциальных участников и сохранения доли в проблемном секторе участников.

Таким образом, в рамках текущих ограничений рынка гражданской авиации при реализации данных инициатив будет улучшено и закреплено положение авиакомпании на рынке лидеров авиации РФ. Инвестиционная стратегия представляет собой комплекс долгосрочных целей инвестиционной деятельности организации, определяемых общими задачами ее развития, а также выбор наиболее эффективных путей их достижения. Оба инвестиционных проекта направлены на устранение выявленных слабых сторон в организации, а также на повышение уровня комфорта клиентов и привлечения новых покупателей.

Список литературы

1. Отчет s7 Group [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.s7.ru/ru/about/sustainability/> (дата обращения: 07.05.2024).

2. ВЦИОМ: Гражданская авиация в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/grazhdanskaja-aviacija-v-rossii-polet-normalnyi> (дата обращения: 07.05.2024).
3. Федеральное агентство воздушного транспорта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://favt.gov.ru/dejatelnost-vozdushnye-perevozki-perevozki-passazhirovo/> (дата обращения: 07.05.2024).
4. Loyalty Barometer Report 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://blog.cardsmobile.ru/chto-klienty-dumayut-o-programmah-loyalnosti-2020> (дата обращения: 07.05.2024).
5. Рынок авиаперевозок в России 2024 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://abs-logistic.ru/stati/rynok-aviaperevozok-v-rossii-2024-tendencii-prognozy-i-analiz> (дата обращения: 07.05.2024).
6. Программы лояльности для авиакомпаний [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rapidsoft.ru/blog/programmy-loyalnosti/programmy-loyalnosti-dlya-aviakompanij/> (дата обращения: 07.05.2024).

АНАЛИЗ ПРИЧИН ФИНАНСОВОГО МОШЕННИЧЕСТВА ПРИ ПОМОЩИ ДИАГРАММЫ ИСИКАВЫ

А.С. Дубинина, К.М. Сердюкова, О.Г. Севостьянова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
an.uspensckaja@yandex.ru

В этой статье мы изучим, как можно использовать диаграмму Исикавы для анализа причин финансового мошенничества. Мы рассмотрим основные факторы современности, которые влияют на увеличение финансового мошенничества, проанализируем их связь друг с другом. В результате мы получим полную картину того, как различные причины влияют на финансовое мошенничество в стране.

Ключевые слова: мошенничество, диаграмма Исикавы, инструмент, причины, факторы, афера, финансы, диаграмма

Финансовое мошенничество – это противоправное деяние, связанное с хищением денежных средств, имущества и различных материальных ценностей путем обмана, злоупотребления доверием. Оно приводит снижению доверия к финансовой системе, потере доходов государства и отдельных личностей, перераспределению богатства, увлечению коррупции.

Согласно исследованию компании, «Ингосстрах» и НАФИ число россиян, столкнувшихся с мошенничеством в 2022 году, составило 82%, а в 2023 году –

91%. Ниже приведен график увеличения мошенничества за последние два года (рисунок 1). [2]

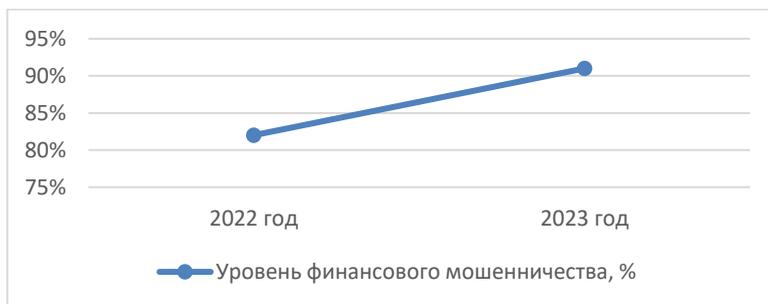


Рис. 1 – Уровень финансового мошенничества, %

Самый распространенный вид мошенничества – это звонки от «банков» или «правоохранительных органов» - 73% случаев на 2023 год, что на 19 процентов больше по сравнению с 2022 годом.

Одним из инструментов, который поможет выявить факторы, влияющие на развитие финансового мошенничества, является диаграмма Исикавы.

Диаграмма Исикавы («рыбьи кости») — это графический метод формирования причинно-следственных связей. Она представляет собой разбор проблемы с помощью изучения ее причин. При этом каждая причина разделена на более подробные причины, которые также можно разбить на более мелкие.

Диаграмма состоит из «головы» - проблемы и «костей» - ее причин. Проблема выступает следствием, а стрелки – причинами. Так к следствию идет основная стрелка, к которой присоединяются второстепенные стрелки, выступающие причинами, к ним в свою очередь присоединяются стрелки третьего уровня.

Проведение анализа с помощью диаграммы Исикавы может помочь облегчить понимание актуальных проблем современности.

Ниже представлена диаграмма, отображающая причины финансового мошенничества.



Рис. 2 – Диаграмма Исикавы

На диаграмме показаны факторы, влияющие на появление причины. Рассмотрим каждый из них (Рисунок 2).

Развитие интернета в современном мире происходит в быстрых темпах. Интернет-доступ расширяет возможности для осуществления различных преступлений. Цифровое пространство является удобным для мошенников по разным причинам. Во-первых, оно предоставляет им анонимность, которая позволяет создать поддельную личность и профиль. Так мошенники могут представиться сотрудниками банка или органов внутренних дел, тем самым увеличить доверие жертвы. Во-вторых, с появлением интернета появились новые способы и методы мошенничества. К этому относится фишинг, социальная инженерия, финансовые пирамиды на криптовалюте, поддельные приложения. В-третьих, рост преступлений пропорционален количеству интернет-пользователей. Исходя из этого можно сделать вывод, что каждый так или иначе сталкивался с финансовым мошенничеством в интернете.

Второй причиной является недостаточная финансовая грамотность. Многие хотят получить сразу много денег, поэтому ведутся на аферы, что показывает низкий уровень их финансовой грамотности. Это может быть связано с недостатком практического опыта и отсутствием базовых знаний в сфере финансов.

Еще одной причиной выступает существование финансовых пирамид. Мошенники переходят к этому виду из-за лёгкого способа получения денег. Они могут маскироваться под инвестиционную компанию, подчищая таким

способом следы. Своих жертв они привлекают быстрыми деньгами для погашения кредита или других целей. Тем самым они играют на слабостях и проблемах участников.

Не маловажной причиной является уязвимость недвижимост. Жертвы легко ведутся на «удочку» мошенника, не вчитываясь в юридические документы, что приводит к потере имущества. Мошенники также могут ввести собственников в заблуждение о природе сделки и ее последствиях, предоставив вместо настоящих документов поддельные.

Таким образом, диаграмма Исикавы является важным инструментом для выявления и анализа причин проблемы. Ее подход и графическое представление ее эффективным средством анализа причин и поиска их решений. Диаграмма помогла проанализировать факторы, влияющие на уровень финансового мошенничества в стране, а также определить их взаимосвязи.

Список литературы

1. Голованенко М.Е., Григорьева А.Е. Интернет мошенничество: финансовые пирамиды // Научно-образовательный журнал для студентов и преподавателей «StudNet». – 2020. – №12. – С. 485-491. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/internet-moshennichestvo-finansovye-piramidy/viewer> (дата обращения: 20.04.2014).
2. Исследование НАФИ – Мошенники стали атаковать россиян [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://nafi.ru/analytics/moshenniki-stali-chashche-atakovat-rossiyan/> (дата обращения 30.04.2024).
3. Севостьянова О.Г., Наталья Т.В. Кампус: неотъемлемый элемент глобальной конкурентоспособности российского университета/ Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2022. – № 8. – С. 137-141.
4. Севостьянова О.Г. Форсайт прогнозирование: стратегическое управление нового времени // Социальные и экономические системы. – 2023. – № 4-2 (46). – С. 244-253.
5. Севостьянова О.Г., Наталья Т.В., Петухова С.В. Прогнозирование силы бренда: вклад в увеличение стоимости нематериальных активов компании // Социальные и экономические системы. – 2022. – № 6-8 (37). – С. 140-152.
6. Жданова О.В., Лабовская Ю.В., Дедюхина И.Ф. Финансовое мошенничество в современном мире // Государственная служба и кадры. – 2020. – №4. – С. 95-97. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/finansovoe-moshennichestvo-v-sovremennom-mire/viewer> (дата обращения: 20.04.2014).

ПРИЧИНЫ КОРРУПЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

А.В. Ефремова, А.А. Колесникова, О.Г. Севостьянова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
anastasiya13304@icloud.com

В статье рассматриваются проблемы, вызывающие коррупцию в России, подкуп должностных лиц, использование должностными лицами своих властных полномочий

Ключевые слова: коррупция, причины коррупции, использование должностных полномочий

Коррупция в современной России является серьезной проблемой, влияющей на социальное, политическое и экономическое развитие страны. Характеризуется злоупотреблением своего положения должностными лицами, их подкупом, может осуществляться как в личных интересах, так и в интересах третьих лиц.

Основной проблемой исследования является высокий уровень коррупции в Российской Федерации.

Объектом исследования выбрана коррупция в современной России.

Целью данной работы обозначена идентификация наиболее значимых причин коррупции в России и анализ мер, принимаемых Президентом РФ, Федеральным Собранием РФ, Правительством РФ, Федеральными органами государственной власти, Генеральным прокурором и Счетной палатой для их решения.

Рассмотрим диаграмму по количеству вынесенных судом приговоров по коррупционным делам в современной России (Рисунок 1). Проанализировав информацию, мы установили, что с 2012 по 2016 годы уровень обвинительных приговоров, вынесенным по данным делам, стремительно рос, соответственно рос и уровень коррупции. Далее мы наблюдаем снижение роста с 2017 по 2020 и следствие уменьшение уровня коррупции. Это связано с Федеральным законом от 03.04.2017 № 64-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в целях совершенствования государственной политики в области противодействия коррупции". Данный НПА заполнил пробелы, которые были допущены в предыдущей версии закона, положил начало справедливого законодательства в антикоррупционной сфере.

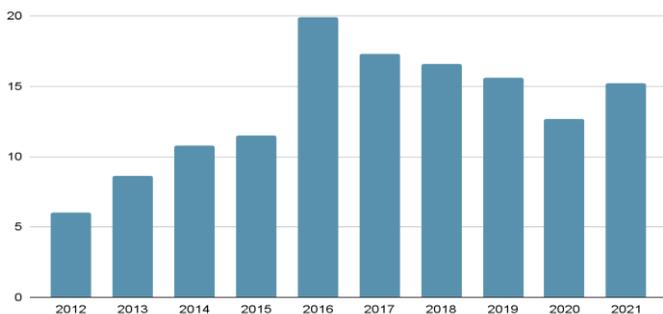


Рис. 1 – Статистика вынесенных обвинительных приговоров по коррупционным делам в России (тыс.)

Для исследования данной проблемы воспользуемся прикладным инструментом для выявления причин, негативно влияющих на содержание проблемы, и путей их решения — анализом силового поля К. Левина. Результаты представлены ниже (Рисунок 2).

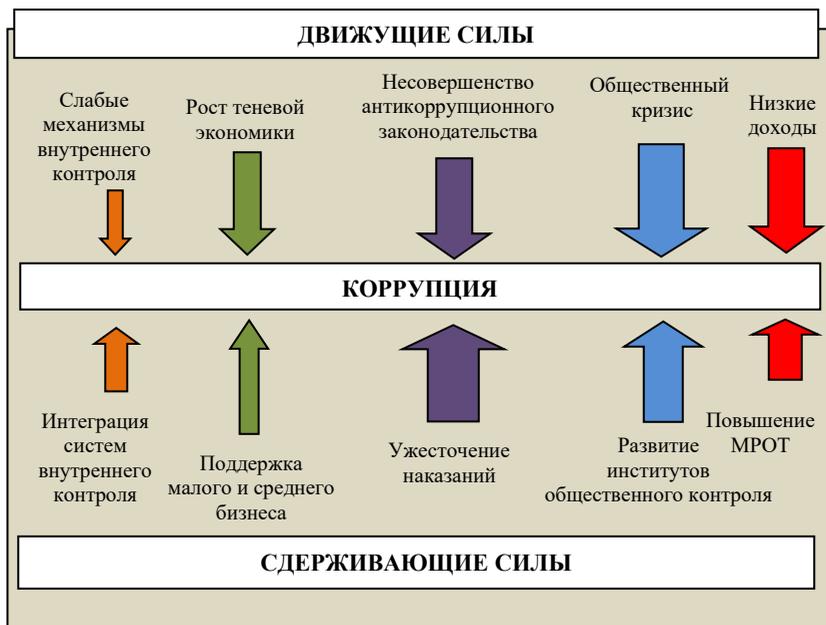


Рис. 2 – Поле сил Левина «Коррупция»

На сегодняшний день существует огромное множество причин возникновения коррупции. Главными среди них являются:

1. Низкий уровень доходов и обогащение за счет других людей. Стремление к получению незаконной выгоды возникает из-за нехватки упорства и нежелания повышать свой доход честным трудом. Некоторые граждане прибегают к использованию своего должностного положения для извлечения незаконной выгоды

2. Общественный кризис, вызванный бедностью и социальным неравенством, порождает экономические трудности, такие как низкая заработная плата и высокая стоимость качественного образования. Они же, в свою очередь, способствуют росту коррупции.

3. Недостаточный контроль над государственными служащими. Неэффективная система контроля и сложная организационная структура государственных органов способствуют коррупционному поведению. Важное условие борьбы с коррупцией — это прозрачность в деятельности государства. Отсутствие таковой создает благоприятную почву для коррупционеров, позволяя организовывать схемы получения коррупционной ренты.

Как известно, коррупция влечет за собой весьма негативные последствия для жизни страны. Она может охватывать экономические, политические и социальные ветви развития государства, например:

- Развитие теневой экономики. Взятничество может способствовать сокрытию деятельности, осуществляемой в обход законодательству. Например: торговля наркотиками, оружием и т.д.

- Потеря государственных доходов. Из-за развития теневой экономики сокращаются налоговые поступления в бюджет государства. Это может привести к ухудшению качества общественных услуг, инфраструктуры и других государственных программ.

- Рост недоверия власти. Коррупция создает противоречие между тем, что говорят государственные органы, СМИ и тем, что есть на самом деле.

Тем не менее, существует ряд мер, принимаемых для борьбы с коррупцией. Среди них можно выделить:

1. Ужесточение отбора кандидатур для дальнейшей работы на коррупционно опасных должностях. К такой мере можно отнести использование полиграфа для проверки кандидатов перед назначением на соответствующие должности. Проведение таких проверок рекомендуется и во время исполнения полномочий должностным лицом.

2. Декларирование доходов чиновниками. Одной из важных мер борьбы с коррупцией является обязанность государственных служащих и их семей предоставлять информацию о доходах, имуществе и обязательствах имущественного характера. Декларации ежегодно собираются и публикуются на сайтах государственных органов для определенной группы лиц. Проверку деклараций проводят комиссии по соблюдению требований к служебному поведению и урегулированию конфликта интересов.

3. Участие гражданского общества в противодействии коррупции. Важной составляющей борьбы с коррупцией являются институты

гражданского общества. Россия ратифицировала Конвенцию ООН против коррупции, которая подчеркивает необходимость активного участия общества в противодействии.

4. Воздействие СМИ. СМИ играют важную роль в борьбе с коррупцией, так как информационное воздействие на широкую аудиторию делает их мощным инструментом противодействия коррупции.

5. Развитие механизмов электронного государства. Развитие электронного правительства считается еще одним ключевым направлением в борьбе с коррупцией, благодаря большому количеству электронных ресурсов, обеспечивающих прозрачность деятельности государственных структур. Например, создание портала "Госуслуги" является серьезной антикоррупционной мерой, упрощающей получение государственных услуг гражданами без посредников и взяток, что способствует минимизации коррупции в стране.

Подводя итог вышесказанного, можно сделать вывод о том, что коррупция представляет собой серьезную проблему в нашей стране, которая оказывает негативное влияние на функционирование государственных органов и правоохранительной системы. Необходимо продолжать усилия по выявлению и пресечению коррупционных схем, а также совершенствовать систему правосудия и повышать правосознание граждан, чтобы эффективно противостоять этому злу.

Список литературы

1. Финаева Яна Вячеславовна, Параскинук Светлана Сергеевна К ВОПРОСУ О КОРРУПЦИИ // Вестник ПензГУ. – 2022. – №3 (39). – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-korrupsii-2> (дата обращения: 04.05.2024).
2. Жаглин Андрей Вячеславович, Иванченко Роман Борисович, Иванченко Ольга Степановна О ПРИЧИНАХ КОРРУПЦИИ И МЕРАХ ПО ЕЕ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЮ // Вестник ВИ МВД России. – 2020. – №2. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/o-prichinah-korrupsii-i-merah-po-ee-preduprezhdeniyu> (дата обращения: 04.05.2024).
3. Севостьянова О.Г. Форсайт прогнозирование: стратегическое управление нового времени // Социальные и экономические системы. – 2023. – № 4-2 (46). – С. 244-253.
4. Севостьянова О.Г., Натальина Т.В., Петухова С.В. Прогнозирование силы бренда: вклад в увеличение стоимости нематериальных активов компании // Социальные и экономические системы. – 2022. – № 6-8 (37). – С. 140-152.
5. Севостьянова О.Г. Обеспечение конкурентоспособности предприятий сферы услуг розничной торговли: автореферат дисс. на соискание ученой степени канд. экон. наук / Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского. Симферополь. – 2019. – 25 с.

ДИАГРАММА ИСИКАВЫ КАК ИНСТРУМЕНТ АНАЛИЗА ПРИЧИН, ВЛИЯЮЩИХ НА РАЗВИТИЕ КОРРУПЦИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

А.С. Жирова, Н.Е. Телетнева
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
zhirova05@internet.ru

В данной статье мы проанализируем, как можно задействовать причинно-следственную диаграмму (Диаграмма Исикавы) для выявления определенных причин, оказывающих влияние на коррупцию в Российской Федерации. Мы изучим использование указанного метода, выявим и опишем ключевые основания коррупции на территории РФ и оценим взаимосвязь между ними. Вследствие исследования, мы приобретем цельное представление о том, как разные причины отражаются на распространении коррупции в России. Ключевые слова: коррупция, причины, диаграмма Исикавы, факторы, государственные служащие, законодательство, выгода

Изучение коррупции является актуальной темой на сегодняшний день. Слово «коррупция» берет свои истоки от латинского слова *Corruptere*, которое характеризуется как ситуация или определенное действие, в котором государственное лицо использует свои властные полномочия для удовлетворения своих личных целей, нарушая все общественно-социальные интересы. Следовательно, тщательное изучение коррупции на территории РФ становится определенно важным исследованием.

В последнее пятилетие в Российской Федерации отслеживался разный уровень коррупции. Ниже предоставлен график коррупции (рисунок 1), непосредственно на котором и наблюдается определенное увеличение (рост) показателей:



Рисунок 1 – Динамика развития коррупции в Российской Федерации

Для проведения исследования и выявления конкретных оснований, которые оказывают воздействие на коррупцию в России, мы применим «Диаграмму Исикавы», прославленную как «рыбьи кости».

Диаграмма Исикавы – это наглядное изображение, которое помогает облегчить и систематизировать изучение широкого диапазона разноплановых проблем. Данная схема по своему облику напоминает туловище рыбы и ее кости. Благодаря диаграмме мы имеем возможность определить различные причины или явления в иерархической структуре, которые создают центральную проблему. Диаграмма Исикавы состоит следующим образом: горизонтальная линия со стрелочкой, на которой указывается изучаемая проблема (их называют «рёбра рыбы»), и вертикальные стрелочки («рыбьи кости»), которые представляют движущие факторы проблемы.

Для анализа коррупции с помощью диаграммы Исикавы можно определить основные факторы влияющие на развитие коррупции, такие как: низкий уровень зарплат государственных служащих, стремление к личной выгоде за счет общества, малая эффективность правоохранительных органов, законодательство. Затем для каждой категории следует выявить более мелкие причины, которые приводят к коррупции.

Ниже предоставлено изображение, которое показывает ключевые источники, сказывающиеся в распространении коррупции на территории РФ (рисунок 2).



Рис. 2 – Диаграмма Исикавы

Руководствуясь выше изображенной схемой, следует полагать, что развитие коррупции стимулируют многочисленные фундаментальные причины. Предлагаем рассмотреть подробнее каждую причину по отдельности.

Низкий уровень зарплат государственных служащих возникает, когда государственный сектор испытывает определённые ограниченные финансовые ресурсы и бюджетные ограничения, в последствии чего происходит снижение заработных плат государственных служащих, следовательно приводит к коррупции в государственной сфере.

Уровень зарплат устанавливается по разным причинам, таким как сокращение и низкая конкурентоспособность.

Следующей важной причиной является стремление людей к личной выгоде. Данное стремление возникает из-за инстинктивного желания людей ставить свои собственные интересы выше интересов других. А также из-за частого сравнения себя с другими людьми и стремлением достичь или превзойти других людей по различным показателям, например, богатство.

Кроме того, стремление населения к личной выгоде может быть вызвано различными факторами, такими как недостаток этики и ценностей людей в обществе, толерантности общества к коррупции, отсутствие эмпатии.

Ещё одной немало важной причиной коррупции является малая эффективность правоохранительных органов, которая чаще всего рождается из-за недостаточной координации и сотрудничества между различными правоохранительными органами. В следствии чего растёт уровень несоблюдения законодательства, и развивается коррупция.

Малоэффективность правоохранительных органов может быть вызвана и другими причинами: отсутствие проведения профилактических работ и неэффективное судебное преследование коррупционных преступлений.

По мимо вышеназванных причин, на коррупцию в Российской Федерации влияет законодательство, а если быть точнее, то его недостаточно строгие законы против коррупции и слабая реализация антикоррупционных мер.

Подводя итог данного исследования, можно уверенно сказать, что применение диаграммы Исикавы достаточно эффективно помогает исследователю проанализировать множество причин, влияющих на развитие коррупции в Российской Федерации и установить их взаимосвязи.

Список литературы

1. Севостьянова О.Г. Форсайт прогнозирование: стратегическое управление нового времени // Социальные и экономические системы. – 2023. – № 4-2 (46). – С. 244-253.
2. Севостьянова О.Г., Натальина Т.В., Петухова С.В. Прогнозирование силы бренда: вклад в увеличение стоимости нематериальных активов компании // Социальные и экономические системы. – 2022. – № 6-8 (37). – С. 140-152.
3. Севостьянова О.Г. Обеспечение конкурентоспособности предприятий сферы услуг розничной торговли: автореферат дисс. на соискание ученой степени канд. экон. наук / Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского. Симферополь. – 2019. –25 с.

ПОЛЕ СИЛ ЛЕВИНА КАК ИНСТРУМЕНТ ИЗУЧЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ ПОИСКА ОПТИМАЛЬНОГО РЕШЕНИЯ В ГРУППЕ

Е.Р. Задорина, Д.А. Шадрин
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
(shadrindmitry2004@gmail.com)

В этой статье мы рассмотрим основные концепции и типы поведения лидера, которые влияют на разработку и принятие решений в группе, обратим внимание на то, как подход к руководству со стороны лидера влияет на эффективность работы команды, исследуем, как лидеры могут адаптировать свой стиль руководства к конкретным ситуациям и эффективно вести свои команды к успеху.

Ключевые слова: лидер, концепция, группа, поведение, эффективность, решение

В современном мире успех организаций и команд в значительной степени зависит от способности принимать решения, претерпевать неудачи и недопонимания, искать выход из затрудненных ситуаций. Все эти аспекты могут легко реализовываться благодаря лидеру – человеку, чья деятельность в команде направлена скорее не на получение конкретного результата, а на мотивацию и объединение людей с целью достижения цели. В настоящее время лидерство играет ключевую роль в успешной деятельности групп и организаций. Понимание концепций и типов поведения лидера при разработке и принятии решений в группе имеет важное значение для эффективного управления и достижения целей. Исследование данной темы позволяет лучше понять динамику групповых процессов и оптимизировать решения, принимаемые лидерами в контексте коллективных усилий.

Проблема принятия оптимальных групповых решений подкреплена перечнем аспектов, в совокупности составляющих данную проблему. Возникновение каждого из них – результат неправильного подхода к управлению группой, отсутствием личной мотивированности лидера и разнообразием личностных характеристик, оказывающих влияние на поведение лидера и его принципы.

Для обнаружения причин, усугубляющих проблему принятия решений в группе, удобно использовать Поле сил Левина – концепцию, рассматривающую ключевые моменты, требующие решения, с позиции позитивной и негативной составляющей. Ниже представлено поле сил Левина в рамках рассматриваемой темы (Рисунок 1).

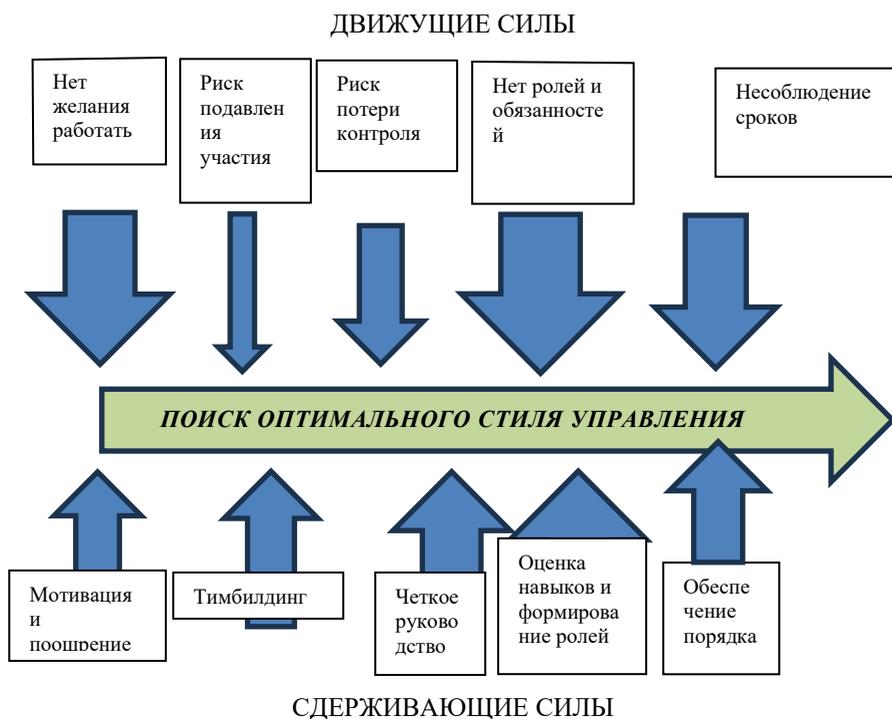


Рис. 1 - Поле сил Левина

Анализируя представленные выше данные, можно обнаружить 6 ключевых моментов, которые оказывают негативное влияние на поиски решений в группе. Данные негативные факторы сильно влияют на итоговый результат работы, поэтому их проработка крайне важна. Снизить оказываемое ими влияние позволяют правильно использованные инструменты групповой работы, анализ деятельности как каждого члена группы, так и всей группы в целом.

Во-первых, проблема принятия решения может возникнуть в связи с отсутствием желания со стороны членов группы - руководитель не способен организовать и мотивировать коллектив. Однако руководителю необходимо понимать, что мотивация членов команды - неотъемлемая часть эффективной работы группы, поэтому решением данной проблемы может стать вдохновение членов группы и поощрение. Данная мысль прослеживается в ситуационном подходе лидерства "Путь-цель" Р. Хауса, нацеленная на поиск взаимосвязи между собственными потребностями подчиненных и целями организации [2].

Во-вторых, за большим разнообразием мнений теряется представление о

четкой структуре принятия решений, участники процесса не могут прийти к единому мнению. Это может привести к разногласиям и конфликтам внутри коллектива. Способы борьбы с данной проблемой описаны в концепции Блейка-Моутона, согласно которой руководитель должен проявлять высокий уровень внимания к своим подчиненным для достижения высокой эффективности работы.

В-третьих, руководитель не заинтересован в качественной реализации задачи, что оказывает непосредственное воздействие на скорость и характер предпринятых в процессе деятельности действий. В подобном поведении прослеживается пассивный стиль поведения согласно теории поведения Курта Левина, что в конечном итоге может привести к потере направления движения работы группы [1]. Для эффективного процесса принятия решений обязательно обеспечение четкого руководства. Согласно теории черт характера Кита Дэвиса, лидер должен обладать фундаментальными качествами - интеллектуальными способностями, инициативностью, воображением и т.д.

В-четвертых, группа испытывает трудности при принятии решения под давлением сроков выполнения задачи - лидер не в состоянии разработать план работы для выполнения задачи четко в срок. Что негативно сказывается на качестве работы, в результате спешки и на имидже группы. В данной ситуации подойдет решение, описанное в теории поведения лидер Курта Левина. Для преодоления проблемы лидеру следует придерживаться авторитарного стиля, который идеально подходит для реализации задач в сжатые сроки.

В-пятых, на принятие решений влияет нечеткое распределение ролей и неорганизованность как следствие отсутствия разделения обязанностей в группе. Для преодоления указанной сдерживающей силы лидеру необходимо оценивать личные качества и сильные стороны своей группы, предоставлять участникам возможность демонстрации своих навыков, фокусировать внимание на значении внутригрупповой коммуникации как фактора взаимовыгодного обмена способностями и формировании взаимного доверия и преданности между членами группы. Данный подход подробно описан в теории обмена Лидер-Член (LMX).

Наконец, одним из немаловажных факторов является подавление инициативы со стороны как участников рабочего процесса, так и со стороны руководства - лидер не прислушивается к мнению группы и не дает полностью раскрыться ее потенциалу, кроме того, сами члены команды не дают друг другу выразить собственное мнение. В результате работы множество хороших идей могут остаться незамеченными, а результат работы будет сравнительно хуже из-за падения мотивации команды. Методы преодоления данной проблемы были описаны в теории Y-Макгрегор. Согласно ей, работникам отводится почетное место в процессе управления, а также происходит стимулирование и активное сотрудничество между работниками и руководством [5].

На основе анализа представленных концепций поведения лидера можно составить его идеальный образ.

Во-первых, лидер обязан мотивировать членов своей группы, что способствует более ответственному отношению всей группы к выполняемой работе. Во-вторых, он должен уметь разрешать конфликты, возникающие в команде, и спланировать ее участников. В-третьих, самое главное, руководителю нужно уметь правильно организовывать работу путем разработки четкого плана решения задач, исходя из личных качеств и умений членов его команды.

Эти три пункта являются основополагающими успешного функционирования группы и, как следствие, достижения поставленных целей.

Список литературы

1. Жданова, Н.В. Теории лидерства и стилей руководства [Электронный документ]: лекция по дисциплине «Управленческая психология». – Режим доступа: <https://infourok.ru/lekcija-3-teorii-liderstva-i-stilej-rukovodstva-upravlencheskaya-psihologiya-4138036.html> (дата обращения: 27.04.2024).
2. Савинова, С. Ю. Лидерство в бизнесе: учебник и практикум для среднего профессионального образования / С. Ю. Савинова, Е. Н. Васильева. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Издательство Юрайт. – 2024. – 280 с. – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/545505> (дата обращения: 30.04.2024).
3. Севостьянова О.Г. Форсайт прогнозирование: стратегическое управление нового времени // Социальные и экономические системы. – 2023. – № 4-2 (46). – С. 244-253.
4. Севостьянова О.Г., Натальина Т.В., Петухова С.В. Прогнозирование силы бренда: вклад в увеличение стоимости нематериальных активов компании // Социальные и экономические системы. – 2022. – № 6-8 (37). – С. 140-152.
5. Севостьянова О.Г. Обеспечение конкурентоспособности предприятий сферы услуг розничной торговли: автореферат дисс. на соискание ученой степени канд. экон. наук / Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского. Симферополь. – 2019. – 25 с.
6. Шебалов, А. Д. Основные концепции лидерства // Проблемы Науки/ А.Д. Шебалов, С.В. Любезнова. – 2017. – №2 (84). – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-kontseptsii-liderstva> (дата обращения: 29.04.2024).

ДИАГРАММА ИСКАВЫ КАК ИНСТРУМЕНТ АНАЛИЗА ПРИЧИН ДЕФИЦИТА СПЕЦИАЛИСТОВ УЗКОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

К.Ю. Иванова, В.В. Саратова, Я.Е. Чупракова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
saratovaa.v@mail.ru

В этой статье мы изучим, как можно использовать диаграмму Исикавы для анализа факторов, влияющих на дефицит специалистов узкой направленности в сфере здравоохранения. Мы рассмотрим применение этого инструмента, опишем основные факторы, которые влияют на дефицит специалистов и проанализируем их связи друг с другом. В результате исследования мы получим полную картину того, как различные факторы влияют на недостаток медицинских работников узкого направления.

Ключевые слова: здравоохранение, диаграмма Исикавы, инструмент, причины, факторы, медицина, специалисты

Медицина в наши дни – это одна из самых развивающихся отраслей, именно поэтому, многие врачи широкого профиля получают дополнительную специальность. Специалисты узкой направленности в медицине – это врачи, которые прошли дополнительную подготовку и специализируются на диагностике, лечении и профилактике заболеваний определенных органов, систем организма или определенного профиля. Они играют ключевую роль в обеспечении качественной медицинской помощи населению, позволяют диагностировать и лечить сложные заболевания, повышают эффективность лечения и улучшают прогноз для пациентов.

В России в последние годы наблюдался спад численности врачей узкой направленности. Это представлено на рисунке 1.



Рис. 1 – Численность врачей узкого профиля в РФ за последние 14 лет

Для того, чтобы провести исследование и анализ факторов влияющих на нехватку специалистов узкой направленности в сфере здравоохранения можно

воспользоваться диаграмма Исикавы (Fishbone). Диаграмма Исикавы – это графическое изображение, в котором причины представлены в виде стрелок, которые указывают на проблему. Каждая причина указывает на другую причину из чего складывается целостная картина проблемы, где каждая следующая причина указывает на другую. Это помогает выявить причинно-следственную связь и составить полное представление об актуальной проблеме.

Преимущество диаграммы Исикавы находят свое выражение в том, что:

- 1) помогает наглядно представить сложные взаимосвязи между причинами и следствием;
- 2) способствует выявлению всех возможных причин проблемы, включая скрытые и неочевидные;
- 3) эффективный инструмент для мозгового штурма и совместного анализа проблемы;
- 4) может применяться для анализа самых разнообразных проблем в различных областях деятельности;

Таким образом, диаграмма Исикавы – это простой, но эффективный инструмент для анализа причинно-следственных связей. Он помогает глубже понять проблему, выявить ее корни и разработать эффективные решения. Визуализация проблемы нехватки специалистов узкой направленности поможет привлечь внимание к этой важной теме и стимулировать поиск решений.

Ниже представлена диаграмма, отображающая основные причины нехватки специалистов узкого профиля (рисунок 2).

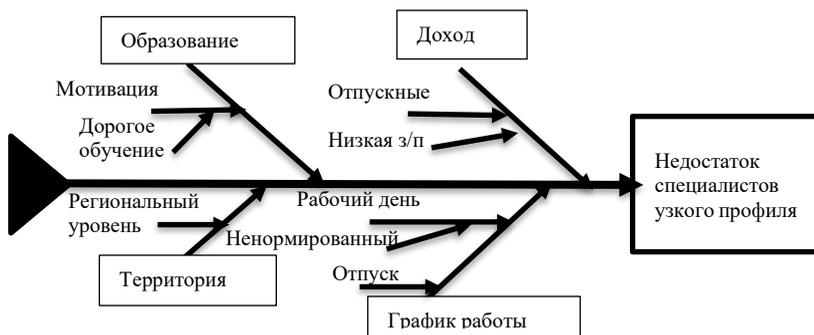


Рис. 2 – Диаграмма Исикавы

Как показано на диаграмме нехватка специалистов узкой направленности в сфере здравоохранения обусловлена рядом различных причин. Рассмотрим более подробно каждую из них.

Низкий доход прежде всего связан с тем, что, начиная свою карьеру специалисты начинают свою работу в государственных учреждениях, где зачастую маленькая заработная плата, что в свою очередь вынуждает задуматься о смене места работы. В основном, специалисты прибегают к частной практике или уходят в негосударственные медицинские учреждения.

Еще одной причиной является график специалистов узкой направленности. Зачастую, он ненормированный, поэтому врачи подвержены переработкам. Также есть проблема с выходом в отпуск. Все это сказывается на том, что большинство врачей не рассматривают себя в качестве узких специалистов.

В наши дни медицинское образование является одним из дорогостоящих и очень сложных. Долгая учеба отпугивает молодых людей поступать в медицинские Вузы. А также существует проблема неравномерного уровня преподавания в медицинских вузах, недостаточное внимание к практическим навыкам, устаревшие учебные программы. Постоянное появление новых знаний, технологий и методов лечения требует от врачей постоянного обучения и адаптации. Огромный объем информации, доступной врачам, может затруднять поиск нужных знаний и их усвоение.

Территория. Концентрация специалистов в областных центрах является неравномерной. Большинство специалистов узкого профиля предпочитают работать в крупных городах, где сосредоточены медицинские центры и научные учреждения. Также есть дефицит специалистов в сельской местности, сельские районы и малые города остро нуждаются в специалистах и привлечь их туда крайне сложно.

Таким образом, диаграмма Исикавы помогает различным исследователям проанализировать причины и факторы, которые безусловно влияют на численность кадрового состава медицинских специалистов узкого профиля, а также их взаимосвязь.

Список литературы

1. Созарукова Ф.М. Кадровый дефицит специалистов здравоохранения: причины возникновения и пути решения. Карачаевск., 2018. С. 6. [Электронный ресурс]. –Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/kadrovyy-defitsit-spetsialistov-zdravoohraneniya-prichiny-vozniknoveniya-i-puti-resheniya/viewer> (дата обращения: 20.04.2024).
2. Севостьянова О.Г. Форсайт прогнозирование: стратегическое управление нового времени // Социальные и экономические системы. – 2023. – № 4-2 (46). – С. 244-253.
3. Севостьянова О.Г., Натальина Т.В., Петухова С.В. Прогнозирование силы бренда: вклад в увеличение стоимости нематериальных активов компании // Социальные и экономические системы. – 2022. – № 6-8 (37). – С. 140-152.
4. Севостьянова О.Г. Обеспечение конкурентоспособности предприятий сферы услуг розничной торговли: автореферат дисс. на соискание ученой

степени канд. экон. наук / Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского. Симферополь. – 2019. – 25 с.

ДИАГРАММА ИСИКАВЫ КАК ИНСТРУМЕНТ АНАЛИЗА ЧАСТЫХ ЗАДЕРЖЕК ОБЩЕСТВЕННОГО ТРАНСПОРТА

К.А. Кирей, Ю.К. Третьякова, Т.Р. Патрушева, О.Г. Севостьянова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
kiraaaaaa2023@mail.ru

В данной статье мы подробно рассмотрим диаграмму Исикавы в качестве анализа факторов, которые смогли повлиять на частые задержки общественного транспорта. Мы проанализируем и прокомментируем каждый фактор по отдельности, а также проведём связь всех факторов друг с другом. В окончательном итоге исследования каждый сможет иметь полное представление о том, как именно разные факторы способствуют частым задержкам общественного транспорта.

Ключевые слова: диаграмма Исикавы, общественный транспорт, задержки, фактор, расписание

Общественный транспорт — это пассажирский транспорт, предоставляющий платные услуги по перевозке людей по разным установленным маршрутам. Общественный транспорт является важным помощником человека практически каждый день. Для людей, нуждающихся в ежедневных поездках на работу/учебу, а также желающих сэкономить на расходах, общественный транспорт - оптимальный вариант.

Но все-таки имеется и неприятная сторона при использовании общественного транспорта - частые задержки общественного транспорта.

Инструментом, с помощью которого мы можем проанализировать основные факторы, которые повлияли на данную проблему, является причинно-следственная диаграмма Исикавы.

Диаграмма Исикавы представляет собой схему, которая отражает главные проблемы определенного явления, путем их визуализации и группировки.

С помощью стрелок, исходящих от главной проблемы, на которых написаны определенные факторы, на схеме вырисовывается общая картина ситуации, на фоне которой можно делать выводы.



Рис. 1 – диаграмма Исикавы

На 1 рисунке представлена диаграмма Исикавы, представляющая различные факторы, влияющие на задержки общественного транспорта.

Первый фактор - поломки транспорта. Данный фактор возникает вследствие некачественной техники транспорта, его неправильной эксплуатации или же экономии на своевременном техобслуживании. Данные обстоятельства могут послужить быстрому износу оборудования и неисправности транспорта, вследствие чего общественный транспорт не всегда прибывает по расписанию.

Пробки - второй фактор, влияющий на частые задержки общественного транспорта. Они могут быть следствием ремонтных дорог, осуществляемых на дорогах, загруженностью дорог (иными словами, высоким трафиком на дорогах в определенное время) или же следствием случившихся аварий. Из-за этого общественный транспорт может задерживаться и не прибывать в назначенное время.

Третьим фактором являются погодные условия. От них зависит состояние транспорта, например его замерзание или перегрев из-за экстремальных температур, а также уровень безопасности на дороге, который уменьшается в следствии гололеда, что приводит к повышению вероятности аварийных ситуаций. Каждый из этих факторов может привести к задержке общественного транспорта.

Четвертым фактором является дефицит общественного транспорта. Дефицит возникает вследствие того, что транспорт может пребывать в плохом состоянии в случае нехватки бюджета на качественное оборудование. Дефицит может явиться и результатом коррупции. Вследствие дефицита общественного транспорта, расписание общественных транспортов может значительно отличаться от фактического пребывания транспорта.

Все вышеперечисленные факторы в совокупности имеют взаимосвязь, ведь они могут стать следствием друг друга и их наличие может зависеть от друг друга. Например, поломки транспорта могут быть следствием дефицита общественного транспорта, так и наоборот, дефицит общественного транспорта может привести к частым поломкам. Но все эти факторы в совокупности дают возможность увидеть целостное представление о проблеме частых задержек общественного транспорта.

Итак, можно сделать вывод о том, что диаграмма Исикавы действительно является полезным инструментом при рассмотрении, анализе и изучении отдельных проблем в различных отраслях. Диаграмма Исикавы может стать помощником исследователям при решении различных проблем, возникающих при обеспечении комфортной среды проживания людей в нашей стране.

Список литературы:

1. Рахматуллина А.Р. Проблемы развития городского общественного транспорта: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-razvitiya-gorodskogo-obschestvennogo-transporta> (дата обращения: 22.04.2024).
2. Севостьянова О.Г. Форсайт прогнозирование: стратегическое управление нового времени // Социальные и экономические системы. – 2023. – № 4-2 (46). – С. 244-253.
3. Севостьянова О.Г., Натальина Т.В., Петухова С.В. Прогнозирование силы бренда: вклад в увеличение стоимости нематериальных активов компании // Социальные и экономические системы. – 2022. – № 6-8 (37). – С. 140-152.
4. Севостьянова О.Г. Обеспечение конкурентоспособности предприятий сферы услуг розничной торговли: автореферат дисс. на соискание ученой степени канд. экон. наук / Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского. Симферополь. – 2019. – 25 с.

ПРОБЛЕМА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В АВИАСТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

В.П. Лапшин, Э.С. Боронина
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
maksimova.stella1111@yandex.ru

Актуальность исследования обусловлена обострением внешнеполитической обстановки, в частности международных отношений между Россией и рядом стран Запада, что приводит к необходимости реализации стратегии импортозамещения организаций отрасли авиастроения. Рассмотрена важность авиасообщений в транспортной системе, определена проблема зависимости от импортной техники и оборудования, предложены управленческие решения по ускорению процессов импортозамещения для ПАО «Иркут».

Ключевые слова: импортозамещение, авиастроение, промышленность, корпоративные стратегии

Транспортные сообщения имеют большую важность для развития межрегиональной связи. Одной из важнейших транспортных отраслей является сфера пассажирских авиаперевозок. По данным ООН, ежедневно в мире услугами авиакомпаний пользуется 12 млн человек и происходит 120 тысяч рейсов.

В России ПАО «Аэрофлот» за 2023 год было произведено 317 тысяч рейсов и было перевезено 47 миллионов человек. [1] Авиакомпанией «S7» было перевезено порядка десяти миллионов человек. [2] По данным с сайтов Аэрофлота и S7, суммарная выручка обеих авиакомпаний за 2023 год составила чуть более 500 миллиардов рублей.

Однако основу флота отечественных авиакомпаний составляют импортные машины, в том числе и из недружественных на данный момент стран, преимущественно к таковым относятся такие компании как американский «Boeing», европейский «Airbus» и бразильский «Embraer», что делает сферу авиаперевозок в Российской Федерации уязвимыми к внешнему политическому давлению, усиливающимся начиная с 2014 года. В таблице 1 представлены сведения о количестве самолетов в составе флотов основных авиакомпаний РФ и их компании производители.

Таблица 3— Состав флота основных авиакомпаний РФ, в штуках

	Boeing	Airbus	Embraer	Гражданские самолеты сухого	КБ Туполева
«Аэрофлот»	59	112	0	0	0
«S7»	19	59	17	0	0
«Россия»	33	26	0	78	0
«Победа»	37	0	0	0	0

В то же время отечественное авиастроение не может полноценно осуществить замену парка самолетов из-за высокого уровня зависимости в производстве от импортного оборудования. Согласно статье Александра Александровича Зеленского о проблемах импортозамещения в сфере оборонной промышленности РФ, зависимость от иностранного высокотехнологичного производственного оборудования, составляет 70-90%.

После распада Советского Союза в 1992 году, для авиастроительной отрасли России сложилась очень тяжелая ситуация, которая не позволила отечественным производителям гражданской авиации своими силами провести разработки необходимого оборудования и произвести модернизацию производственных мощностей.

Во-первых, многие авиастроительные заводы увязанные в период СССР в единый комплекс, оказались разбросаны по разным странам бывшего СССР. Второй проблемой, которая изначально появилась еще в конце 80-х годах в СССР, и которая в дальнейшем отразилась на авиастроении в РФ – это отсутствие адекватного финансирования, в следствии чего новые самолеты отвечающие современным требованиям не смогли быть запущенными в производство, а имеющиеся самолеты, такие как Ту-154, Ту-134, Ил-86, Ил-62 сильно проигрывали западным машинам в коммерческой целесообразности из-за низкой топливной эффективности, которая являлась следствием применения устаревших аэродинамических схем и прожорливых двигателей.

Проблемы имелись и в сфере производства электронных компонентов, БРЭО и авионики гражданской авиации. Данные проблемы привели к тому, что основу флота пассажирских самолетов Российских авиакомпаний составили самолеты таких компаний, как Boeing, Airbus и Embraer. В то же время, в самолетах Российского производства таких как SSJ-100, Ту-204 и разрабатываемого МС-21 присутствует большая доля иностранных комплектующих.

Несмотря на то, что доля импортных комплектующих в отечественных самолетах с 2014 года начала уменьшаться, темпы импортозамещения все еще не поспевают за потребностью рынка.

Единственной компанией, занимающейся на данный момент разработкой и производством пассажирских самолетов в России является ПАО «Иркут».

Рассмотрим возможные стратегические решения для данной компании, направленные на преодоления зависимости от иностранных комплектующих и ускорение процессов импортозамещения.

Во-первых, с позиции органов власти, целесообразно увеличить финансовую поддержку по данному направлению деятельности. Необходимо финансирование НИОКР и работ по воспроизведению метода обратной разработки иностранных комплектующих, для возможности производства их в России.

Также потенциально эффективным решением может быть проведение кооперации производства с Индией и Китаем, что поможет ускорить процессы импортозамещения отдельных компонентов.

В-третьих, необходимо осуществлять поиски иностранных партнеров, которые не могут вести самостоятельные разработки пассажирских и иных самолетов по причине общей неразвитости сферы авиастроения, и не могут закупать западные машины по политическим причинам.

Еще одним потенциально эффективным решением может быть проведение конкурсов разработок в технических университетах страны, для поиска талантливых людей с целью дальнейшего их привлечения к работе в сфере авиастроения.

Список литературы

1. Аэрофлот [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.aeroflot.ru/ru-ru/about> (дата обращения: 27.04.2024).
2. «S7» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.s7.ru/> (дата обращения: 15.04.2024).
3. Проблема зависимости оборонно-промышленного комплекса России от импорта технологического оборудования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/problema-zavisimosti-oboronno-promyshlennogo-kompleksa-rossii-ot-importa-tehnologicheskogo-oborudovaniya> (дата обращения: 30.04.2024).

АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ УСПЕШНОСТИ КОМПАНИИ НА РЫНКЕ

А.В. Ломакина, О.Г. Севостьянова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
anny.lomakina@yandex.ru

В этой статье мы изучим, каким образом можно применять лепестковую диаграмму в исследовании успешности какой-либо организации в микроэкономике в рамках экономической теории, для того чтобы проанализировать её положение на рынке. Таким образом, мы получим исчерпывающие знания о том, по каким критериям можно судить об успехе среднестатистической компании, а также рассмотрим идеальную модель распределения усилий для достижения успеха.

Ключевые слова: успех компании, факторы, инструмент, рынок, экономика

Успех компании – это важная составляющая любого бизнеса, в котором заинтересован его владелец. Успешность организации зависит от множества факторов.

Среди факторов, влияющих на успех такого субъекта микроэкономики существуют:

- положительная динамика роста компании, рост стоимости бизнеса, увеличение оборотов – на них обычно приходится около 22% усилий,
- социальная и общественная значимость бизнеса, имидж компании, ее известность – 14%,
- рентабельность, окупаемость, норма прибыли – 12%,
- высокая доля рынка – 11%,
- стабильность работы и производственных показателей – 7%,
- объемы производства, продаж, масштабность бизнеса – 6%,
- рост заработной платы и социальная защищенность работников – 5%,
- влияние бизнеса на власть, общество, его лоббистские возможности – 4%,
- качество производимой продукции, предоставляемых услуг – 3%,
- прочие – 15% [1].

Важно понимать, какие факторы и насколько влияют на успешность бизнеса на современном рынке, потому что это значительно воздействует на функционирование организаций.

За последние 8 лет в Российской Федерации наблюдается колебание в количестве открытых и закрытых предприятий (Рисунок 1) [2].



Рис. 1 – Количество открытых и закрытых предприятий в России за последние 8 лет

Исходя из диаграммы, можно сделать вывод, что количество закрывающихся предприятий снижается, однако, чтобы открывшиеся компании продолжили существование, их руководителям необходимо понимать, что следует предпринять для дальнейшей успешной работы.

Один из инструментов, благодаря которому можно анализировать факторы успешности предприятия – это лепестковая диаграмма.

Лепестковая диаграмма представляет собой графическое многоугольное изображение, в котором названия факторов расположены на углах схемы. Каждый фактор имеет собственную ось-шкалу с делениями, указывающими на уровень какого-либо критерия от 0 до 100, где 0 расположен в центре многоугольника, а 100 – в его углу. Точки, расположенные на соседних осях-шкалах каждого из факторов соединены прямыми линиями так, что в результате получается ещё одна многоугольная фигура внутри графика. Чем выше будет показатель каждой из шкал, тем больше новая фигура совпадёт с исходной. Чем ниже каждый из показателей, тем меньше будет фигура и тем больше она будет стремиться к изображению точки.

Также стоит отметить положительную черту, которой обладает эта диаграмма в отличие от других – она позволяет наиболее четко увидеть колебания и количественные разрывы, переходящие от одной оси к другой. Чем более виден спад к центру в переходе от предыдущего фактора к следующему, тем виднее какой фактор был упущен или недоразвит.

Еще одно преимущество лепестковой диаграммы заключается в том, что она может отображать несколько фигур-графиков на одной большой диаграмме, что позволяет сравнить несколько рядов данных.

Лепестковая диаграмма проста в рисовании и понимании.

Изобразим диаграмму, которая показывает процентное соотношение усилий, обыкновенно выделяемое для достижения успеха организации, а также идеально сбалансированную модель прикладываемых усилий (Рисунок 2).

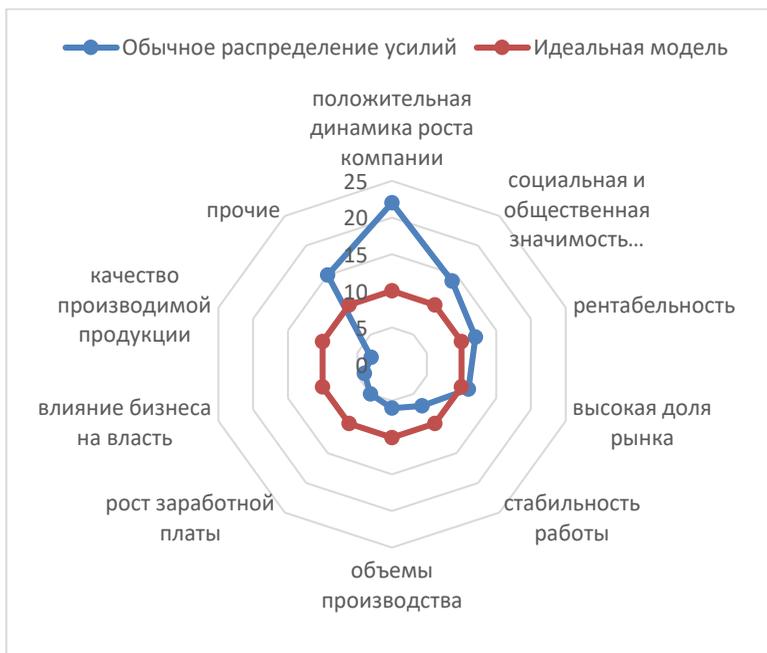


Рис. 2 – Лепестковая диаграмма

Как показано на диаграмме, успех организации зависит от множества факторов. Рассмотрим некоторые из них подробнее:

1. Положительная динамика роста компании – определяется по показателю темпа роста.
2. Социальная и общественная значимость бизнеса – влияние на общество, например, на развитие конкурентной среды, сама экологичность производства.
3. Рентабельность – разность между чистой прибылью и затратами должна быть положительной.
4. Высокая доля рынка – положение компании относительно других организаций на рынке. Предполагается, что организация активно взаимодействует с клиентами, таким образом занимая свою нишу.
5. Стабильность работы – характеризуется наличием достаточного количества резервного капитала, стабильностью кадров и др.

Исходя из лепестковой диаграммы, можно понять, что организации, как правило, неравномерно распределяют усилия для достижения успеха. Благодаря этому графику можно скорректировать количество выделяемых средств путем сокращения расходов на одни положения и увеличением расходов на другие.

Таким образом, применение лепестковой диаграммы позволяет проанализировать успешность компании по ряду критериев и скорректировать количество направляемых усилий на достижение цели деятельности предприятия.

Список литературы

1. Игнатова И.В. Исследование предпринимательского успеха: социологический подход // Среднерусский вестник общественных наук. – 2010. – №4. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/issledovanie-predprinimatelskogo-uspeha-sotsiologicheskij-podhod> (дата обращения: 29.04.2024)
2. Севостьянова О.Г. Форсайт прогнозирование: стратегическое управление нового времени // Социальные и экономические системы. – 2023. – № 4-2 (46). – С. 244-253.
3. Севостьянова О.Г., Наталья Т.В., Петухова С.В. Прогнозирование силы бренда: вклад в увеличение стоимости нематериальных активов компании // Социальные и экономические системы. – 2022. – № 6-8 (37). – С. 140-152.
4. Севостьянова О.Г. Обеспечение конкурентоспособности предприятий сферы услуг розничной торговли: автореферат дисс. на соискание ученой степени канд. экон. наук / Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского. Симферополь. –2019. – 25 с.
5. Смертность бизнеса сократилась до минимума за 8 лет [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://finexpertiza.ru/press-service/researches/2024/smertn-bizn-min/?sphrase_id=35919 (дата обращения: 29.04.2024).
6. Обоснование применения лепестковой диаграммы как средства визуализации результатов исследования о специфике управления репутационными рисками посредством пятикомпонентной критериальной модели [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://infourok.ru/statya-na-temu-obosnovanie-primeneniya-lepestkovoj-diagrammy-kak-sredstva-vizualizacii-rezultatov-issledovaniya-o-specifike-upra-5583150.html> (дата обращения: 29.04.2024).
7. Анализ выручки: суть, методы проведения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dasreda.ru/media/sales/analiz-vyruchki/> (дата обращения: 29.04.2024).

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

У.Е. Мирошникова
Новосибирский государственный аграрный университет
cr_spesh002@mail.com

В статье рассмотрены современное состояние и факторы, влияющие на эффективность экспортной деятельности на примере экспорта растительных масел ООО «Армаз», в результате исследования предложены рекомендации по совершенствованию экспортной деятельности

Ключевые слова: стратегия, внешнеэкономическая деятельность, экспорт, рынок растительных масел

ООО «Армаз» ежегодно осуществляет экспортные поставки в такие страны, как Китай, Казахстан, Узбекистан, доля экспорта составляет 30% в общем объеме произведенной продукции. На предприятии проводится стратегия интернационализации за счет единичных внешнеторговых операций, и внешней торговле не уделяется столько же внимания, сколько торговле на внутреннем рынке России. Однако предприятие развивается, и ее продукция вызывает интерес у иностранных потребителей, что требует от компании развивать более структурированную стратегию, включая создание торговых представительств и развертывание полноценной управляемой дистрибуции на территории зарубежных рынков. Реализация экспортной стратегии позволит получить прибыль, и занять лидирующие позиции на международном рынке [1,2,3].

В 2023 году по потреблению подсолнечного масла лидировал Европейский союз, потребление превысило 5,4 миллиона тонн. Индия, третья по величине страна по потреблению подсолнечного масла, в этом же году потребляла около 2,27 миллиона тонн. Это было немногим меньше половины того объема потребления Европейского союза. В пятерку лидирующих стран также вошли Китай (с объемом потребления 1,7 млн тонн) и Турция (1,3 млн тонн). Данные представлены на рисунке 1. Спрос на растительные масла в этих странах продолжает расти.

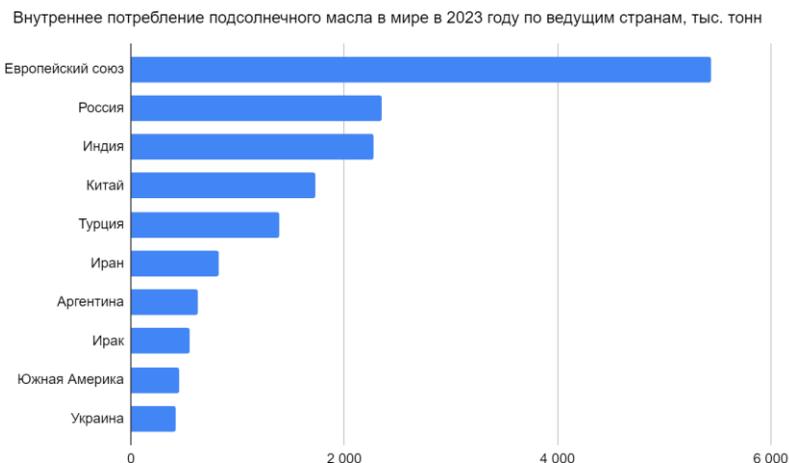


Рис. 1 - Внутреннее потребление подсолнечного масла в мире в 2023 году по ведущим странам, тыс. тонн [4]

Наиболее перспективными странами для экспорта растительных масел ООО «Армаз» являются Турция и Индия, так как предприятие уже занимается поставками своей продукции в Китай, а при экспорте в страны Европейского союза могут возникать проблемы или ограничения из-за политических напряжений и санкций.

В 2022 году объем мирового рынка растительного масла оценивался более чем 317, 8 млрд долларов США. Согласно прогнозу на 2031 год, объем составит 790,9 млрд долларов США. В настоящее время произошел рекордный рост цен на растительные масла. Средняя цена на подсолнечное масло в Турции составила 845 долларов США за тонну в 2023 году, в Индии цена достигла 943 доллара США за тонну. В России цена за тонну подсолнечного масла составила 796 долларов США в этом же году [5]. Таким образом, если компания ООО «Армаз» начнет экспортировать подсолнечное масло в Турцию и Индию, ее доход вырастет на 6 и 18 % соответственно по сравнению с продажами на внутреннем рынке.

Переход от единичных внешнеторговых операций к активному расширению торговли на зарубежных рынках требует серьезных усилий в области планирования, ресурсов и исполнения, а также учета множества переменных, которые могут повлиять на результаты компании, и может принести множество сложностей и вызовов для компании:

1. Необходимость подготовки и обучения персонала: на данном этапе развития в ООО «Армаз» сотрудники по работе с ВЭД, ориентированы на конкретные страны: Китай, Казахстан, Узбекистан. Для расширения внешней

торговли компания должна быть готова к работе с новыми рынками, что требует знания местных законов, культурных особенностей и языка.

2. Финансовые риски: расширение на зарубежные рынки может потребовать дополнительных инвестиций в маркетинг, логистику, офисы и склады. Компания должна быть готова к дополнительным расходам и возможным финансовым рискам, связанным с ВЭД. Для предотвращения этих рисков предприятие может заключать сделки по защите от курсовой разницы с использованием форвардных контрактов или опционов, диверсифицировать своих клиентов и рынки сбыта, чтобы уменьшить зависимость от отдельных контрагентов или регионов и другое.

3. Логистические проблемы: у компании разработаны устоявшиеся маршруты для транспортировки товаров целевых зарубежных стран, однако ООО «Армаз», но при расширении экспортных маршрутов необходимо учитывать новые условия тарифного и нетарифного регулирования, принятого в новых странах.

4. Конкуренция: работа на зарубежных рынках может включать борьбу с новыми конкурентами и адаптацию к местным предпочтениям и потребностям потребителей. ООО «Армаз» ведет деловые отношения с дружественными странами, однако из-за действующих санкций многие компании России переключили свое внимание и ресурсы на эти же рынки, что привело к увеличению конкуренции в этих странах. Решение проблемы возможно путем вывода на зарубежные рынки ООО «Армаз» новой продукции или продукта, хорошо зарекомендовавшем себя на внутреннем рынке, например масло-спрей для повышения конкурентоспособности рекомендуется в странах контрагентов создать собственные представительства ООО «Армаз».

Предлагаемые мероприятия по совершенствованию экспортной деятельности организации позволят организации укрепить свои позиции на мировом рынке растительных масел и повысить эффективности функционирования в целом.

Список литературы

1. Гончаров, В. Д. Экспорт растительного масла - драйвер экономики АПК / В. Д. Гончаров, С. В. Котеев, В. В. Рау // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2021. – № 8. – С. 40-44. – DOI 10.31442/0235-2494-2021-0-8-40-44. – EDN QRDDGU.
2. Дайнеко, А. О. Развитие российского экспорта подсолнечного масла / А. О. Дайнеко, Е. А. Тарасова // Форум молодых ученых. – 2020. – № 1(41). – С. 145-148. – EDN MGGBAT.
3. Стадник, А. Т. Оценка функционирования организационно-экономического механизма поддержки экспорта на федеральном уровне / А. Т. Стадник, С. А. Шелковников, К. В. Чепелева // Экономика сельского хозяйства России. – 2022. – № 6. – С. 15-23. – DOI 10.32651/226-15. – EDN GAAENK.

4. Внутреннее потребление подсолнечного масла в мире в 2023 году по ведущим странам // Statista. – Режим доступа: <https://www.statista.com/statistics/1199454/domestic-consumption-of-sunflowerseed-oil-worldwide-by-country> (дата обращения: 20.03.2024).
5. Мониторинг цен на подсолнечное масло // Agro-bursa. – Режим доступа: <https://agro-bursa.ru/prices/maslo-podsolnechnoe/24-12-2023/> (дата обращения: 20.03.2024).

ПОЛЕ СИЛ ЛЕВИНА КАК ИНСТРУМЕНТ АНАЛИЗА ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ БАЙКАЛА

П.С. Овсянникова, П.В. Полетаева, Е.П. Фольмер, О.Г. Севостьянова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
eva.folmer@mail.ru

В этой статье мы изучим, как можно использовать поле сил Левина для анализа факторов, влияющих на экологические проблемы озера Байкал. Мы рассмотрим применение данного инструмента, опишем основные факторы, которые влияют на загрязнения Байкала, и подберем противодействующие силы. В результате исследования мы получим полную картину того, как различные факторы негативно влияют на состояние озера Байкал и как их можно нейтрализовать.

Ключевые слова: экология, поле сил Левина, движущие силы, сдерживающие силы, инструмент, причины, факторы, озеро Байкал, экологические проблемы, загрязнение.

Байкал — это очень важный природный ресурс России. В связи с популяризацией туризма в пределах нашей страны Байкал с каждым годом посещают всё большее количество людей.

Безусловно, очень важно сохранить этот водный ресурс, но есть факторы, которые этому препятствуют. Одним из инструментов, который может помочь в исследовании и анализе движущих и сдерживающих сил, влияющих на экологические проблемы Байкала, является поле сил Левина.

Поле сил Левина представляет собой совокупность противоборствующих сил, которые обеспечивают динамическое равновесие центральной проблемы. Одни силы (движущие) стремятся к изменениям, другие (сдерживающие) — сдерживают эти изменения. Силы изображены в виде стрелок, которые имеют разную длину и ширину, что показывает длительность и силу влияния факторов соответственно. Данная модель легла в основу нашего исследования с целью выявления факторов, негативно изменяющих экологическое

состояние Байкала и оказывающих им сопротивление. Поле сил Левина представлено на рис.1.

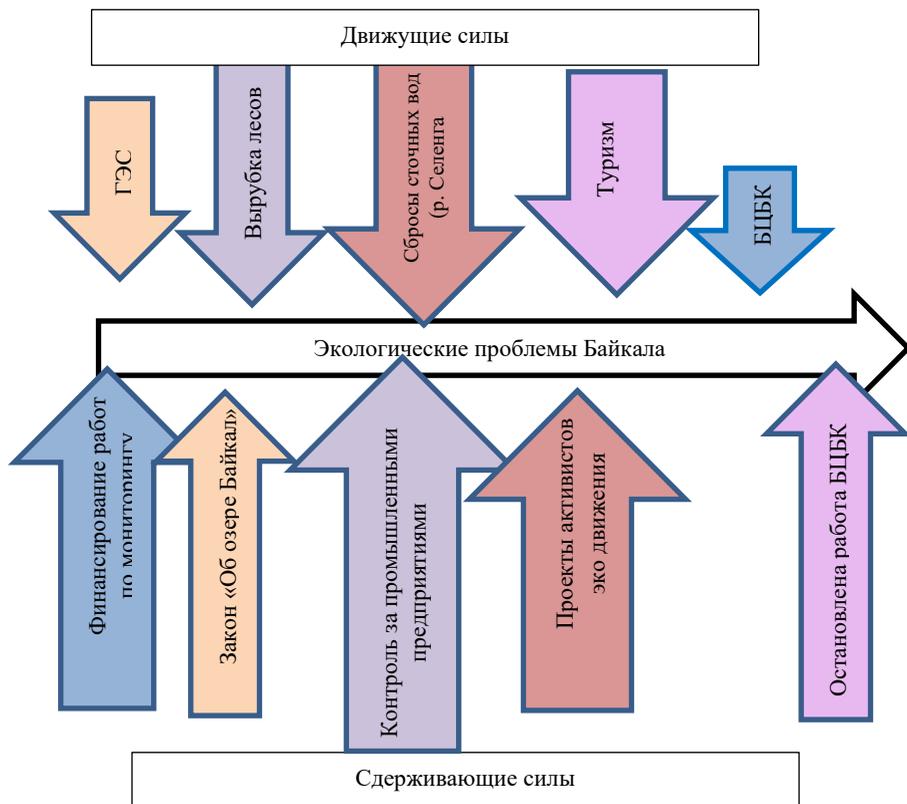


Рис. 1 – Поле сил Левина как инструмент анализа экологических проблем Байкала

Как показано на рисунке, главной движущей силой является приток озера Байкал – река Селенга. Но помимо того, что ее воды наполняют озеро, они также загрязняют его. Промышленные предприятия сбрасывают свои отходы в Селенгу и в ее воды поступают нефтепродукты, агрохимикаты и иные загрязнители, которые непременно попадают в Байкал, что не может не сказаться на его состоянии. Для противодействия был организован контроль над промышленными предприятиями, чтобы снизить количество сбросов в реку.

Еще одним фактором загрязнения Байкала является Байкальский целлюлозно-бумажный комбинат (БЦБК), располагающийся на побережье

озера. За время своей работы он нанес существенный урон состоянию Байкала. Комбинат сбрасывал в воду озера отходы своей производственной деятельности, что приводило к вымиранию растений, рыб и микроорганизмов. При этом воздушные выбросы БЦБК приводили к гибели деревьев прибрежных территорий Байкала. Для противодействия негативному влиянию ЦБК в 2008 г. была введена замкнутая система в использовании водных ресурсов предприятия, но она не дала ожидаемого эффекта. Поэтому в 2013 году деятельность БЦБК на законодательном уровне решили прекратить.

Еще одной важной причиной является увеличивающийся поток туристов. Многочисленные гостиничные комплексы, туристические базы также оставляют свой след на состоянии озера. Туристы, проходясь по живописным местам, проходя на судах и лодках по озеру, оставляют после себя тонны мусора, который не разлагается несколько сотен лет. Для противодействия на защиту озера встали активисты экодвижения. Они запускают разные проекты, связанные с восстановлением окружающей среды Байкала, такие как «Большая Байкальская тропа», «Сохраним Байкал».

Иркутская гидроэлектростанция также влияет на состояние озера. Ее строительство в 1965 г. привело к затоплению более чем 500 км² земли. В настоящее время при регулярных сбросах или задержках воды на плотине происходит изменение уровня водоема, что негативно влияет на баланс экосистемы озера. Для противодействия ведётся финансирование работ по мониторингу состояния воды, берегового рельефа и дна озера, в также обеспечение научной консультацией специалистов.

Стоит отметить влияние вырубки лесов на Байкал. Массовые вырубки в горных лесах всегда приводят к резкому увеличению эрозии почвы. Чем больше таких вырубок около Байкала, тем больше глины, песка будет вымываться потоками воды и попадать в озеро. Это повлечет за собой ухудшение качества воды. Для противодействия в 1999 году был принят закон «Об охране озера Байкал», который запрещает сплошные рубки в центральной экологической зоне.

Из всего сказанного следует, что поле сил Левина может быть эффективным инструментом анализа экологических проблем озера Байкал, позволяя выделить основные факторы, влияющие на экосистему озера. Анализ сил Левина может помочь выявить уязвимые места и потенциальные возможности для улучшения состояния окружающей среды в этом уникальном регионе.

Список литературы

1. Федеральный закон «Об охране озера Байкал» от 01.05.1999 № 94-ФЗ (последняя редакция).
2. Высоцкая А. М., Чернышева А. С. Правовое регулирование в области охраны озера Байкал // Вопросы российской юстиции. – 2023. - №25. – С. 236-243.

3. Севостьянова О.Г., Натальина Т.В. Кампус: неотъемлемый элемент глобальной конкурентоспособности российского университета/ Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2022. – № 8. – С. 137-141.
4. Севостьянова О.Г. Форсайт прогнозирование: стратегическое управление нового времени // Социальные и экономические системы. – 2023. – № 4-2 (46). – С. 244-253.
5. Севостьянова О.Г., Натальина Т.В., Петухова С.В. Прогнозирование силы бренда: вклад в увеличение стоимости нематериальных активов компании // Социальные и экономические системы. – 2022. – № 6-8 (37). – С. 140-152.

ДИАГРАММА ИСИКАВЫ КАК ИНСТРУМЕНТ АНАЛИЗА ПРОБЛЕМ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

А.В. Пинчук, В.Д. Гордиевич, Е.В. Дорохина
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
nasty_a_pinchuk04@mail.ru

В этой статье мы изучим проблемы транспортной инфраструктуры в стране. Используя диаграмму Исикавы, мы выделим причины этих проблем и опишем основные факторы, которые оказывают влияние на их появление и развитие. В результате исследования мы получим полную картину того, как различные факторы влияют на снижение развития транспортной инфраструктуры.

Ключевые слова: транспорт, диаграмма Исикавы, причины, дорога, финансирование, климат, эффективность, качество

Транспортная инфраструктура – это совокупность материальных объектов, сооружений и систем, обеспечивающих функционирование транспортной системы и передвижение людей и грузов.

Одним из инструментов, который может помочь в исследовании и анализе факторов, влияющих на ухудшение транспортной инфраструктуры, является причинно-следственная диаграмма Исикавы, которая представлена ниже (Рис. 1).



Рис. 2 - Диаграмма Исикавы

Одной из причин проблем в транспортной инфраструктуре в нашей стране являются дорожные «пробки». Они могут быть вызваны разными причинами, но мы назовём одни их самых важных, и это:

1) *нарушение правил дорожного движения* (превышение скорости, резкие перестроения, несоблюдение дистанции – такие действия водителей приводят к аварийным ситуациям и заторам на дорогах, оставленные на проезжей части или в неположенных местах автомобили сужают полосы движения и создают препятствия для других участников движения);

2) *ремонт дорог, мостов и других объектов инфраструктуры* (необходимые работы по поддержанию и обновлению транспортной инфраструктуры часто приводят к перекрытию полос движения и образованию пробок);

3) *сбои в работе светофоров* (технические неполадки, неправильная работа светофоров и отсутствие регулировщиков приводит к задержкам движения и создает заторы).

Второй причиной изучаемой проблемы является снижение качества городского пассажирского транспорта, что может быть вызвано следующими причинами:

1) *неправильное планирование маршрутов и графиков движения* (маршруты могут быть неудобными, с большими интервалами движения или не охватывать важные точки притяжения пассажиров, это приводит к опозданиям и нерегулярному движению транспорта);

2) *старый и изношенный транспорт* (использование старых автобусов, троллейбусов и трамваев, которые часто ломаются и не соответствуют

современным требованиям комфорта и безопасности. Отсутствие кондиционеров и других удобств делает поездки в общественном транспорте некомфортными);

3) *низкий уровень сервиса* (хамство со стороны кондукторов и водителей негативно сказывается на впечатлении пассажиров и отталкивает их от использования общественного транспорта).

Некачественная дорога как проблема транспортной инфраструктуры может быть следствием следующих причин:

1) *некачественная укладка дорог* (неправильное проектирование дороги, недостаточное учитывание объемов транспортного потока и геологических особенностей местности);

2) *неблагоприятные погодные условия* (неверное изучение подводных течений, изменения температуры, влажность, а также действие соли и других реагентов в зимний период могут негативно влиять на состояние дорожного покрытия. Это приводит к быстрому износу, трещинам ямам и обвалам дорожного покрытия);

3) *недостаток технического обслуживания* (недостаточное техническое обслуживание дороги, несвоевременный ремонт и обновление дорожного покрытия «заплатками», что приводит к буграм на дорогах и другим ямам).

Помимо всего прочего, проблемы с транспортной инфраструктурой могут возникнуть из-за отсутствия веток метро на окраинах города, которое, в свою очередь, вызвано рядом причин:

1) *отсутствие финансирования на развитие* (строительство веток метрополитена – это довольно финансово затратно. Если обратиться к статистическим данным, представленным в сети Интернет, можно выявить, что средняя стоимость строительства 1 км ветки метро 4,5 млрд. рублей [1], а средняя протяженность одной ветки метро порядка 10 км в г. Новосибирске [2], следовательно средняя стоимость строительства лишь одной ветки около 45 млрд. рублей, что составляет примерно 54% от всего бюджета г. Новосибирска (доходная статья в 2024 г. составила 83 млрд. рублей [3]);

2) *требуется много времени* (средняя продолжительность строительства ветки метро составляет от 5-6 лет, если это комплекс глубокого заложения и от 2-3 лет, если это комплекс мелкого заложения);

3) *заинтересованность города в центральных районах* (заинтересованность города в центральных районах приводит к тому, что именно там обычно транспортная инфраструктура развита лучше, нежели в районах, расположенных на окраинах города, что вызывает ряд проблем с транспортом).

Отсутствие государственного финансирования также является причиной пробелов в транспортной инфраструктуре, которое также вызвано рядом причин:

1) *временные кризисы* (во время разного рода временных кризисов, финансирование транспортных инфраструктур может снижаться в пользу финансирования более важных структур);

б) *коррупция* (довольно серьезная проблема, которая также лишает доходных статей транспортные инфраструктуры и должна быть отмечена);

в) *переориентация денежных потоков в другие сферы экономики* (например, на сегодняшний день, крупные потоки денежных масс перенаправляются в финансирование сферы обороны страны, что также отнимает определенную часть статей дохода транспортных компаний).

Таким образом, благодаря диаграмме Исикавы мы выявили причинно-следственные связи проблем в сфере транспортной инфраструктуры.

Список литературы

1. Севостьянова О.Г. Форсайт прогнозирование: стратегическое управление нового времени // Социальные и экономические системы. – 2023. – №4-2 (46). – С. 244-253.
2. Севостьянова О.Г., Наталья Т.В., Петухова С.В. Прогнозирование силы бренда: вклад в увеличение стоимости нематериальных активов компании // Социальные и экономические системы. – 2022. – №6-8 (37). – С. 140-152.
3. Севостьянова О.Г. Обеспечение конкурентоспособности предприятий сферы услуг розничной торговли: автореферат дисс. На соискание ученой степени канд. экон. наук / Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского. Симферополь. – 2019. – 25 с.
4. Цена вопроса: сколько стоит строительство новосибирского метро [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://amp.rbc.ru/regional/nsk/05/01/2018/59f0248c9a79477411d30231> (дата обращения: 28.04.24).
5. Путешествие по станциям Новосибирского метрополитена [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.mirmetro.net/novosibirsk/lines/leninskaya> - (дата обращения: 28.04.24).
6. Бюджет города Новосибирска на 2024-2026 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://gorsovetnsk.ru/budgetgoroda/budget/> (дата обращения: 28.04.24).

РАЗРАБОТКА WEB-ПОРТАЛА ПО ПОИСКУ КОНТРАГЕНТОВ ДЛЯ ОТДЕЛА ДОГОВОРНЫХ ОТНОШЕНИЙ

М.М. Пономарёв, А.В. Вакуленко
Сибирский государственный университет водного транспорта
michail.ponomarev@list.ru

Веб-портал для отдела договорных отношений позволит быстро и эффективно находить контрагентов, используя различные критерии поиска. Он будет предоставлять доступ к исчерпывающей информации о контрагентах, включая реквизиты, финансовые показатели, судебную историю и связи с другими компаниями. Интеграция с внутренними системами автоматизирует загрузку данных, а сохранение избранных контрагентов упростит дальнейшую работу. Внедрение веб-портала сократит время поиска, повысит эффективность работы отдела и обеспечит более качественную работу с контрагентами.

Ключевые слова: эффективность, поиск информации, базы данных, веб-портал

Введение. В современном мире поиск надежных контрагентов – критическая задача для отдела договорных отношений. Ручной поиск информации о потенциальных партнерах трудоемок, неэффективен и сопряжен с рисками ошибок.

Разработка веб-портала по поиску контрагентов позволит оптимизировать работу отдела, повысив его эффективность.

Веб-портал должен предоставить удобный поиск по различным критериям и доступ к исчерпывающей информации о контрагентах. Интеграция с внутренними системами автоматизирует рутинные задачи, сокращая время поиска.

Таким образом, целью работы является разработка веб-портала по поиску контрагентов для отдела договорных отношений, который станет эффективным инструментом для поиска и работы с потенциальными партнерами.

Создание собственного веб-портала по поиску контрагентов несет в себе ряд важных преимуществ:

- Повышение эффективности поиска: Быстрый доступ к исчерпывающей информации о контрагентах по различным критериям позволит отделу быстрее находить нужных партнёров.

- Снижение рисков: Интеграция с внутренними системами и доступ к актуальным данным о контрагентах минимизируют риски сотрудничества с ненадёжными компаниями.

- Сокращение рутинных задач: Автоматизация загрузки данных и сохранение избранных контрагентов освободят время сотрудников для более важных задач.

- Улучшение качества работы: Доступ к полной и достоверной информации о контрагентах позволит отделу работать более качественно и продуктивно.

Аналитический обзор. Внедрение веб-портала по поиску контрагентов станет решением проблем, с которыми сталкиваются руководство компании, сотрудники отдела договорных отношений и внешние контрагенты. Портал позволит оптимизировать работу отдела, повысить ее эффективность и качество, снизить риски, улучшить контроль и прозрачность, а также ускорить работу с контрагентами.

Функциональные требования к веб-порталу:

- Поиск: поиск данных по заданным фильтрам от пользователя.
- Импорт: возможность импортировать данные в форматы электронных таблиц, необходимых пользователю.
- Быстрая работа: работа приложения должна быть быстрее чем работа человека и в то же время приложение должно исключать ошибки в поиске.

Реализация этих требований решит проблемы стейкхолдеров и повысит эффективность работы компании.

Таким функциональным требованиям соответствуют несколько готовых решений:

- Парсер выдачи Яндексa: данный конкурент не работает с базами данных Яндексa из-за чего имеет вероятность блокировки во время работы программы, а также собирает лишь малую часть информации [1].

- Парсер Яндекс-карт: конкурент имеет высокую стоимость в размере 1500 рублей за 2 дня работы, чего зачастую не хватает пользователям, а также имеет малый функционал [2].

Исходя из этого, было принято решение разрабатывать собственный продукт.

В качестве инструмента для реализации приложения был выбран C++ и QT creator [3] в связке с Python, а сайт будет разрабатываться с использованием Html, CSS, JavaScript. Такое решение позволяет разрабатывать приложение под разные типы операционных систем без необходимости переписывать код.

Архитектура. Сервис состоит из сайта и приложения, где для скачивания приложения пользователю необходимо перейти на сайт и скачать приложение. Само приложение написано на языке python и C++ с использованием фреймворка QT creator [3] для создания интерфейса.

Приложение обращается к базам данных Яндексa через API и получив ответ обрабатывает данные позже выдавая их пользователю в форматах XLSX или CSV.

Результат. Результатом работы является сайт-загрузчик, который позволит скачать приложение, сам сайт будет в открытом доступе. Так же будет разработано приложение для поиска организаций и создания базы данных.

Вывод. Внедрение веб-портала по поиску контрагентов станет комплексным решением проблем, с которыми сегодня сталкиваются все

основные стейкхолдеры: руководство компании, сотрудники отдела договорных отношений и внешние контрагенты.

Внедрение веб-портала также приведет к ряду других значительных выгод для компании, включая повышение эффективности работы, улучшение качества работы с контрагентами и повышение конкурентоспособности на рынке.

Таким образом, веб-портал по поиску контрагентов является ценным инструментом, способным повысить эффективность работы компании и принести ей ряд других значительных выгод.

Список литературы

1. Парсер выдачи Яндекса (справочника организаций) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://web-data-extractor.net/yandex-parser/> (дата обращения: 26.04.2024).
2. Парсер Яндекс-карт (справочника организаций) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://soksaitov.ru/услуги-продукты/software-программы/сбор-контактных-данных/парсер-организаций-яндекс-карт/#gsc.tab=0> (дата обращения: 22.04.2024).
3. Парсер Яндекс-карт (справочника организаций) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.qt.io/product/development-tools> (дата обращения: 22.04.2024).

ИНДЕКС СЧАСТЬЯ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО БЛАГОПОЛУЧИЯ РЕГИОНА

А.О. Роор, К.Н. Сизова, Т.В. Натальина
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
alina.roor.2004@gmail.com

В статье рассмотрено влияние макроэкономических показателей на индекс счастья регионов Российской Федерации. Выявлены факторы, от которых зависит индекс счастья. В результате исследования получено объяснение важности индекса счастья для населения и установлена его зависимость от макроэкономических показателей.

Ключевые слова: счастье, индекс счастья, показатель благополучия, причины, климат

Индекс счастья — это показатель, который используется для измерения уровня счастья и благополучия населения в различных странах или регионах.

Авторами используется формула расчёта индекса счастья: разница суммы положительных и отрицательных ответов.

Критерии оцениваются на основе данных, которые собираются у населения в процессе опроса. [1]

Для анализа статистики авторы использовали исследование «Ренессанс Банка», доступное на Финансах Mail.ru. Оно показало, что счастье в России зависит от возраста, уровня дохода и количества солнечных дней.

В 2023 году общий индекс счастья россиян был различным в течение года: в первом квартале, самом холодном, он составлял 6,6, затем во втором и третьем кварталах, весенне-летнем сезоне, вырос до 7,1 и 7,2 соответственно. В четвертом квартале уровень счастья снизился до 7,1.

Жители России в среднем удовлетворены своей жизнью и считают себя счастливыми или приближенными к счастью. Также уровень счастья россиян в 2023 году варьировался в зависимости от времени года, возраста, уровня дохода и количества солнечных дней. Полностью несчастными себя назвали 9% респондентов, еще 19% считают себя скорее не счастливыми. Полностью счастливыми себя считают 18%, еще 26% — скорее счастливы. 29% называют себя умеренно счастливыми.

Весенне-летний период характеризовался более высоким уровнем счастья по сравнению с холодным временем года. Такие данные можно объяснить приходом тепла в определённых регионах, и отпусков у людей (т.к. большое количество уходит в отпуск именно летом).

Однако важно помнить, что уровень счастья может быть также зависеть от других факторов, таких как экономическое благополучие, доступ к образованию и здравоохранению, социокультурные особенности, уровень жизни в данном регионе и так далее.

Авторы рассмотрели индекс счастья населения России, в зависимости от их возраста. Чаще всего считается, чем человек моложе, тем счастливее.

В возрастной категории 18–24 года индекс счастья находится на отметке 7,4, в категории 25 лет — 34 года — 7,3, в категории 35–55 лет — 7,0, в категории 56–65 лет — 6,7.

По данным показателем, можно увидеть, что молодые люди от 18 до 34 года самые счастливые. Это можно объяснить тем, что молодые люди обладают большим оптимизмом и энергией. Они часто видят впереди много возможностей, испытывают новые вещи и стремятся к достижению своих целей. Также у молодых людей физическое здоровье лучше, чем у старших поколений. Это может способствовать общему чувству благополучия и счастья. А люди в категории с 35 и выше, чаще всего чувствуют себя менее счастливыми, это можно объяснить такими факторами как: наличие «взрослых» проблем, создание семье, самостоятельное финансовое обеспечение не только себя, но и своей семьи. Также наличие проблем со здоровьем.

Используя статистику «СберСтрахования жизни», которая была исследована перед Международным днем счастья 20 марта, можно сказать, что наиболее счастливые жители России проживают в Хабаровске, Астрахани и Оренбурге. Исследование, о котором сообщили «Известия», показало, что 80% россиян чувствуют себя в основном или полностью счастливыми. Жители Хабаровска (92%), Астрахани и Оренбурга (по 91%), Набережные Челны (89%) и Тольятти (88%) чаще всего выражали удовлетворение своей жизнью.

Большое количество россиян чувствуют себя в основном или полностью счастливыми. Счастье для них связано в первую очередь с здоровьем, возрастом, близкими отношениями и повседневными радостями, также не мало важное значение играет климат и местоположение города. Важно отметить, что для различных людей понятие комфортной жизни может различаться, и уровень дохода, необходимый для этого, также может быть индивидуальным. В целом исследование подчеркивает важность заботы о своем здоровье, поддержке близких отношений и умении находить радость в мелочах для достижения счастья и благополучия.

Авторы рассмотрели города, в которых исследование выявило наибольший процент счастливых людей, с точки зрения макроэкономических показателей. Важно отметить, что самыми счастливыми оказались жители городов, которые по макроэкономическим показателям занимают почти самые последние места. Так, в 2023 году Хабаровск занимает 33 место из 35, Астрахань – 35 место из 35, Оренбург – 23 место из 35. Стоит отметить, что опрос выявил, что самые несчастливые – москвичи. Таким образом, авторами была выявленная обратная зависимость между индексом счастья и макроэкономическими показателями. Чаще всего, на счастье людей, влияют психологические аспекты и отсутствие стресса, нежели высокий уровень благополучия. Рассмотрим динамику индекса счастья России с 2016 по 2023 года.



Рис. 1–График изменения индекса счастья в России с 2016-2023 г.

Исследуя график изменения индекса счастья России с 2016 по 2023, можно сказать, что в 2020 году индекс счастья снизился до минимума, это связано с началом пандемии в декабре 2019 года. Из-за массового локдауна люди долгое

время находились изолированы от общения с друзьями, прогулками в парке и прочих развлекательных мероприятий

В заключении авторы пришли к выводу, что индекс счастья может быть использован как один из показателей для оценки эффективности экономической политики, социальных программ и инфраструктурных проектов в регионе. Он помогает оценить, насколько успешно достигается цель повышения качества жизни и благополучия граждан. Уровень счастья региона может отражаться в доступности услуг здравоохранения, образования, жилья, транспорта и другие социальные благ. Наличие стабильной работы, возможности карьерного роста, адекватной оплаты труда и доступа к рабочим местам также важны для повышения уровня счастья жителей региона. В России счастливыми людьми, в той или иной мере считают себя подавляющее большинство.

Список литературы

1. Гнатышина Е.В., Сидельникова Т.В. Российский индекс счастья // МНИЖ. – 2016. – №8-1 (50). – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/rossiyskiy-indeks-schastya> (дата обращения: 09.05.2024).
2. Тусков А.А., Голдуева Д.А. Эконометрическое моделирование международного индекса счастья // НК. – 2022. – №4. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonometrisheskoe-modelirovanie-mezhdunarodnogo-indeksa-schastya> (дата обращения: 09.05.2024).
3. Рыжкова Ю.А., Климашина Е.А. Международный индекс счастья как показатель благосостояния нации // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. – 2012. – №1(2). – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/mezhdunarodnyy-indeks-schastya-kak-pokazatel-blagosostoyaniya-natsii> (дата обращения: 09.05.2024).

ВЛИЯНИЕ ИЗУЧЕНИЯ МАТЕМАТИКИ НА ФОРМИРОВАНИЕ НАВЫКОВ ТОП-МЕНЕДЖЕРА

Ж.Е. Сафронова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
zannasafronova683@gmail.com

В рамках статьи анализируется влияние изучения математики на навыки современного менеджера. В мире с каждым годом становится популярнее тема управления организацией. В обществе быть управленцем престижно, это дает тебе большие привилегии, полномочия и статус. Однако мало из тех, кто решает связать свою жизнь с управлением осознает вес и количество знаний, которые требуется обрести для реализации себя в профессии.

Ключевые слова: математика, менеджмент, управление, навыки, продуктивность

Молодое поколение ошибочно считает, что управление – это легко усваиваемая сфера и пренебрегают изучением основ и принципов, которые были выявлены учеными. Отсутствие реалистичных представлений у молодежи о навыках и качествах менеджера порождает **проблему** низко квалифицированных кадров в сфере управления.

Наиболее важно глубокие навыки, которые приобретаются в течение обучения. Таким образом, **предметом исследования** была выбрана математика, а точнее, влияние изучения науки на совокупную продуктивность менеджера. Важно разграничить понятия и выстроить их в порядке от наиболее легко усваиваемых до приобретаемых за долгий период времени (Табл. 1)

Таблица 1 — Иерархия понятий обучения

Знание	Осознание человеком той или иной сферы, характеризующееся умением воспроизвести в устной или в письменной форме
Умение	Результат демонстрации правильного выполнения действия, без привязки к инициации и условиям
Навык	Качество личности, приобретённый в период обучения путем многократного повторения, характеризующийся высокой степенью освоения и исполняемый без лишних умственных усилий даже в стрессовых ситуациях
Компетенции	Совокупность таких качеств, как знания, умения, навыки, запрашиваемых для качественного и эффективного решения тех или иных задач в определенной области

Приобретение **знаний** важно для учебы – то есть студент знает и может рассказать или написать об изучаемых основах математики; приобретая **умение**, студент может решить поставленные задачи с полным осознанием своих действий; приобретение же **навыка** позволяет студенту не задумываясь решать задачи, что свидетельствует о сильных связях между нейронами. Однако математика раскрывает себя не только как наука, но и инструмент, с помощью которого можно приобрести особые навыки.

Для анализа была выбрана дисциплина математический анализ, где проходятся такие темы, как дифференциальное исчисление, интегральное исчисление. Особое место занимает в дисциплине анализ графиков. Наиболее интересным является метод аналитического исследования, которое скрывает под собой глубокий анализ фактов и сопоставление данных:

1. Способствует формированию навыка постановки целей и задач, методов и приемов формализации.
2. Формирует способности критического мышления и анализа информации, необходимые для решения задач, сопоставления данных для выявления между ними противоречий и осуществления выборки.
3. Выработка навыка поиска различных вариантов решения задач, оценивая их недостатки и достоинства.

«Менеджеры бывают разные» и, действительно, у рядовых менеджеров, которые стабильно руководят одним отделением и исполняют приказы управленца маловероятно, что появится потребность в глубоком анализе [4]. Однако, говоря о топ-менеджерах, директорах или, как принято говорить в корпорациях, президентах компаний, среди них не найдется ни одного, кто бы не использовал перечисленные три навыка. Менеджеру не столько полезно знание интегральных доказательств, сколько навык его уместно использовать.



Рис. 1 — Управленческий цикл

Главной целью управления является создание необходимых условий для реализации задач организации и установление стабильной, эффективной работы между индивидуальными процессами. Реализации цели обусловлена решением других задач, которые принято называть циклом управления [6]. В графе «Подготовка решения» существуют так же два подпункта, которые оттеняют те же самые навыки, которые используются при решении математических задач.

Это так же подтверждается наукой: согласно исследованиям головного мозга, при решении математических задач активируются лобная кора, которая задействует такие навыки, как планирование, контроль поведения или принятие решение и вынесение суждений; а также теменная кора, которая ответственная за концентрацию внимания [5]. Таким образом доказывается, что, практикуясь в математике мы развиваем функции мозга, которые позже могут быть использованы в управлении. Исследование мозга не были проведены в большом количестве, только 20-25 лет назад стал распространен метод компьютерной томографии и активации тех или иных областей мозга, в период деятельности, отследить бывает достаточно сложно; однако уже имеющаяся информация позволяет нам обосновать гипотезу о непосредственном влиянии математики на реализацию необходимых навыков управленца (и не только).

Помимо аналитических навыков, менеджеру важно обладать такими навыками, как: умение быть наставником, умение общаться, влияние на других, умение быть лидером, ведение переговоров и дар убеждения. Отобранные навыки объединяет еще одно качество – эмоциональный интеллект, - совокупность пяти навыков (самосознание, самоконтроль, мотивация, эмпатия, социальные навыки), которые позволяют руководителям добиваться максимальной эффективной работы не только от себя, но и от своих подчиненных [2].

За контроль эмоционального опыта и субъективные ощущения так же отвечает часть мозга, которая активируется при занятии математикой – островковая доля [1]. Таким образом, математика развивает внутреннюю мотивацию и саморегулирование [3].

На основе данных можно сделать вывод, что математика задействует особо важные области мозга, позволяя развивать необходимые глубокие навыки управленцев. Изучение математических наук учит мозг структурировать информацию, ставить правильно цели и осуществлять продуктивное влияние на сотрудников, выдерживая стрессовые ситуации. Пренебрежение изучением анализа и неосознание его важности может не только сказаться на компетенции сотрудника, но и нарушением причинно-логических связей в повседневной жизни.

Список литературы:

1. Автономов Д.А., Дегтярева Т.П., Новаков А.В. Место островковой доли и interoцепции в зависимости и в побуждении к употреблению ПАВ //Журнал Практической Психологии и Психоанализа. – 2023. – №2.
2. Лидерство // С чего начинается лидер / Пер. с англ. – 3-е изд. – М.: Альпина Паблишер. – 2021. – С. 7-33.
3. Мари Арсалиду «Дети должны знать: если задачу сложно решить, значит, мозг над ней работает» [Электронный ресурс] // Научно-учебная лаборатория нейробиологических основ когнитивного развития. – Режим доступа: <https://social.hse.ru/psy/neuropsy/news/229324559.html> (дата обращения: 11.04.2024)
4. Николай Зенкевич Зачем менеджеру высшая математика?» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://spbu.ru/news-events/krupnym-planom/zachem-menedzheru-vysshaya-matematika> (дата обращения: 13.04.2024).
5. Процессор, блокнот, буфер: как устроена рабочая память человека [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.hse.ru/news/life/494926357.html> (дата обращения: 11.04.2024).
6. Шеметов П.В., Чередникова Л.Е, Петухова С.В. Менеджмент: управление организационными системами. – М.: Издательство «Омега-Л». – 2007. – С. 406.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В СФЕРЕ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА

К.В. Сойма, С.А. Баркова

Сибирский университет потребительской кооперации

ksojma@mail.ru

В статье рассматриваются возможности применения искусственного интеллекта (ИИ) в гостиничном бизнесе. Проводится изучение многообразия вариантов использования искусственного интеллекта в разных направлениях бизнеса, таких как улучшение качества обслуживания гостей, оптимизация бизнес-процессов, анализ данных и персонализация услуг. Анализируются различные технологии искусственного интеллекта, такие как машинное обучение, обработка естественного языка и аналитика данных. Приводятся примеры успешной реализации искусственного интеллекта в гостиничной индустрии для повышения эффективности бизнеса и уровня удовлетворения клиентов.

Ключевые слова: искусственный интеллект, гостиничный бизнес, современные технологии, роботы-помощники

Цель исследования заключается в проведении анализа и определении проблем и перспектив применения технологий искусственного интеллекта в сфере гостиничного бизнеса.

Объектом исследования выступают современные технологии в гостиничном бизнесе.

Новизна исследования заключается в комплексном рассмотрении возможностей искусственного интеллекта в гостиничной сфере.

Гостиничная отрасль в России представляет собой выдающийся пример стремительно развивающегося сектора коммерческих структур, активно конкурирующих за свою долю на рынке гостиничных услуг.

Применение искусственного интеллекта в гостиничном секторе открывает новые горизонты для улучшения обслуживания гостей и создания персонализированных решений.

Искусственный интеллект помогает оптимизировать управление доходами, обслуживание гостей и автоматизацию повседневных операций, начиная с процесса бронирования и заканчивая предоставлением дополнительных услуг.

Исследование внедрения ИИ в сфере гостеприимства выявило два ключевых направления.

Первое ориентировано на улучшение удовлетворённости клиентов, освобождая их от необходимости обращения к сотрудникам отеля и экономя их время с помощью индивидуального обслуживания. Это направление включает в себя: виртуального помощника, максимизацию самообслуживания, управление устройствами номера [1].

Второе направление охватывает программные системы, разработанные для: управления репутацией, оптимизации доходов, оперативной аналитики, подборе персонала.

Сообщества отельеров по всему миру стараются идти в ногу со временем и внедряют в работу своих отелей ИИ, выбирая именно то, что соответствует заданным требованиям. Одним из успешных примеров использования ИИ в работе отеля служит отель Cosmopolitan в Лас-Вегасе, в работе которого используется новаторская технология ИИ - консьержа по имени Роуз [2]. Этот виртуальный помощник работает круглосуточно и главной его функцией является работа с гостями отеля по предоставлению им необходимой информации об отеле его окрестностях. Также Роуз обучен и другим функциям, как например доставка еды в номер постояльца.

Меган Доусон - руководитель проекта отмечает, что Роуз не просто робот, а полноценный работник отеля, который разделяет ценности компании и транслирует их в работе с клиентами.

Но помимо роботов помощников, ИИ также обеспечивает взаимодействие с клиентами через сервисы отзывов. Так, бренд отелей Dorchester Collections использует искусственный интеллект для автоматизации сбора, анализа и хранения информации из разных онлайн-источников. Это позволяет анализировать отзывы клиентов отеля и работать над репутацией.

Несмотря на то, что ИИ сейчас играет значительную роль не только в сфере гостиничного бизнеса его использование не всегда обеспечивает положительные результаты.

Одним из примеров неудачного использования ИИ в работе служит эксперимент, проведённый в одном из отелей Японии, главной задумкой которого являлась полная роботизация. В 2015 году в Японии открылся первый отель, работниками которого стали исключительно роботы. Они были запрограммированы на конкретные функции в работе с клиентами, однако, спустя время не только гости отеля, но и руководство начали отмечать, что роботы не справляются со своими задачами даже по прошествии пары лет их обучения и эксплуатации в реальных условиях. Например, робот-помощник будил постояльцев фразой «Чем я могу помочь?», принимая храп за обращение.

Передовая идея потерпела неудачу, о чём после напишет The Wall Street Journal, отметив, что эксперимент оказался неудачным. И в 2019 году руководство отеля примет решение о сокращении количества роботов в 3,5 раза, заменив их людьми [3].

Вторая проблема, вставшая перед руководством отеля, заключалась в том, что вместо сокращения затрат на заработную плату сотрудников, отель нёс значительные расходы на обслуживание всех систем безопасности и роботов, что сделало саму идею абсолютной роботизации нерентабельной.

Проблемами использования ИИ в работе отеля могут быть:

- Сбои в работе чат-роботов при ответах на вопросы постояльцев;
- Ограничение социального взаимодействия, которое может вызвать дискомфорт у некоторых постояльцев отеля;
- Утечка личной информации постояльца во время сбоев в работе роботов;
- Отсутствие стандартов роботизированных систем и их несовместимость друг с другом;
- Дефицит квалифицированных кадров для работы и обслуживания систем искусственного интеллекта;
- Волнения среди персонала из-за опасений потери рабочих мест;
- Дополнительные финансовые затраты на интеграцию систем искусственного интеллекта в работу отеля.

Для эффективной работы ИИ, внедрение роботизированных систем должно соотноситься не только с корпоративными ценностями организации и имеющимися ресурсами, но также и с потребностями отеля и его постояльцев. Поскольку рынок гостеприимства находится в постоянной динамике, внедрение и эффективное использование искусственного интеллекта становится неотъемлемой частью конкурентоспособности любого отеля.

Несмотря на то, что ИИ помогает в оптимизации бизнес-процессов, не стоит забывать о том, что он является вспомогательным инструментом в работе человека. А значит, что одним из ключевых факторов успеха

использования ИИ является опыт и квалификация сотрудника для взаимодействия с роботизированными системами.

В связи с этим, перед принятием решения о приобретении и внедрении систем ИИ в работу в сфере гостеприимства, особенно если речь идёт о сетевой структуре, необходимо проанализировать потенциальные проблемы, с которыми столкнётся руководство компании или сети.

Список литературы

- 1.Ешмеков А. Тренды гостиничного бизнеса в 2024 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.travelline.ru/blog/trendy-gostinichnogo-biznesa-v-2024-godu> (дата обращения 21.04.2024).
- 2.Бувевич А. Отель-нейросеть: как искусственный интеллект положил начало новой эры гостеприимства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://digitaldeveloper.ru/blog/tpost/ue4dgorss1-otel-neiroset-kak-iskusstvennii-intellek> (дата обращения 20.04.2024).
- 3.Искусственный интеллект для отелей 9 тенденций, которые нужно знать [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.librahospitality.com/company/news> (дата обращения 20.04.2024).

ПОЛЕ СИЛ ЛЕВИНА КАК ИНСТРУМЕНТ АНАЛИЗА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФОРСАЙТ-ИССЛЕДОВАНИЙ

А.А. Ткач, М.А. Сарафанова, О.Г. Севостьянова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
tkach.gelia2017@yandex.ru

В этой статье мы разберемся, как можно использовать поле сил К.Левина для анализа использования и применения форсайт-исследований. Мы рассмотрим применение этого инструмента, опишем то, что влияет на использование или неиспользование форсайт-исследований. В результате исследования мы получим представление о том, что влияет на применение форсайт-исследований в организациях.

Ключевые слова: форсайт, форсайт-исследования, инструмент, поле сил К.Левина, адаптация к будущим изменениям, движущие и сдерживающие силы

В современном мире изменения происходят с невероятной скоростью, и не всегда получается быстро приспособиться и адаптироваться к неожиданно происходящим ситуациям. Но всегда хочется чувствовать опору, «твердо стоять на ногах», знать перспективы на будущее и быть готовым к принятию

любых условий. Форсайт – один из наиболее эффективных инструментов предвидения будущего.

Форсайт-процессы наиболее актуальны для организаций и правительств, которые стремятся принимать обоснованные решения, адаптироваться к будущим изменениям и позиционировать себя для успеха в быстроменяющейся и неопределенной среде. Форсайт – это активный прогноз, предсказание развития будущей ситуации в экономике, науке, бизнесе и других сферах.

И всё чаще в России начинают использовать форсайт-процессы. Одним из инструментов, который поможет в анализе использования и проведения форсайт-исследований, является поле сил К. Левина.

Курт Левин знаменит своей теорией поля, которая включает в себя идею, что любая ситуация представляет собой динамическое равновесие противоборствующих сил. Есть силы, которые способствуют переменам, а есть те, которые отталкивают перемены. «Цель анализа поля сил – это не создание четко обозначенных фронтов битвы, а реалистическая, всеобъемлющая оценка того, что может повлечь за собой то или иное предложение по изменению» [1]. Главными преимуществами использования анализа поля сил является наглядность, что облегчает понимание и обсуждение движущих и сдерживающих сил, а также простота в использовании, он может быть адаптирован к различным ситуациям и отраслям.

Ниже представлено поле сил К. Левина, отражающее движущие и сдерживающие силы проблемы использования форсайт-исследований (рисунок 1).

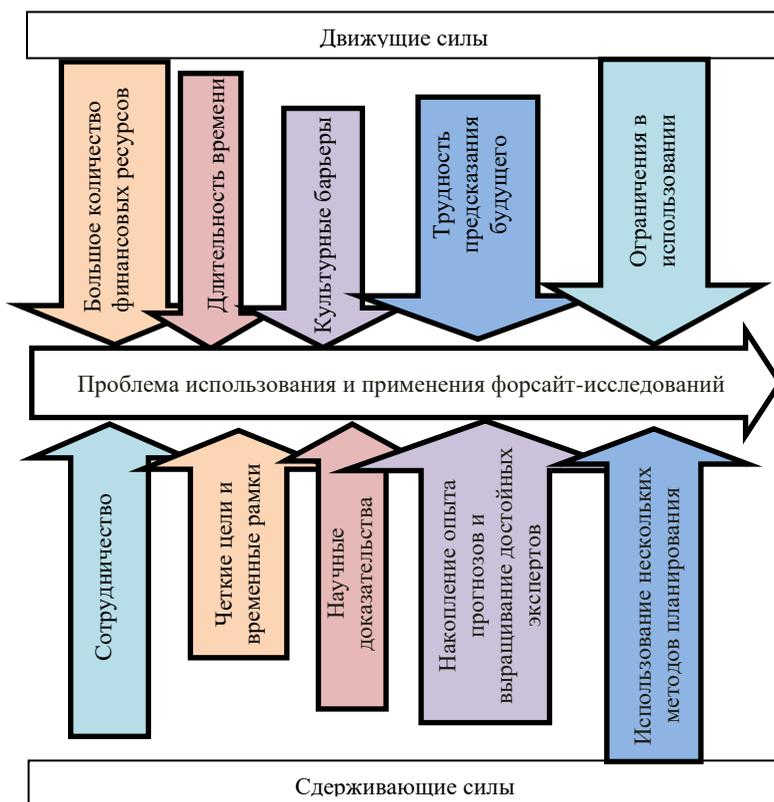


Рис. 1 – Поле сил К. Левина

Рассмотрим каждую силу по отдельности.

Применение форсайт-исследований требует большого количества финансовых средств, значительных инвестиций в персонал, время и другие ресурсы, что доступно не для каждой организации, поэтому каждая отдельная организация может рассмотреть возможность сотрудничества с другими организациями, развивающимися в одном направлении, и поделить финансирование данного процесса [2].

Необходимость длительного времени включает в себя как согласование всех мнений между участниками, так и трудности в «прогнозировании» из-за часто меняющихся событий, поэтому предлагается установить четкие цели и временные рамки. [2].

Культурные барьеры предполагают, что не все в организации готовы доверять форсайту, так как он может восприниматься как непрактичный или

даже спекулятивный. Очень важно в такой ситуации приводить научные доказательства для повышения значимости данного процесса.

Трудность предсказания будущего одна из самых влияющих сил, так как в современном мире меняется всё с колоссальной скоростью, и не всегда удастся предусмотреть какие-то моменты. В данном случае стоит обратить внимание на то, чтобы накопить опыт прогноза, уделить этому чуть больше времени, «растить» специалистов в данной области, которые смогут предложить любые варианты событий при различных обстоятельствах.

И наконец последняя сила, ограничения в использовании: форсайт наиболее эффективен при использовании с другими инструментами стратегического планирования, как исходит из предыдущего пункта, важно «вырастить» таких специалистов, которые смогут управлять несколькими инструментами для точного прогноза на будущее.

Таким образом, поле сил Левина может помочь различным организациям увидеть движущие и сдерживающие силы проблемы применения форсайт-исследований и принять решение по использованию данного инструмента.

Список литературы

1. Анализ поля сил [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://studfile.net/preview/2983433/page:62/> (дата обращения: 30.04.2024).
2. Воробьева М.В. Проблемы развития форсайтных исследований в России // Экономика и социум. – 2015. – №2-1 – (15). – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-razvitiya-forsaytnyh-issledovaniy-v-rossii> (дата обращения: 30.04.2024).
3. Севостьянова О.Г. Форсайт прогнозирование: стратегическое управление нового времени // Социальные и экономические системы. – 2023. – № 4-2 (46). – С. 244-253.
4. Севостьянова О.Г., Наталья Т.В., Петухова С.В. Прогнозирование силы бренда: вклад в увеличение стоимости нематериальных активов компании // Социальные и экономические системы. – 2022. – № 6-8 (37). – С. 140-152.
5. Севостьянова О.Г. Обеспечение конкурентоспособности предприятий сферы услуг розничной торговли: автореферат дисс. на соискание ученой степени канд. экон. наук / Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского. Симферополь. – 2019. – 25 с.

УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ АКТИВНОСТЬЮ МОЛОДЁЖИ

С.А. Третьяков, Ю.Д. Попова, Э.С. Боронина
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
stastretyakov2005@mail.ru

Исследование посвящено анализу общественно-политической активности молодёжи в РФ. Государство разрабатывает методы стимулирования для привлечения молодёжи к участию в общественно-политической жизни. В исследовании проведён анализ вовлеченности молодёжи в общественно-политическую жизнь страны. Результаты анализа позволяют сделать вывод о том, что молодёжь имеет разную степень заинтересованности в общественно-политической жизни страны. Внесены предложения по стимулированию молодёжи к участию в общественно-политической жизни страны. Сделан вывод о том, что поддержка молодежной активности в общественно-политической сфере является инвестицией в будущее общества и его развитие.

Ключевые слова: управление, выборы, социальная активность, молодёжь, общественная жизнь

Социальная активность молодежи в политической жизни страны имеет большое значение. Молодежь является будущим общества, и ее участие в политической жизни не только формирует гражданское общество, но и способствует созданию динамичного и разностороннего общественного процесса.

Согласно нормам Федерального закона от 30 декабря 2020 г. № 489-ФЗ «О молодежной политике в Российской Федерации», молодые граждане — это социально-демографическая группа лиц в возрасте от 14 до 35 лет включительно.

Одним из важнейших компонентов общественно-политической социальной активности является участие молодёжи в выборах. Результаты итоговой явки на президентские выборы в 2024 году в регионах с самыми крупными студенческими городами: Московская область - 77,01%, Ленинградская область - 90,63%, Новосибирская область - 63,19%, Томская область - 60,12%, Республика Татарстан - 84,61%, Свердловская область - 71,00%, Самарская область - 78,68% соответственно. [1]

Общественно-политическая активность граждан в России достигла своего пика в этом году, так как имела место самая большая явка по выборам в РФ. Явка на выборы в студенческих городах показывает, что есть как активные регионы, так и менее активные регионы.

Повышению явки на выборах также способствовало введение системы электронного голосования, что увеличило доступность и упростило процесс

голосования. Символические подарки за первое участие в выборах также повысили явку среди молодежи.

Одной из главных проблем в РФ, также как и в странах ЕС, связанной с молодежью, является её численность, которая постоянно уменьшается. Анализ изменения численности молодёжи в РФ в период с 2016 года по 2023 год показал следующее: в 2016 году численность молодёжи составляла 830 880 человек, в 2020 году – 747 791, 2021 – 752 700, 2022 – 722 865, 2023 – 715 000. [2]

Из этих данных следует вывод о том, что численность молодёжи постоянно падает, несмотря увеличение возраста молодёжи до 35 лет. Несмотря на то, что в студенческие города приезжают значительное количество людей в возрасте от 18 до 35 лет, численность продолжает снижаться, что порождает проблемы в социальной и экономической сферах общества.

Общественно-политическая активность граждан в России достигла своего пика в этом году, так как за всю историю выборов президента РФ итоговая явка достигла исторического максимума. Итоговая явка в студенческих городах показывает, что есть как активные регионы, так и менее активные. [1]

Повышению явки на выборах также способствовало введение системы электронного голосования, что упростило процесс голосования. Символические подарки за первое участие в выборах также повысили явку среди молодежи.

Одной из ключевых проблем, с которой сталкиваются как Россия, так и страны Евросоюза, связанная с молодежью, является постоянное снижение численности данной группы населения. Проведя анализ изменения численности молодёжи в РФ в период с 2016 года по 2023 годы, получили следующие результаты: в 2016 году численность молодёжи составляла 830 880 человек, в 2020 году – 747 791 человек, 2021 – 752 700 человек, 2022 – 722 865 человек, 2023 – 715 000 человек. Из этих данных следует вывод о том, что численность молодёжи постоянно падает, несмотря увеличение возраста молодёжи до 35 лет. Несмотря на то, что в студенческие города приезжает значительное количество людей в возрасте от 18 до 35 лет, их численность продолжает снижаться, что порождает проблемы в социальной и экономической сферах общества. [2]

Для оценки вовлечённости молодёжи в данных направлениях используют: оценку участия молодежи в выборах, оценку количества молодёжи в политических партиях и организациях, оценку количества созданных и существующих молодёжных организаций.

Для привлечения молодёжи к участию в общественно-политической жизни страны государство реализует ряд мер, такие как реализация образовательных программ, создание студенческих ректоратов и студенческих отрядов, акцент в СМИ, как на федеральном, так и на местном уровне новостей, на интересах и проблемах молодежи.

Также важными являются мероприятия, благодаря которым юноши и девушки, перешедшие в категорию молодежь, будут активными гражданами и патриотами своей страны. К таким мероприятиям можно отнести элементы патриотического воспитания, начиная с детских садов и школ: праздничные концерты, посвященные Дню Победы 9 мая, участие в Бессмертном полку, праздник ко Дню России, к 23 февраля. Следует отметить, что 8 мая 2024 года президент РФ подписал Указ «Об утверждении Основ государственной политики Российской Федерации в области исторического просвещения», который позволит сохранить историческое и культурное наследие страны и передать эти знания подрастающему поколению.

Также важна поддержка деятельности молодежных общественных и политических организаций, которые активно работают по вопросам вовлечения молодежи в общественно-политическую жизнь путём финансирования и улучшения инфраструктуры молодёжных образований. Можно предложить включать молодежь в процесс управления и принятия политических решений. Например, значительную часть правительства НСО составляют люди со средним возрастом 50 лет. Привлечение молодого поколения способствовало бы получению новых идей по развитию страны.

Таким образом, поддержка молодежной активности в общественно-политической сфере является инвестицией в будущее общества и его развитие. Результаты выборов показывают, что молодёжь имеет разную степень заинтересованности в общественно-политической жизни страны.

Список литературы

1. ЦИК РФ / ЦИК [Электронный ресурс] // [сайт]. – Режим доступа: <http://www.cikrf.ru/analog/prezidentskiye-vybory-2024/> (дата обращения: 04.05.2024).
2. Численность населения Российской Федерации по муниципальным образованиям[сайт]. – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/compendium/document/13282> (дата обращения: 06.05.2024).
3. Указ Президента РФ от 08.05.2024 N 314 «Об утверждении Основ государственной политики Российской Федерации в области исторического просвещения». – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_476013/ (дата обращения: 06.05.2024).

НЕОПАТИЗМ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СФЕРЕ

Д.В. Шовинов, П.А. Варфоломеев, И.И. Рыбаченко
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
p.varfolomeew@yandex.ru

Данная статья рассматривает связь экономической эффективности предприятий и уровня непотизма. Анализируются проявления кумовства (русскоязычный вариант термина «непотизм») в разных странах на примере конкретной фирмы и статистических сведений. Формулируется вывод о спорном характере данного явления и предлагается вариант эффективного решения вопроса о непотизме.

Ключевые слова: непотизм, кумовство, экономика, семья, компании, тенденции, управление, квалификация

В научной литературе неопатизм описывается как явление предоставления преференций друзьям или родственникам, исключая профессиональные квалификации и ориентируясь исключительно на личные связи. Непотизм, известный в России как кумовство, относится к незаконному использованию власти важным лицом в определенной системе в интересах выдачи рабочих мест для своих родных и близких [1].

Есть различные варианты непотизма, в одном из которых, основой начального капитала организации являются средства одной семьи. Существуют исследования в сфере положительного влияния непотизма. Используя выборку из 77 семейных фирм в Швейцарии, можно обнаружить, что организационная эффективность выше в фирмах, в которых руководящие должности распределены между членами одной семьи. Фирмы с наибольшим процентным содержанием непотизма могут повысить эффективность организации [3]. Таким образом, рассматриваемое явление может являться положительным фактором.

Противоположную тенденцию раскрывает изучение экономической сферы США, в которых влияние родственников на управление компании снижает общую экономическую эффективность изученных фирм. В исследовании огромную роль сыграли строгие правила прозрачности США в сфере фондовых бирж. Мы использовали данные о компаниях, акции которых торгуются на биржах, а следовательно, подотчётны комиссии по ценным бумагам. Отчёту в том числе подлежали семейные связи по крови, браку или усыновлению на ключевых должностях.

Рассмотрим пример реальной компании. Standart Motor Product – производитель и дистрибьютор автомобильных запчастей, включённый в котировальные списки Нью-Йоркской фондовой биржи. Рассмотрев отчёт за 2003 год, мы выявили 11 следующих претендентов на директорскую

должность: Лоуренс Силлс (внук основателя), Артур Силлс (брат Лоуренса), Питер Силлс (брат Артура и Лоуренса), Артур Дэвис, Сьюзан Дэвис (жена Артура) и Мэрилин Крэгин (сестра Сьюзен). Считается, что, если есть одна связь между директорами, то есть связь с nepoтизмом, а значит риск финансовых преступлений возрастает. В нашем примере была установлена связь родства, а также биография родственников. Было выявлено как минимум 3 лица, вызывающих сомнения в своей профессиональной компетенции, так как не имели опыта в автомобильной промышленности. Мэрилин Крэгин была совладелицей художественной галереи, а до этого практикующим психотерапевтом. Питер Силлс был писателем, а Артур Силлс был педагогом и администратором в школьных округах штата Массачусетс. Такое явление пагубно влияет на конкретное предприятие и экономику в целом. Основной ущерб от данного явления наносится инвестициям в компанию (Рисунок 1) [2].

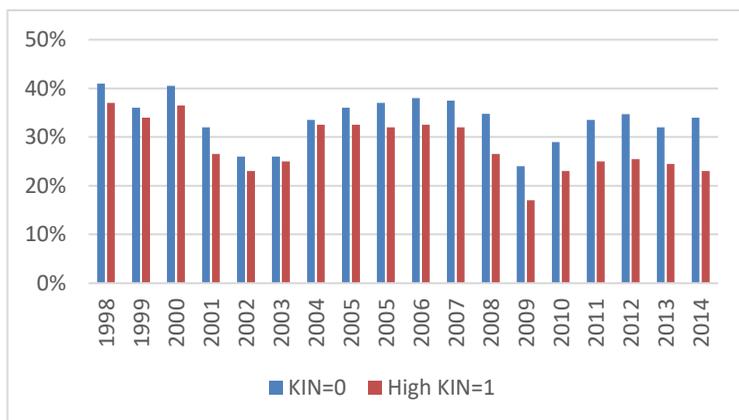


Рис. 1 – зависимость инвестиций компании от nepoтизма

По вертикали – среднегодовой уровень инвестиций компаний.

- KIN = 1
- KIN = 0

KIN – соотношение количества родственных связей на количество менеджеров компании.

Первым фактором является трудоустройство, основанное не на профессиональной пригодности, а на наличии родственных связей. Таким образом, компетенции и квалификации не являются приоритетными критериями при найме.

Второй фактор подразумевает недостаток мотивации у сотрудников к активной деятельности. Отсутствие стимулов для развития и улучшения

операционной эффективности компании приводит к тому, что работники ограничиваются выполнением минимального объема задач, не стремясь к проявлению инициативы и достижению выдающихся результатов.

В заключение, nepotism представляет собой двусторонний феномен с потенциально как положительными, так и негативными последствиями для организаций и общества. С одной стороны, он может способствовать созданию доверительной и стабильной среды благодаря сильным семейным узам и общим ценностям. С другой стороны, приоритет при найме и продвижении, основанный на наличии родственных связей, может значительно снизить общую эффективность рабочей силы и демотивировать остальных сотрудников.

Для минимизации негативных аспектов кумовства и использования его потенциальных преимуществ рекомендуется разработать четкую корпоративную политику, основанную на этических стандартах, обеспечивающих справедливый и объективный подход к найму и продвижению. Важно стремиться к созданию рабочей культуры, которая ценит профессиональные навыки и заслуги, поддерживая продуктивные отношения между сотрудниками всех уровней.

С нашей точки зрения, nepotism представляет серьезную угрозу для развития компании. По сути, его можно соотносить с лоббизмом и коррупцией. Мы считаем, что любым компаниям нужен не просто хороший и честный руководитель, а целая система, не позволяющая никакой социальной группе присваивать себе материальные блага на основе дискриминационной кадровой политики.

Список литературы

1. Макушина Е. Ю., Евсиков Н. А. Влияние гендерного состава совета директоров на результаты деятельности компании: опыт Германии, Австрии и Швейцарии // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. – 2021. – № 2. – С. 140-158.
2. Family first? Nepotism and corporate investment // BIS. Режим доступа: <https://www.bis.org/publ/work693.pdf> (дата обращения: 20.04.2024).
3. Roy G., Guanxi B. Nepotism: history, politics, culture, and ethnicity // Peace, justice and strong institutions. Encyclopedia of the UN sustainable development goals. - 2022. - С. 1-3.
4. Севостьянова О.Г., Наталья Т.В. Кампус: неотъемлемый элемент глобальной конкурентоспособности российского университета / Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2022. – № 8. – С. 137-141.
5. Севостьянова О.Г., Капелюк З.А. Организационно-экономический механизм обеспечения конкурентоспособности предприятия сферы услуг розничной торговли/ Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2018. – №6 (73). – С. 81-91.

6. Sevostyanova O., Nyurenberger L., Sewruikov I. Integrated assessment of the competitiveness of a trading company / Scientific research of the SCO countries: synergy and integration. – Reports in English, Beijing, China. – 2019. – С. 12-17.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ НКО

Е.А. Шуршикова, Д.Т. Нуралинов, Э.С. Боронина
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИИХ»,
d-nuralinov@mail.ru

Работа посвящена определению стратегически приоритетов некоммерческих организаций. Количество НКО в период с 2019 по 2023 уменьшилось с 219000 единиц, до 210000 единиц, что обусловлено как Пандемией, так и повышением контроля за деятельностью НКО. Проблемой функционирования НКО является то, что через некоторые из них осуществляется финансирование деятельности из-за рубежа, поэтому ряд НКО имеют статус иноагента. С целью решения данной проблемы определены элементы стратегических приоритетов НКО в рамках реализации социальных стратегий, к которым можно отнести решение актуальных социальных задач, обеспечение финансовой прозрачности деятельности и маркетинг некоммерческой деятельности НКО.

Ключевые слова: некоммерческая организация, социальная стратегия, иноагент, прозрачность деятельности

Актуальность исследования обусловлена вовлечением НКО в решение ряда значимых социальных задач. Объёмы финансирования НКО также постепенно растут, в 2022 году - 343 млрд. руб., что на 3% больше, чем в 2021 году [1].

В 2023 году были выделены средства из фонда президентских грантов по следующим направлениям: «Охрана здоровья граждан, пропаганда здорового образа жизни» – 309 инициатив на 586 млн рублей; «Социальное обслуживание, социальная поддержка и защита граждан» – 301 проект на 755 млн рублей; «Поддержка семьи, материнства, отцовства и детства» – 211 проектов на 509 млн рублей [2].

Объектом наблюдения в работе выступает Благотворительный фонд «Солнечный город», который создан в 2007 году для реализации долгосрочных программ поддержки детей. В сентябре 2020 года фонд «Солнечный город» выиграл самый большой грант за всю историю в сумме 13 781 390 рублей. Эти средства пошли на развитие проекта «Защитники детства»

Элементами стратегических приоритетов НКО в рамках реализации их социальных стратегий, на наш взгляд, могут быть следующие: решение

актуальной социальной задачи или нескольких задач, финансовая прозрачность деятельности, маркетинг некоммерческой деятельности.

Рассмотрим первый стратегический приоритет НКО – решение актуальной социальной задачи. Деятельность НКО направлена на реализацию общественно-полезной миссии, предполагающей достижение благотворительных, социальных, культурных, образовательных, оздоровительных целей. У НКО должны быть четко определены цели и задачи, чтобы иметь ясное представление о том, каких изменений они хотят достичь в обществе.

Вторым стратегическим приоритетом НКО является обеспечение финансовой прозрачности деятельности. Несмотря на ежегодный отчет о целевом использовании денежных средств, подготавливаемый НКО по требованиям законодательства, говорить о прозрачности НКО сложно, они полностью не раскрывают оборот финансов ввиду того, что в отчетности можно обозначить только общую сумму пожертвований, но детально информацию не раскрывать.

Так, например, в соответствии с Отчетом о целевом использовании средств «Солнечный город» получил 27 миллионов рублей через электронные кошельки, что составляет 16,17% от общего объема средств [3].

С каждым годом увеличивается объем финансирования НКО из-за рубежа. Согласно российскому законодательству, иноагентом признается лицо, получающее поддержку из-за рубежа или находящееся под иностранным влиянием, осуществляющее при этом определенную деятельность. На данный момент девяносто восемь НКО согласно данными Министерства юстиции РФ признаны иноагентами.

Информация о таких организациях важна для государства с точки зрения контроля за финансовыми потоками. Финансирование НКО получает посредством привлечения президентских грантов, пожертвований физических и юридических лиц.

Предложения по повышению прозрачности деятельности НКО могут заключаться в следующем. Необходима более детальная расшифровка получаемых финансовых средств. Информацию о полученных суммах с идентификацией лиц, переводивших средства на сумму более 500 000 рублей может быть раскрыта дополнительно в приложении к Отчету о целевом использовании денежных средств. Также можно предложить кредитным организациям, в которых у НКО открыт расчетные счет или счета, сообщать об операциях по поступлению и расходованию средств в Росфинмониторинг по операциям более 500 000 рублей, что увеличит контроль за финансированием НКО.

НКО важно привлекать внимание как крупных благотворителей, так и обычных людей, чтобы получать финансовую поддержку. Чем больший объем финансовых ресурсов может привлечь организация, тем больше социальных проблем организация может решить.

Некоммерческие компании для привлечения финансирования, могут использовать социальную рекламу в магазинах, в детских учреждениях, на культурных мероприятиях. Привлекать медийных личностей для участия в социальной рекламе. К задачам в области маркетинга можно также отнести привлечение волонтеров, которые готовы участвовать в благотворительных акциях. Можно организовывать мероприятия в вузах и школах с целью вовлечения молодежи в благотворительную деятельность.

Таким образом, элементами стратегических приоритетов НКО в рамках реализации социальных стратегий являются решение актуальных социальных задач, обеспечение финансовой прозрачности деятельности и маркетинг некоммерческой деятельности.

Список литературы:

1. Татьяна Илюшникова: В 2023 году вклад НКО в экономику страны составил 2 триллиона рублей / [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.economy.gov.ru/material/news/tatyana_ilyushnikova_v_2023_godu_v_klad_nko_v_ekonomiku_strany_sostavil_2_trilliona_rublej.html (дата обращения: 10.05.2024).
2. Победителей второго конкурса 2023 года объявил Фонд президентских грантов / [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.economy.gov.ru/material/news/tatyana_ilyushnikova_v_2023_godu_v_klad_nko_v_ekonomiku_strany_sostavil_2_trilliona_rublej.html (дата обращения: 10.05.2024).
3. Годовой отчет за 2022 год / [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://sgdeti.ru/reports/godovoy-otchet-za-2022-god-> (дата обращения: 10.05.2024).

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

П.А. Юрова, Е.И. Малайкова, П.О. Фахрутдинова, О.Г. Севостьянова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
f.polina15@mail.ru, polina.yurova23@mail.ru

В статье рассмотрены современные аспекты управления предпринимательской деятельностью. Сегодняшние предприниматели сталкиваются с быстрыми изменениями и дополнительными сложностями, а современные технологии служат как потенциальной угрозой, так и решением этих факторов. В статье рассмотрены наиболее значимые

аспекты предпринимательской деятельности: личность в системе менеджмента, цифровизация и управление инвестициями.

Ключевые слова: предпринимательская деятельность, личность, цифровизация, информационная среда, инвестиции, управление, стратегическое развитие, организация

Предпринимательская деятельность по определению является частью рыночной экономики, поэтому выступает неотъемлемой составляющей современного и будущего мира.

Предпринимательская деятельность действительно набирает обороты, что ведет к развитию российской экономики. Именно поэтому государство стимулирует развитие объектов МСП, вводя различные программы господдержки, что, в свою очередь, ведет к увеличению числа предпринимателей.

Согласно данным Росстата (рис.1), численность фактически действующих предпринимателей возросла в 2021 году по сравнению с 2019 годом, что привело к соответствующему росту численности наемных работников ИП. [1]

Это объясняет актуальность рассмотрения предпринимательской деятельности и способов управления внутренними процессами.

В современной теории управления есть отдельное место для категории личности, которая включает в себя следующие элементы:

- 1) Психические состояния;
- 2) Психические процессы: познавательные, волевые качества, эмоции;
- 3) Психические свойства: самосознание, характер, темперамент, направленность личности;
- 4) Психические образования: умения, навыки, опыт и знания. [3]

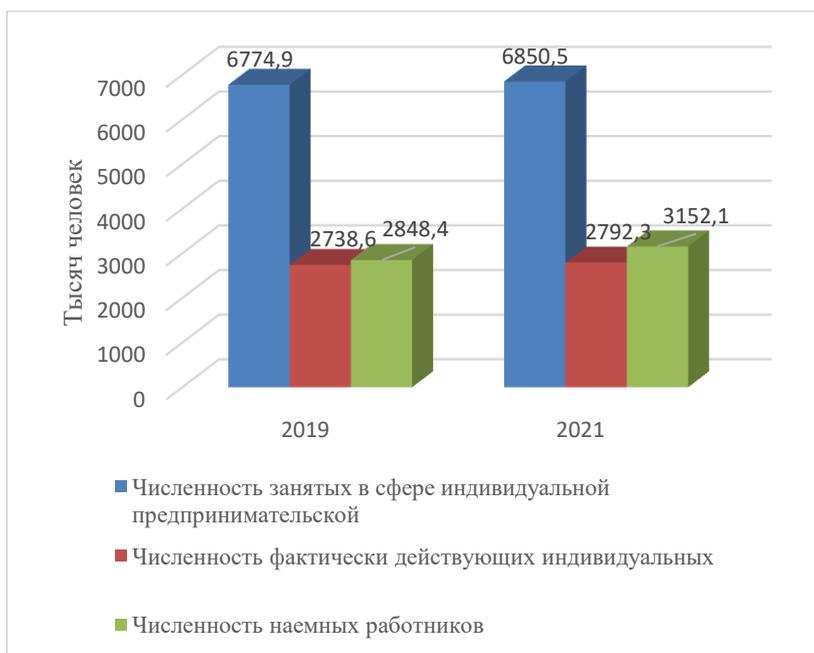


Рис. 1 – Численность занятых в сфере индивидуального предпринимательства в 2019 г. и 2021 г.

Грамотный менеджмент подразумевает необходимость понимания разности личностных характеристик, умение организации и группировки людей для достижения общих целей, способность к управлению эмоциями и мотивацией, а также применение инструментов, способных стабилизировать корпоративную культуру. В обратной ситуации, организацию может настичь «коррозия персонала», «поломка» рабочего процесса и недостижение целей.

Следующим, необходимым в разрезе предпринимательской деятельности пунктом, является цифровизация, представляющая из себя глобальный тренд, который успел охватить все сферы жизни человечества. В бизнес-контексте этот термин означает перенос коммуникаций в цифровые каналы и автоматизацию рутинных операций. Выделяют несколько основных, но не единственных ключевых цифровых технологий в экономике и бизнесе: большие данные, технология «Blockchain», беспилотные устройства, трехмерная печать, VR, дополненная реальность, интернет вещей, роботы и сенсорика, а также ИИ. Цифровая трансформация бизнес-процессов позволит экономить время и ресурсы, повышать эффективность всех процессов, совершенствовать качество конечного продукта и создавать новшества, в большей мере закрывающие потребности и упрощающие процессы. [2]

Следующий отдельный аспект, связанный с предыдущим – это управление инвестициями. В контексте вопросов о предпринимательстве, инвестиционный менеджмент требует оценку настроений потенциальных инвесторов в инфо пространстве с помощью «тональности информационной среды» и «содержательной компоненты», для чего так же необходимо применять информационные технологии. Это необходимо для проведения цифрового анализа эффективности инвестиций.

Отметим, что полученная таким способом информация, помогает выявлять более точные детали функционирования компании, перспективные направления развития, а также достоинства и недостатки. Это достигается путем задачи алгоритмов в системе КРІ (ключевые показатели эффективности). [5]

Часто инвесторы не готовы вкладывать свои средства в организации, чьи итоговые результаты, полученные при проведении инвестиционной оценки, были неудовлетворительны. Именно поэтому возникает необходимость планомерного внедрения методов оценки инвестиционной привлекательности внутри организации. Управление инвестициями в целом должно осуществляться дипломированными специалистами и быть в тесной связи с общей стратегией развития компании.

Среди целей инвестиционного менеджмента выделяют: увеличение стоимости бизнеса, совершенствование финансовых и производственных показателей деятельности, защита капитала от инфляции, обретение конкурентоспособности и т.д. [4]

Таким образом, такие аспекты, как личность в системе менеджмента, цифровизация и управление инвестициями являются важнейшими в современном менеджменте и неразрывно связаны друг с другом. Усиленное внимание и управление этими элементами позволит организации быть конкурентоспособной на рынке.

Список литературы

1. Федеральная служба государственной статистики (Росстат): Малое и среднее предпринимательство в России. 2022: Стат.сб./ М 19 Росстат. - М. – 2022. – 101 с. https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/mal_pred_2022.pdf
2. Петрова Любовь Анатольевна, Кузнецова Татьяна Евгеньевна Цифровые технологии в экономике и бизнесе // ЭТАП. – 2020. – №2. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovye-tehnologii-v-ekonomike-i-biznese/viewer> (дата обращения: 02.05.2024).
3. Севостьянова О.Г. Форсайт прогнозирование: стратегическое управление нового времени // Социальные и экономические системы. – 2023. – № 4-2 (46). – С. 244-253.
4. Севостьянова О.Г., Наталья Т.В., Петухова С.В. Прогнозирование силы бренда: вклад в увеличение стоимости нематериальных активов компании // Социальные и экономические системы. – 2022. – № 6-8 (37). – С. 140-152.

5. Севостьянова О.Г. Обеспечение конкурентоспособности предприятий сферы услуг розничной торговли: автореферат дисс. на соискание ученой степени канд. экон. наук / Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского. Симферополь. – 2019. – 25 с.
6. Лукьянчиков Н.В. Кузнецова А.С. Теоретические аспекты личности в теории управления // Экономические проблемы России и региона. – 2023. – №28. – Режим доступа: https://elibrary.ru/download/elibrary_54487123_62372872.pdf (дата обращения: 02.05.2024).
7. Пригарина Е.В., Климовских Н.В. Управление инвестиционной деятельностью коммерческих организаций // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2022. – №8. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-investitsionnoy-deyatelnostyu-kommercheskih-organizatsiy/viewer> (дата обращения: 02.05.2024).

СЕКЦИЯ

**ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ:
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ
ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ**

**ПРЕКАРИЗАЦИОННАЯ ЗАНЯТОСТЬ КАК ПРОБЛЕМА
СОВРЕМЕННОГО РЫНКА ТРУДА**

Е.Д. Антонова, П.Е. Полева, К.В. Гилева
Сибирский государственный университет путей сообщения
kristi_1@mail.ru

Статья посвящена изучению явления прекаризации занятости как существенной проблемы, с которой сталкиваются современные рынки труда. В статье рассмотрены причины и последствия прекаризации занятости для работников, работодателей и общества в целом. А также представлены возможные пути решения проблемы прекаризации. Объект исследования - молодежь (студенты и работающие граждане от 18 до 24 лет), предмет - восприятие прекаризации молодежью. В ходе работы использовались различные методы исследования, включая анализ научных источников, опрос в форме анкетирования.

Ключевые слова: прекаризация, неустойчивая занятость, трудовые отношения, неофициальное трудоустройство, социальные гарантии, заёмный труд, законодательство, государственная политика

Экономический кризис обострил противоречия в сфере социально-трудовых отношений, одним из следствий, которых является усиление прекаризации занятости, которая в последние годы приобрела огромные масштабы, ведущие к практически полной потере работником социально-трудовых прав [3].

Цель данной работы - выяснить, насколько люди готовы к неофициальному трудоустройству, а также понять, насколько граждане задумываются о важности соблюдения трудовых прав и предоставления социальных гарантий.

Задачи, поставленные для достижения цели:

- рассмотреть основные теоретические аспекты прекаризации занятости;
- определить роль работодателя в данной проблеме;
- изучить отношение молодых работников к прекаризации занятости;
- предложить рекомендации по защите работников от неустойчивой трудовой занятости.

Актуальность данной темы обусловлена необходимостью понимания влияния прекаризации на трудовые отношения, уровень обеспечения

социальных гарантий работникам и значимость для студентов официального трудоустройства на сегодняшний день.

Гипотеза проведенного исследования: молодежь считает, что в современных трудовых реалиях официальное трудоустройство и предоставление гарантий важно.

Прекаризация занятости - нестабильная занятость, отсутствие гарантий занятости, связанных с защитой от самовольных увольнений, регулирование процесса найма и увольнения [1].

С помощью Google Формы было проведено анкетирование среди студентов СГУПС, которые обучаются на социально-экономическом (31,3%) и техническом (68,7%) направлениях подготовки.

Выборка составила 102 респондента. Количество вопросов – 18.

В вопросе участвовала почти равная доля опрошенных по полу: 51% мужчин и 49% женщин; наибольшая возрастная группа опрошенных – люди от 18 до 20 лет (88%), что характерно для 2-3 курсов. Большинство из них (48%) находятся в статусе студента без опыта работы. Значительная часть опрошенных (30,4%) являются студентами с опытом работы. 9,8% респондентов занимаются фрилансом или самозанятостью.

По результатам опроса оценки работы работодателя в обеспечении обязательного социального пакета для сотрудников по шкале от 1 до 5 видно, что большинство опрошиваемых (68,6%) оценили важность обеспечения обязательного социального пакета на максимальный уровень.

На вопрос о готовности работать у одного работодателя, но быть официально трудоустроенными у другого 33,3% респондентов ответили положительно, однако 66,7% опрошенных предпочли бы место работы, совпадающее с местом трудоустройства. 62,1% работающих студентов заявили, что не сталкивались с ущемлением своих трудовых прав на рабочем месте; 37,9% ответили обратное.

Следующий вопрос был связан с готовностью работать неофициально. Самая крупная группа респондентов (31,4%) оценивает свою готовность работать неофициально на уровне 3, что может указывать на средний уровень требований или нейтральное отношение к такой форме работы. Чуть меньше респондентов (24,5%) выразили минимальное желание работать неофициально (уровень 1), что может свидетельствовать об их осторожности или нежелании участвовать в неофициальных основаниях занятости. Интересно отметить, что 16,7% респондентов готовы принять максимальные обязательства (уровень 5) по работе неофициально, что может указывать на их большую готовность принимать риски или важность других мотивирующих факторов.

Анализируя результаты вопроса, связанного с отношением респондентов к практике серой оплаты, были получены следующие результаты: наибольшая доля респондентов (57,8%) заняла нейтральную позицию. Это может указывать на то, что большинство опрошенных не имеют четкого мнения о

данной практике, возможно из-за недостаточного опыта или информированности относительно последствий частичной серой оплаты. Второе место по числу респондентов занимает негативное отношение (24,5%). Наименьшая доля респондентов выразила положительное отношение к практике частичной серой оплаты (17,6%). Эти люди могут видеть в этой схеме возможность быстрого увеличения дохода за счет неофициальных премий.

Из проведенного исследования можно сделать вывод, что в современном мире существует проблема прекаризации занятости, но со слабой выраженностью в работе студентов. Большинство респондентов отмечают отсутствие в своей трудовой деятельности проблем с неустойчивой занятостью. Хотя и работа для них является способом заработка, а не саморазвитием и проявлением собственного потенциала, многие обращают особое внимание на свои трудовые обязанности, права, гарантии и официальность трудоустройства.

На основе проведенного исследования были выделены области, которые нужно модернизировать:

1. Законодательство.
2. Условия социального обеспечения.
3. Профессиональное обучение и переподготовка.
4. Диалог между работодателями и работниками.
5. Мониторинг и контроль.

Соблюдение рекомендаций, а также грамотный подход к регулированию прекаризационной занятости помогут сделать трудовые отношения более устойчивыми и справедливыми для всех сторон.

Список литературы

1. Долженко Р.А. Понятие и сущность прекаризации, а также основные направления ее исследования // Известия ВУЗов ЭФиУП. – 2016. – №4 (30). – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-i-suschnost-prekarizatsii-a-takzhe-osnovnye-napravleniya-eyo-issledovaniya> (дата обращения: 25.04.2024).
2. Манохина Н.В. Прекаризация занятости в цифровой экономике / Н.В. Манохина, Н.В. Митяева // Изв. Саратов. ун-та Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право. – 2022. – №2. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/prekarizatsiya-zanyatosti-v-tsifrovoy-ekonomike> (дата обращения: 25.04.2024).
3. Фёдорова А.Э. Прекаризация занятости и ее влияние на социально-экономическое благополучие наемных работников / А.Э. Фёдорова, А.М. Парсюкевич // Journal of new economy. – 2013. – №5 (49). – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/prekarizatsiya-zanyatosti-i-ee-vliyanie-na-sotsialno-ekonomicheskoe-blagopoluchie-naemnyh-rabotnikov> (дата обращения: 25.04.2024).

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА ПРИ АНАЛИЗЕ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ТРУДА

А.А. Бахман, Е.В. Бутрина, С.Е. Кравцова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
nastabah13@gmail.com

Факторный анализ – это статистический метод, выявляющий взаимосвязи между набором переменных и структурные паттерны в данных. В данном исследовании мы применяем его к социально-экономическим показателям регионов России. Наша цель – выделить ключевые факторы, влияющие на уровень бедности, рождаемость, смертность и другие показатели, и понять, какие из них важны для улучшения социальной ситуации. Полученные результаты могут стать основой для разработки эффективных стратегий и политик, направленных на улучшение жизни населения в регионах России. Ключевые слова: факторный анализ, социально-экономические показатели, регионы России, структурные паттерны

Факторный анализ — это мощный статистический метод, который используется для исследования взаимосвязей между набором наблюдаемых переменных и выявления скрытых структурных паттернов в данных. На основе этого метода можно выделить ключевые факторы или конструкты, которые объясняют наблюдаемые изменения в данных. В данном исследовании мы применяем факторный анализ к набору данных, содержащему информацию о социально-экономических показателях различных регионов Российской Федерации.

Исходные данные представляют собой разнообразные показатели, связанные с уровнем бедности, рождаемостью, смертностью, миграцией и доходами населения в регионах России. Наша цель - выявить основные факторы, оказывающие влияние на эти показатели, и проанализировать, какие социально-экономические факторы могут быть ключевыми для понимания и улучшения социальной ситуации в различных регионах страны.

Путем применения факторного анализа к этим данным мы стремимся выделить основные факторы, которые могут объяснить вариативность в уровнях бедности, рождаемости, смертности и других социально-экономических показателях между регионами. Полученные результаты могут быть полезны для разработки эффективных стратегий и политик, направленных на улучшение жизненного уровня населения в различных регионах России. [1]

Матрица корреляции была построена через анализ и представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Матрица корреляции социально-экономических показателей

	число людей за чертой беднос- ти	родив- шиеся	умершие	выбыв- шие	прибыв- шие	доходы
число людей за чертой беднос- ти	1	0,4816 48361	- 0,330765 154	- 0,097154 382	- 0,1055642 92	- 0,5266 39959
родив- шиеся	0,4816 48361	1	- 0,818401 814	- 0,000474 644	0,0004537 12	0,1025 78077
умершие	- 0,3307 65154	- 0,8184 01814	- 1	- 0,010296 889	- 0,0143167 03	- 0,2818 38498
выбыв- шие	- 0,0971 54382	- 0,0004 74644	- 0,010296 889	- 1	0,9995315 19	0,0410 1023
прибыв- шие	- 0,1055 64292	0,0004 53712	- 0,014316 703	0,999531 519	1	0,0501 97866
доходы	- 0,5266 39959	0,1025 78077	- 0,281838 498	0,041010 23	0,0501978 66	1

В данной матрице мы видим, что, например, число людей, находящихся за чертой бедности, имеет высокую положительную корреляцию с числом родившихся (0,48), но имеет сильную отрицательную корреляцию с доходами (-0,53). Также стоит отметить, что между прибывшими и выбывшими людьми, а также между родившимися и умершими наблюдается практически полная положительная корреляция, что может свидетельствовать о тесной взаимосвязи между этими переменными.

С целью исключения нежелательных характерных факторов производится изменения в матрице корреляции, состоящие во введении общностей на главной диагонали.

Редуцированная матрица — это результат применения метода главных компонентов или факторного анализа к исходной матрице корреляции. Она содержит главные компоненты или факторы, которые объясняют наибольшую часть дисперсии в данных. В данной матрице каждая ячейка представляет

собой коэффициент нагрузки соответствующего фактора на каждую переменную.

Матрица редуцированная была построена через поиск абсолютного максимума по столбцам и перемещением его на главную диагональ. Далее производится расчет первого фактора, а именно исходная редуцированная матрица возводится в 16 степень (является наиболее оптимальной).

Далее рассчитываются нагрузки фактора (а) до тех пор, пока разница между b станет незначительной. В данном случае получилось 10 шагов.

Сумма вклада первого фактора в дисперсию всех признаков выражается формулой (1):

$$b_1 = \sum_{j=1}^n a_{j1}^2 \quad (1)$$

То есть в нашем случае получается равным 2,03. Далее нормируем компоненты. Это и есть факторные нагрузки. Наиболее важные коэффициенты для 1 фактора (фактор миграции населения):

- Число выбывших (человек): 0.962
- Число прибывших (человек): 0.963

Этот фактор сильно зависит от миграционных процессов - как количество людей, покидающих группу (выбывших), так и количество людей, вступающих в группу (прибывших).

Рассчитываем вклад 1 фактора в общую дисперсию и получаем, что он равен 33,86%.

Аналогично рассчитываются другие факторы.

Список литературы

1. Hair J.F., Black W.C., Babin B.J., Anderson R.E. Многомерный анализ данных (8-е изд.). – Обучение Cengage. – 2019.
2. Горсуч Р.Л. Факторный анализ (2-е изд.). – Psychology Press. – 2013.
3. Стивенс Дж.П. Прикладная многомерная статистика для социальных наук (5-е изд.). – Ратледж. – 2012.
4. Фабригар Л.Р., Вегенер Д.Т., МакКаллум Р.К., Страхан Э.Дж. Оценка использования исследовательского факторного анализа в психологических исследованиях. Психологические методы. – 1999. – 4(3). – 272-299.
5. Табачник Б.Г., Фиделл Л.С. Использование многомерной статистики (7-е изд.). – Пирсон. – 2019.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ И ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ В РОССИЙСКИХ КОМПАНИЯХ.

В.Д. Вертей, М.С. Шадрина, Е.И. Калягина
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
m.s.shadrina@nsuem.ru

В данной статье рассматривается использование современных информационных систем и информационных технологий для формирования корпоративной культуры в российских организациях. Авторы проводят анализ влияния цифровизации на процессы внутренней коммуникации, человеческие ресурсы и организационную эффективность. На примере конкретных компаний и их практик авторы исследуют, как использование информационных технологий может способствовать формированию позитивной корпоративной культуры, повышению уровня вовлеченности сотрудников и улучшению внутренней среды. В результате статьи делается вывод о важности учета современных инструментов в управлении корпоративной культурой для успешного развития организации в современном бизнес-мире.

Ключевые слова: корпоративная культура, информационные системы, информационные технологии, организация, коллектив

Актуальность темы: для каждой организации характерен такой феномен, как корпоративная культура - совокупность ценностей и убеждений, разделяемых работниками фирмы, которые определяют их поведение и характер жизнедеятельности организации. [1]

Но информация о внутренних технологиях для повышения уровня корпоративной культуры доступна сотрудникам и опыт остаётся в рамках компании. При написании статьи использовалась информация, полученная непосредственно от сотрудников и при личном посещении мест производства.

Российская локальная поисковая компания, которая разрабатывает цифровые карты и путеводители по городам - 2ГИС в Новосибирском штабе активно используют корпоративный информационный портал «Планета». Он позволяет руководству оптимизировать и улучшить многие процессы, связанные с корпоративной культурой. Например, все коммуникации сотрудников построены в приложении, работников мотивирует помогать коллег система мотивации с использованием баллов «Спасибки», которые можно использовать при оплате в корпоративной столовой, магазине фирменной одежды и сувениров, в организациях-партнерах и других сервисах компании. Система задач и отслеживания бизнес-процессов также осуществляется в «Планете». Руководитель отдела назначает задачи, дедлайн,

ресурсы и делегирует их своим сотрудникам. Все результаты фиксируются в системе и формируют рейтинг сотрудников. Эта система помогает в разы оптимизировать задачи по созданию корпоративной культуры и развитию таких ее функций, как мотивирующая, образовательно-познавательная, адаптивная, коммуникативная. [2]

В ФГБОУ ВО Новосибирский государственный университет экономики и управления действует сразу несколько информационных систем и многие из них направлены на развитие организационной культуры внутри университета. Система электронного документооборота и распределения задач по делопроизводству - DirectumRX. Она выполняет сразу несколько функций для повышения уровня корпоративной культуры, например, коммуникации, развитие ценностей: забота об экологии и ответственность. Многие задачи выполняются при помощи системы Airtable, которая позволяет осуществлять мониторинг выполнения задач, проводить оценку сотрудников, узнавать мнение сотрудников о работе того или иного отдела и прочее. Airtable используется при адаптации новых сотрудников, для мотивации и образования коллективного мышления.

Публичное акционерное общество (ПАО) Сбербанк — это крупнейший и старейший российский банк, который на 2023 год насчитывает более 210.000 сотрудников. Компания активно работает над развитием корпоративной культуры. Основным сервисом, который позволяет удобно организовать работу и все необходимые, связанные процессы является «Сбердруг». Он позволяет осуществить запись на плановое тестирование, запросить необходимые доступы, подать заявку на ремонт оборудования, получить пропуск, оформить нужные документы и так далее. Помимо этого, он является своеобразной корпоративной социальной сетью, в которой есть личный кабинет с документами, доступами и сервисами, а также профилем и визитной карточка сотрудника. В приложении встроена адресная книга, которая включает в себя контакты сотрудников, связи с проектами в компании, командами и все, что необходимо для оперативного поиска коллег. Помимо этого, есть новостная лента со статьями и последними событиями компании, что позволяет сотрудникам быть в курсе всех изменений. В Сбердруге сотрудник может узнать и записать себя и своих родственников на любые корпоративные мероприятия. Программа оптимизирует взаимодействие между сотрудниками и реализует ценность компании, направленную на простую и эффективную организацию рабочего процесса.

Другой важной информационной системой в организации корпоративной культуры Сбербанка является «Пульс». Это HR-платформа, где решаются большинство HR-задач: поиск коллег, оформление отпуска, заказ справок, аналитика о состоянии команды, выполнение целей, интегрированный поиск и наём специалистов, развитие навыков и компетенций сотрудников, управление карьерой, зарплата, расчетные листы, премии и так далее. Через этот сервис сотрудники приобщаются к ценности компании, ориентированной

на постоянное обучение и развитие своих навыков. А также HR-специалисты могут видеть всю необходимую статистику по персоналу банка. Сотрудникам приходят напоминания о тренировках и времени через корпоративную почту и «Сбердруга», открыт доступ к телемедицине, повышенные бонусы «Спасибо» за использование сервиса компании «ЕАптека».

Таким образом, информационные системы и технологии могут успешно использоваться для формирования и развития корпоративной культуры разных организаций. Наиболее рационально проводить внедрение информационных систем в корпоративную культуру в крупных компаниях, где численность сотрудников превышает 500 человек, и руководители не имеют возможности напрямую транслировать ценности, помимо прописанной в документах политики, но имеют финансы для обеспечения работы информационных систем. Создание развитой корпоративной культуры позволяет увеличить эффективность работы сотрудников и сформировать комфортную рабочую среду.

Список литературы

1. «Идеальный мир» 2ГИС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://pro.rabota.ru/ideal-world-2gis> (дата обращения 01.05.2024).
2. «Кодекс корпоративной этики и делового поведения» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.sberbank.ru/common/img/uploaded/redirected/com/ethics_interactive/ (дата обращения: 05.05.2024).
3. Машенко А.М., Азаркина К.С. Корпоративная культура // Форум молодых ученых. – 2018. – №6-2 (22). – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/korporativnaya-kultura-2> (дата обращения: 04.05.2024).
4. «СберДруг» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.timonov.me/ru/projects/sber/superapp?ysclid=lvz35dr4ks927846982> (дата обращения: 02.05.2024).
5. «HR-платформа Пульс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://developers.sber.ru/portal/products/pulse?ysclid=lvz36166cz784772383> (дата обращения: 02.05.2024).

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ КАДРОВОГО УЧЕТА

Ю.С. Губина, Е.С. Тищенко, Е.И. Калягина
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
evgeniya.tishchenko@maximumtest.ru

Многие предприятия в последние годы столкнулись с проблемой выбора отечественного ПО, в частности информационных систем кадрового учета (ИСКУ) в связи с политикой импортозамещения и цифровизации экономики. В предоставленной работе предложены несколько вариантов для решения данной проблемы. Объектами исследования стали «1С:ЗУП 8 КОРП», «БОСС-кадровик», «Битрикс» и «Сбер.Корус». В результате исследования были выявлены сильные и слабые стороны этих инструментов и сформулированы выводы в возможности их использования на предприятиях. Новизна исследования обуславливается динамичностью развития информационных технологий. Полученные результаты могут быть применены при выборе или переоценке актуальности ИСКУ для предприятия. Ключевые слова: информационные системы кадрового учета, сравнительная оценка, отечественный рынок

ИСКУ – важнейший инструмент работы современной компании, поскольку он позволяет перевести организационно-кадровые процессы предприятия в цифровую среду, систематизировать их и оперативно согласовывать со внутренними и внешними изменениями, затрагивающими организацию. Были выбраны четыре самых популярных по интернет-отзывам ИСКУ, также были определены критерии сравнения, которые перечислены в таблице 1.

Первый инструмент – «1С:ЗУП 8 КОРП». Его сильные стороны: возможность вести весь цикл управления персоналом в одной программе при сохранении истории действий за счет наличия единой экосистемы продуктов компании, что также минимизирует риски, связанные с контрагентами (например, связанные с личными данными пользователей); широкий спектр возможностей, в том числе за счет выбора формата под особенности фирмы (например, возможность настройки параметров доступа к информации); простота интерфейса не только для сотрудников отдела кадров, но и других специалистов, осуществление поддержки при заключении договора сопровождения и официальные открытые уроки и инструкции; возможность автоматизировать ряд процессов для снижения вероятности ошибок; соответствие законодательству РФ и методологии работы отечественных отделов кадров; сохранение возможности интеграции с иными сервисами; работает в среде Windows, Linux, Mac OS X, iOS и Android. Слабая сторона -

уязвимость к кибератакам, особенно для нелегализованных версий (последние новости об утечках данных были в 2023 г.). Цена стандартной версии - 146 800 р. (доступ от 10 человек), стоимость других тарифов ниже, как и функционал [2].

Далее рассмотрим «БОСС-кадровик». Его сильные стороны: множество настроек визуализации показателей, что упрощает работу с ними и их представление руководителям; современный интерфейс; интегрированность с отечественными СУБД Jatoba и программным комплексом LugiX, что гарантирует большую безопасность и сервисом E-Staff Рекрутер, что обеспечивает большую устойчивость на рынке (но ограничивает гибкость); отсутствие новостей об утечках данных. Слабые стороны: сравнительно ограниченный функционал (лишь базовые документы); финансовые издержки внедрения и использования иностранного ПО и синхронизации с сервисами Microsoft; лишь основные функции управления персоналом; поддержка по горячей линии; работает в среде Microsoft SQL Server и Oracle. Стоимость подписки колеблется от 10800 р. до 37800 р. (пользователь в год) в зависимости от подписки, для одного пользователя - 60 000 р. [5].

Далее рассмотрим «Битрикс». Его сильные стороны: имеет широкий спектр функций, включая коммуникацию, управление задачами, работу со складами, рассылки и рекламу, создание сайтов, что обеспечивает высокий уровень гибкости; интегрированность с мессенджерами и платежными системами; наличие экосистемы бизнес-процессов в одном рабочем пространстве; регулярное прохождение инспекционного контроля для полного соответствия требованиям законодательства России и Федеральной службы по техническому и экспортному контролю; наличие автоматической, полуавтоматической реакции на аварийные ситуации; возможность задать вопрос через форму; безопасность обеспечивается политикой безопасности, единой системой авторизации, возможностью шифрования информации, отечественной системой обновлений SiteUpdate (последние новости об утечке данных были в 2023 году); работает в среде Windows, Linux, Mac OS X, iOS и Android. Слабые стороны: множественность функций увеличивает время адаптации к программе; сторонние приложения для коммуникации могут работать эффективнее внутренних. Подписка от 1990 р./мес. (5 пользователей) до 799 990 р./мес. (10000 пользователей). Существует бесплатный тариф [3].

Последний сервис – «Сбер.Корус». Его сильные стороны: обеспечение безопасности с помощью корпоративного портала для сотрудников (ЦОД Сбербанка, уровень надежности Tier 3) и включенность в ТОП-10 компаний экосистемы Сбера по показателям кибербезопасности; возможность обращения к технической поддержке 24/7; возможность дорабатывать сквозные HR-процессы, учитывая индивидуальные нужды бизнеса; Слабые стороны: низкий функционал по сравнению с другими программами; ограниченная информация на сайте (снижает заинтересованность потенциальных пользователей); уровень гибкости ниже, чем у других

сервисов; работает с среде Astra Linux. Низкий ценовой порог входа (стартовая стоимость от 3000 р./год; есть бесплатный тариф) [4].

Наиболее значимыми для работы являются функционал, надежность, безопасность и операционная система (ОС), поэтому при оценивании им был присвоен коэффициент 1,2, у прочих показателей коэффициент 1 [1]. Суммарные оценки по всем анализируемым показателям представлены ниже (таблица 1).

В итоге, самый универсальный сервис – «Битрикс»; для крупных компаний в большей мере подойдет «1С:ЗУП 8 КОРП»; для начинающих работу – «Сбер.Корус»; «БОСС-кадровик» - для устойчивых на рынке средних и крупных компаний.

Таблица 1 – Сравнение характеристик ИСКУ по 10-балльной шкале

Критерий	Оценка			
	1С:ЗУП 8 КОРП	БОСС-кадровик	Битрикс	СберКорус
Функционал	9,6	7,2	10,8	6
Гибкость	8	7	9	5
Наличие интеграций	9	7	9	8
Удобство	8	7	8	6
Поддержка	9,6	8,4	9,6	8,4
Стоимость	6	7	9	8
Безопасность	9,6	8,4	8,4	9,6
ОС	12	9,6	12	7,3
Итог	71,8	61,6	75,8	58,2

Список литературы

1. Корниенко Д.В. Организация взаимодействия информационных систем при автоматизации бизнес-процессов предприятия // ТТПС. –2021. – №2(56). – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/organizatsiya-vzaimodeystviya-informatsionnyh-sistem-pri-avtomatizatsii-biznes-protsessov-predpriyatiya> (дата обращения: 30.04.2024).
2. Официальный сайт 1С-интегратора Wiseadvice-it [Электронный ресурс] // Wiseadvice-it.ru. – Режим доступа: <https://wiseadvice-it.ru/programmy-1s/1s-zup-8-3/korp/> (дата обращения: 06.05.2024).
3. Официальный сайт Битрикс24 [Электронный ресурс] // Bitrix24.ru. – Режим доступа: <https://www.bitrix24.ru/enterprise/hrm/> (дата обращения: 06.05.2024).
4. Официальный сайт Сбера [Электронный ресурс] // Sberbank-bs.ru. – Режим доступа: https://promo.esphere.ru/edi_rko (дата обращения: 06.05.2024).

5. Официальный сайт системы управления персоналом БОСС [Электронный ресурс] // Boss.ru. – Режим доступа: <https://boss.ru/products/bk-about/> (дата обращения: 06.05.2024).

ИССЛЕДОВАНИЕ ИНДИКАТОРОВ ЗДОРОВЬЯ НАСЕЛЕНИЯ РЕГИОНОВ СФО С ПОМОЩЬЮ ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА

А.А. Доброва, А.А. Ицкович, И.В. Найверт
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
itskalisa@gmail.com

Здоровье населения — это многогранный показатель, отражающий социально-экономическое развитие государства. Изучение показателей здоровья населения предоставляет возможность оценить общее состояние здоровья общества, что является важным для создания стратегий в области общественного здравоохранения и социальной политики.

Ключевые слова: факторный анализ, метод главных компонент, ожидаемая продолжительность жизни, реальные доходы населения, смертность

Необходимо исследовать основные индикаторы здоровья населения регионов Сибирского федерального округа в 2022 году. К ним относятся: среднедушевые денежные доходы населения, ожидаемая продолжительность жизни при рождении, смертность в трудоспособном возрасте, младенческая смертность, смертность от болезней кровообращения, смертность от новообразований, в том числе злокачественных [1]. В работе были использованы индикаторы здоровья населения регионов СФО за 2022 год (таблица 1) [2].

Для детального изучения индикаторов здоровья можно применить метод главных компонент, он представляет собой метод факторного анализа, используемый для выделения наиболее важных факторов из большого количества переменных. Он основывается на поиске линейных комбинаций переменных, которые объясняют наибольшую долю изменчивости данных [3].

Таблица 1 – Индикаторы здоровья населения регионов СФО в 2022 году

	Среднедушевые денежные доходы населения, руб/мес	Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, лет	Смертность в трудоспособном возрасте	Младенческая смертность	Смертность от болезней системы кровообращения	Смертность от новообразований
Республика Алтай	27940	68,47	688,1	8,2	26,4	12,5
Республика Тыва	23049	67,11	710,7	4,2	20,7	3,7
Республика Хакасия	28963	70,57	623,6	5,2	41,2	8,8
Алтайский край	31145	69,96	682,2	4	46,1	20,4
Красноярский край	41782	70,58	641,2	5,1	32,8	10,8
Иркутская область	35040	69,31	726,2	4,8	34,3	13,8
Кемеровская область	32627	69,64	727,9	5,8	36,2	12,5
Новосибирская область	39845	71,49	591,9	5,4	36	11,9
Омская область	34747	71,45	593,7	4,8	40,2	7,9
Томская область	34766	72,33	554,9	3,9	28,1	10,7

Применение метода главных компонент было осуществлено с помощью компьютерной программы для статистической обработки данных SPSS Statistics. В результате работы была получена объясненная совокупная дисперсия, показывающая, что собственные значения первых двух компонент превышают единицу, следовательно в результате факторного анализа останутся два фактора [4]. Они объясняют 70,4% общей дисперсии (таблица 2).

Таблица 2 – Объясненная совокупная дисперсия

Компонент	Начальные собственные значения		
	Всего	% дисперсии	Суммарный %
1	2,721	45,350	45,350
2	1,500	25,003	70,353
3	0,938	15,641	85,994
4	0,503	8,383	94,377
5	0,294	4,899	99,277
6	0,043	0,723	100,000

В результате метода главных компонент было выделено два фактора. Первый фактор включил в себя среднедушевые денежные доходы населения, ожидаемую продолжительность жизни и смертность в трудоспособном возрасте, другими словами, первый фактор – это «показатели качества жизни». Второй фактор объединил в себе смертность от болезней кровообращения и смертность от новообразований, его можно назвать «группы причин смертей» (таблица 3).

Таблица 3 – Матрица компонентов

	1 компонент. Показатели качества жизни	2 компонент. Группы причин смертей
Среднедушевые денежные доходы населения, руб	0,661	
Ожидаемая продолжительность жизни, лет	0,925	
Смертность в трудоспособном возрасте	-0,923	
Смертность от болезней системы кровообращения		0,821
Смертность от новообразований		0,920
Младенческая смертность		

Из вышеуказанной таблицы видно, что младенческая смертность не входит ни в один из факторов. Также можно заменить обратную связь между среднедушевыми денежными доходами населения и смертностью в трудоспособном возрасте, то есть чем выше доходы, тем ниже смертность. Кроме того, такой же вид связи наблюдается между ожидаемой продолжительностью жизни и смертностью в трудоспособном возрасте.

Таблица 4 – Распределение рангов компонент по регионам СФО

	Показатели качества жизни	Группы причин смертей
Республика Алтай	1	1
Республика Тыва	1	1
Республика Хакасия	2	2
Алтайский край	2	3
Красноярский край	2	2
Иркутская область	2	3
Кемеровская область	1	3
Новосибирская область	3	2
Омская область	3	2
Томская область	3	1

Для понимания общей картины состояния здоровья в регионах СФО составлена таблица распределения рангов компонент, где 3 – это хороший показатель благосостояния региона (таблица 4). Новосибирской и Омской областям присуще лучшее качество жизни.

Таким образом, использование индикаторов здоровья в факторном анализе помогает не только лучше понять структуру здоровья населения, но и принимать более обоснованные решения в области здравоохранения и социальной политики.

Список литературы

1. Проскурина Н.В. Состояние здоровья населения в российской федерации: статистический аспект // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2020. – № 6-1. – С. 77-83. – Режим доступа: <https://vaael.ru/article/view?Id=1167> (дата обращения: 27.04.2024).
2. Федеральный орган государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/> (дата обращения: 23.04.2024).
3. Микушина М.М. [и др.]. Комплексный экономический анализ: учебное пособие. – Екатеринбург: Изд-во Рос. гос. проф.-пед. ун-та. – 2018. – 152 с. – Режим доступа: <http://elar.rsvpu.ru/978-5-8050-0659-4> (дата обращения: 24.04.2024).
4. Наследов А. «IBM SPSS Statistics 20 и AMOS: профессиональный статистический анализ данных».

ВЫЯВЛЕНИЯ ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ИНДЕКСА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В СИБИРСКОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ

А.А. Иванов, М.А. Куликов
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
ma.imkulikov@bk.ru

Статья посвящена анализу использования метода главных компонент, представляющего собой один из подходов многомерного статистического анализа, для работы со сложными данными. Основное внимание уделяется применению данного метода для конденсации информации, оказывающей влияние на индекс человеческого развития (ИЧР) в рамках Сибирского Федерального округа. ИЧР рассматривается как интегральный показатель, отражающий долгосрочное развитие в таких ключевых аспектах, как здоровье, образование и стандарты жизни. Данное исследование будет интересно специалистам в сфере социально-экономического планирования и статистики, а также ученым, изучающим человеческое развитие на уровне регионов.

Авторы использовали данные Росстата, главного статистического учреждения России, для сбора информации, необходимой для исследования. В процессе описания социально-экономического индикатора, каковым является ИЧР, было проанализировано множество переменных: уровень безработицы, порог бедности, частота заболеваний на тысячу населения, количество пенсионеров, медианный доход на душу населения и прочее. Регрессионный анализ был применен для выявления связей между целевым показателем и

факторами, влияющими на него. В конце был использован метод главных компонент для классификации выбранных переменных.

В финальной части авторы рассматривают важность идентифицированных переменных для формирования региональной политики и стратегий устойчивого развития. Также предлагаются направления для будущих исследований. В статье представлены таблицы и математические модели, демонстрирующие проведенный анализ и полученные результаты.

Ключевые слова: метод главных компонент, Росстат, статистика, статический анализ, модель регрессии, ИЧР

Индекс человеческого развития (ИЧР) представляет собой статистический сводный индекс показателей ожидаемой продолжительности жизни, образования (среднее количество завершенных лет обучения и ожидаемые годы обучения при поступлении в систему образования) и дохода на душу населения, который используется для ранжирования стран и регионов по уровням человеческого развития. Оценка ИЧР в разрезе регионов играет ключевую роль в понимании социально-экономических различий

На сайте Росстата были найдены исходные данные по ИЧР, а также по показателям, предположительно, влияющим на этот индекс. В результате проведенных вычислений модель оказалась сверх качественной. Коэффициент корреляции и детерминации превысили 0,999. На основе коэффициента детерминации можно сделать вывод о том, что выбранные 9 факторов на 99,9 % объясняют изменение ИЧР. Проверка параметров на статистическую значимость также дала положительный результат.

Для снижения размерности данных с потерей наименьшего объёма информации был применен метод главных компонент. Были проведены следующие шаги:

1. Стандартизация данных.
2. Вычисление ковариационной матрицы.
3. Вычисление собственных значений и собственных векторов.
4. Сортировка собственных значений.
5. Проекция данных на новое пространство.

Всего было выделено 3 условно названных фактора: экономический, социально-демографический и фактор здравоохранения.

Подводя итоге, можно сказать, что число факторов было уменьшено с 9 до 3. Таким образом размерность информации снизилась в 3 раза. Полученные 3 фактора в сумме воспроизводят 70% общей дисперсии, что является хорошим результатом. Это означает, что при исследовании Индекса человеческого развития можно довольно эффективно воспользоваться полученными 3-мя факторами.

Список литературы

1. Сток Д., Уотсон М. Введение в эконометрику / Джеймс Сток, Марк Уотсон; пер. с англ.; под науч. ред. М. Ю. Турунцевой. – М.: Издательский дом «Дело»

- РАНХиГС, 2018. – 543 с. – Режим доступа: <https://books.google.ru/books?id=2mufDwAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=ru#v=onepage&q&f=false> (дата обращения: 9.05.2024).
2. Теория статистики: учебное пособие для бакалавров / Ковалев В.В. [и др.]; под редакцией Ковалева В. В. – Москва: Издательство Юрайт, 2022. – 454 с. – Режим доступа: <https://urait.ru/viewer/teoriya-statistiki-508829#page/2> (дата обращения: 9.05.2024).
3. Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru> (дата обращения: 29.04.2024).

ГЕЙМИФИКАЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ МОТИВАЦИИ ТРУДА ПЕРСОНАЛА

Д.О. Козикова, Ю.В. Ануфриева
Сибирский государственный университет путей сообщения
dardeikun@yandex.ru

В статье рассматривается понятие геймификации в системе управления персоналом, как механизма нематериальной мотивации труда. Задачами исследования является рассмотрение геймификации как способа мотивации труда персонала и изучение способов её реализации в профессиональных ситуациях. В работе рассматриваются мнения экспертов о значимости реализации геймификации в практике бизнеса, представляющих различные компании.

Ключевые слова: эффективность компании, мотивация труда персонала, геймификация, вовлеченность в работу, ачивки, рейтинг, ОАО «РЖД», экономический рост, продвинутые бизнес практики

В данном исследовании рассматривается геймификация, как инструмент мотивации труда. Геймификация — это применение игровых элементов и механик в неигровых контекстах, включая бизнес и образование. Она основана на принципах игр, таких как соревнование, достижение целей, награды и признание.

Использование геймификации в рабочей среде может стимулировать сотрудников к повышению производительности, улучшению коммуникаций и сотрудничества, а также к развитию лидерских качеств. Это может привести к улучшению рабочей атмосферы, мотивации и удовлетворенности сотрудников, что в свою очередь повышает эффективность работы организации [1].

В результате исследования было выявлено, что эффективное применение геймификации может способствовать увеличению производительности труда

и улучшению результатов компании. Однако для успешной реализации геймификационных программ необходимо учитывать особенности и потребности конкретной организации и ее сотрудников, а также тщательно продумывать дизайн и реализацию игровых элементов.

Также в рамках исследования был изучен опыт компаний, который показал, что геймификация действительно может быть эффективным инструментом для мотивации сотрудников. Компании, такие как ОАО «РЖД» и «Норильский Никель», успешно применили геймификацию в своей деятельности, что помогло им повысить уровень мотивации и участия персонала. Интервью с Александром Коркиным и Юрием Шеховцовым подтвердили положительное влияние геймификации на рабочий процесс и результативность сотрудников. Внедрение игровых элементов в рабочую среду способствует улучшению вовлеченности, усилению сотрудничества и достижению поставленных целей [2][3].

Несмотря на то, что геймификация в бизнесе внедряется довольно медленно, в образовании такая практика давно уже используется и имеет неплохие результаты влияния на учащихся разных уровней. При разработке данной статьи, нами впервые была создана интерактивная игра для повышения мотивационной активности студентов, под названием «Бизнес-кейсы и геймификация». Она была проведена во время выступления на конференции, основанного на данной статье.

Целью данной игры было следующее - решение проблем мотивации труда компаний здесь и сейчас. Игра была проведена успешно, были предложены оригинальные и достаточно компетентные решения данных проблем.

Список литературы

1. Краткая история геймификации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gamification-now.ru/blog/kratkaya-istoriya-geymifikacii> (дата обращения: 14.11.2023).
2. Профессиональный фундамент. СМИ об РЖД [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://company.rzd.ru/ru/9401/page/78314?id=138947> (дата обращения: 15.11.2023).
3. Норникель: интервью об опыте внедрения геймификации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gamification-now.ru/cases/geymifikaciya-v-nornikele-monety-za-innovacii> (дата обращения: 16.11.2023).
4. Ануфриева Ю.В. Основы формирования корпоративной социальной ответственности: Практикум. – Новосибирск: Изд-во СГУПС. – 2019. – 52с.

РОЛЬ МЕРЧЕНДАЙЗА В ПОПУЛЯРИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Д.Л. Коломыц, Я.Ю. Павлова, Д.В. Попкова
Сибирский государственный университет водного транспорта
d.v.popkova@nsawt.ru

В статье представлены результаты реализации проекта по разработке и созданию мерчендайза образовательной организации. В ходе проведения исследования были выявлены ключевые требования обучающихся к брендированной продукции, определены цели приобретения данной продукции и проанализирована роль мерчендайза с точки зрения популяризации образовательной организации среди различных групп потребителей.

Ключевые слова: образовательная организация, проектная деятельность, мерчендайз, маркетинг, профессиональное становление обучающихся

Современный рынок труда предъявляет к будущим специалистам требования, не всегда имеющие отражение в профессиональных стандартах. Часто приходится руководствоваться реальными рекламными объявлениями, размещенными на площадках крупнейших агрегаторов [1].

Так в отношении специалиста в области маркетинга ключевыми характеристиками (помимо профессиональных знаний и умений), которыми, по мнению работодателя, должен соответствовать специалист являются [2]:

- стрессоустойчивость;
- креативность;
- нацеленность на результат;
- стратегическое мышление.

С целью формирования указанных качеств студенты 1-3 курсов были задействованы в реализации проекта по разработке и созданию мерчендайза для факультета управления на водном транспорте ФГБОУ ВО СГУВТ. Ключевым этапом данного проекта стало проведение исследования стола проведение исследования по изучению роли наличия и качества мерчендайза на популяризацию образовательной организации.

По мнению ученых, в настоящее время отсутствует академическое определение понятия «мерчендайз» [3], поэтому в ходе проведения исследования под «мерчендайзом» или «мерчем» понималась аксессуары, одежда, сувениры и прочая продукция с символикой бренда.

В исследовании были использованы следующие методы:

- анкетирование - 70 студентов факультета управления (29 первокурсников, 18 второкурсников и 23 третькурсников);
- опрос 15 человек (преподаватели, выпускники факультета управления);
- фокус – группа – 13 человек (обучающиеся 2, 3 курс факультета управления).

Анализ полученных результатов показал, что в целом обучающиеся положительно относятся к идее мерча вуза, в котором они обучаются (56%), при этом готовы приобретать не любую предлагаемую продукцию, а только определенные ее виды (62%). Лидерами в области предпочтений в отношении вида мерча стали: футболка (75%), толстовка (70%), бутылка для воды (41%).

Также в ходе изучения возможности формирования популяризации образовательной организации было исследовано отношение к разработанным для этой цели видам мерчендайза. Так, 54% опрошенных заявили, что им нравится разработанный мерч и они готовы его использовать в повседневной жизни (46%). На финальном этапе исследования были выявлены и описаны те универсальные группы обучающихся, которые потенциально могут быть вовлечены в популяризацию образовательной организации.

Потенциальными эффектами использования мерча, выявленными в процессе проведения исследования, можно назвать следующие:

- повышение узнаваемости бренда вуза/факультета;
- создание положительного имиджа вуза/факультета;
- мотивация к поступлению на факультет.

Таким образом, можно сделать вывод, что если образовательная организация предлагает мерчендайз, удовлетворяющий запросам целевой аудитории, то лояльность целевой аудитории в отношении данной образовательной организации повышается, что способствует узнаваемости и лояльности представленного бренда среди действующих и потенциальных потребителей образовательной услуги.

Список литературы

1. Попкова Д.В. Особенности профессионального становления специалистов экономического направления / Д.В. Попкова // Познание и деятельность: от прошлого к настоящему: Материалы V Всероссийской научной конференции, Омск, 16 ноября 2023 года. – Омск: Омский государственный педагогический университет. – 2023. – С. 101-104.
2. Поколение Z и рынок труда в России [Электронный ресурс]. - URL: https://hrm.idxgroup.ru/upload/hrm/Найс_Исследование_ПоколениеZ.pdf / (дата обращения: 02.04.2024).
3. Лихтер П.Л. Мерч-продукция и мерчендайз-активность как объекты гражданских прав при экономике впечатлений / П.Л. Лихтер // Вестник Томского государственного университета. Право. – 2022. – № 46. – С. 164-177.

УСЛОВИЯ ТРУДА РОССИЙСКИХ РАБОТНИКОВ

Т.Е. Левенец, М.М. Кудалева
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
levenectana782@gmail.com

Условия труда, как одна из главных составляющих в организации рабочего процесса, имеет важное значение. От этого элемента зависит, как быстро, чётко и качественно и при этом без особого вреда здоровью, работнику удастся достичь в процессе осуществления своих трудовых обязательств, требующихся от него результатов. В данной работе, нацеленной на детальное рассмотрение особенностей условий труда в РФ, было решено две главные задачи – теоретическое рассмотрение изучаемого объекта и анализ, направленный на оценку состояния условий труда в РФ.

Ключевые слова: труд, условия труда, производственный травматизм, опасные и вредные условия труда, нарушения трудового законодательства

Согласно Трудовому Кодексу РФ, условия труда – это совокупность факторов трудового процесса и производственной среды, оказывающих влияние на работоспособность и здоровье работника [5]. В Российской Федерации условия труда регулируются устоявшимися стандартами и нормами, что обеспечиваются со стороны государства путём проведения необходимых мероприятий и официального узаконивания всех нюансов формирования, реализации и поддержания наиболее благоприятных для человека условий для осуществления трудовой деятельности [3].

Условия труда формируются исходя из специфики деятельности организации, особенностях производственного процесса, организации труда и многих других факторов, оказывающих то или иное влияние на показатели человеческой эффективности и здоровья [2].

Условия труда имеют свою классификацию. Так, согласно статье 14 Федерального закона «О специальной оценке условий труда», условия труда подразделяются на 4 класса в зависимости от степени вредности и (или) опасности (рис. 1) [5].



Рис. 3 – Классификация условий труда по степени вредности и (или) опасности

Для оценки состояния условий труда, как главной составляющей настоящего исследования, был использован такой метод, как анализ данных. Источником исходных данных выступила Федеральная служба государственной статистики, а именно официальная статистическая документация [4].

На основе проведённого анализа были сделаны следующие выводы:

1. Наиболее опасной и вредной, а также с высокой степенью тяжести является деятельность по добыче полезных ископаемых. С высоким уровнем напряжённости связана такая деятельность, как сельское хозяйство, лесное хозяйство, охота и рыболовство. Деятельность в сфере информации и связи по всем анализируемым критериям занимает наименьший удельный вес. При этом, каждый их показателей из года в год имеет тенденцию к снижению, что говорит о положительном развитии условий труда всех анализируемых видов деятельности.

2. С 2010 года нарушения, касающиеся всех составляющих трудового процесса, имеют тенденцию к снижению, а в работе с несовершеннолетними вообще нарушений не выявлено. Что касается травматизма, то его показатели также снижаются, но при этом ещё далеки от нулевых значений. Особое внимание стоит уделить травматизму со смертельным исходом, который должен сводиться к минимуму.

Полученные результаты имеют положительную динамику. Работников, подвергающимся вредным и опасным условиям труда, а также производственным факторам напряженности и тяжести становится значительно меньше, как и производственного травматизма с количеством

нарушений трудового законодательства, что говорит об улучшении состояния условий труда РФ в 2022 году.

Список литературы

1. Гершанок А.А. Основы организации труда: учебное пособие/ А.А. Гершанок. – Пермь 2019. – 227 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.psu.ru/files/docs/science/books/uchebnie-posobiya/gershanok-osnovy-organizacii-truda.pdf> (дата обращения: 23.04.2024).
2. Кузнецова Е.А. Управление условиями и охраной труда: учебник и практикум для вузов/ Е.А. Кузнецова, В. Д. Роик. — Москва: Издательство Юрайт. – 2024. – 302 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/543397/p.44> (дата обращения: 23.04.2024).
3. Манаев В.В., Дирша Е.В. Экономика труда: учебное пособие – Рубцовск 2020. – 77с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://edu.rubinst.ru/resources/books/Manaev_V.V._Yekonomika_truda_UP_2020.pdf (дата обращения: 29.04.2024).
4. Труд и занятость в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/13210> (дата обращения: 23.04.2024).
5. Трудовой Кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/ (дата обращения: 21.04.2024).

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРАКТИК ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДИСТАНЦИОННЫХ ФОРМАТОВ ЗАНЯТОСТИ И МОТИВОВ ИХ ВЫБОРА

Е.А. Лунегов, С.Ю. Петров, Е.Н. Лищук, С.Д. Капельюк
Сибирский государственный университет водного транспорта
Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН
lishchukEN@yandex.ru

Исследование практик использования дистанционных форматов занятости и мотивов их выбора является актуальной темой в современном обществе, особенно в контексте расширения практики применения нестандартных форм занятости. Проведенное исследование направлено на выявление основных тенденций, преимуществ и недостатков дистанционной занятости, а также мотивов, побуждающих людей выбирать данный формат работы. Полученные результаты позволяют расширить представление о масштабах и значимости дистанционной занятости в России.

Ключевые слова: дистанционная занятость, нестандартные формы занятости, рынок труда, проблемы, навыки

Развитие технологий и цифровизация процессов делают удаленную работу более доступной и эффективной, позволяя сотрудникам эффективно взаимодействовать вне офиса.

До пандемии COVID-19 практика дистанционной работы в организациях имела ограниченные масштабы. Основными причинами тому были опасения работодателей по поводу ее эффективности, а также потери контроля над территориально рассредоточенными работниками. Массовый характер данный формат работы приобрел в период действия ограничительных мер в 2020 году.

В ходе исследования нами определены преимущества и недостатки дистанционной занятости. К преимуществам дистанционной работы можно отнести экономию на аренде, строительстве здания, покупке офисного оборудования; возможность расширения штата за счет привлечения дополнительных сотрудников [2, с. 53]. С другой стороны, недостатки включают ненормированное рабочее время; необходимость расходов сотрудников на оборудование рабочего места; риск невыполнения задач из-за короткого рабочего дня; сложность обеспечения контроля со стороны работодателя при повременной оплате труда [1, с. 345].

Тем не менее, согласно исследованию, проведенному hh.ru и компанией "Вебинар Технологии", в России наблюдается увеличение числа вакансий с возможностью удаленной работы. В 2021 году их доля составляла 5,7 % от общего числа вакансий, в 2022 году уменьшилась до 4,9%, но в 2023 году снова возросла до 6,7%. Уменьшение вакансий с удаленной формой работы в 2022 году связано с постепенным снятием ограничений, связанных с пандемией COVID-19. Тем не менее, данные за 2023 год свидетельствуют о том, что компании и сотрудники не готовы полностью отказываться от преимуществ удаленной работы [3].

Таким образом, дистанционный формат занятости, изначально введенный как временная мера, стал довольно популярным, создав новые возможности для осуществления трудовой деятельности в любом месте мира. Можно сделать вывод, что удаленная работа имеет значительный потенциал для развития в условиях цифровой экономики, особенно для выполнения интеллектуальной работы. Тем не менее, остаются важными вопросы эффективного управления удаленными сотрудниками, создания корпоративных стандартов для компаний с удаленной формой работы, а также изучения методов организации удаленной работы для различных профессий и видов экономической деятельности [4, с. 465].

Благодарности. Исследование выполнено за счет гранта Российского научного фонда № 23-28-01298, URL: <https://rscf.ru/project/23-28-01298/>.

Список литературы

1. Кряжевских К.А. Дистанционный труд: преимущества и недостатки / К.А. Кряжевских, Д.А. Дорофеева // Вопросы российской юстиции. – 2022. – № 18. – С. 341-347.
2. Лутохина Э. Удаленная форма занятости и ее влияние на процессы цифровизации / Э. Лутохина // Наука и инновации. – 2021. – № 8(222). – С. 52-54.
3. hh.ru и МТС Линк: в России растет доля вакансий с удаленным и гибридным режимом работы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ucaa.s.cnews.ru/news/line/2023-11-3_hhru_i_mts_link_v_rossii_rastet (дата обращения: 13.04.2024).
4. Удаленная занятость в России: состояние и перспективы / М.П. Прохорова, Т.Е. Лебедева, Д.В. Седых, И.В. Седых // Московский экономический журнал. – 2020. – № 4. – С. 50.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ АТОМНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Е.А. Махина, Ю.А. Масалова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
y_makhina@mail.ru

В данной работе рассматривается важность системы развития персонала на предприятии атомной промышленности, которая реализуется с целью проектирования карьеры персонала. На основе исследования документации, связанной с развитием, определены основные проблемы, которые возникают в данном направлении, а именно: несовершенство программ внутреннего обучения, большие затраты на организацию внешнего обучения, недостаточная оценка профессиональных компетенций кадрового резерва, а также недостаточное внимание карьерному росту сотрудников в целом. В данной работе предлагаются пути решения выявленных проблем для совершенствования системы развития.

Ключевые слова: обучение персонала, развитие персонала, кадровый резерв, карьерное консультирование

В свете быстрого развития технологий и усиления конкуренции на рынке ядерной промышленности, совершенствование системы развития персонала становится важной стратегической задачей для предприятий этой отрасли. Только постоянное обновление знаний и навыков сотрудников позволит компаниям быть на шаг впереди своих конкурентов, взрастить

высококвалифицированных специалистов, и обеспечить стабильный рост производства.

Развитие персонала представляет собой систематический процесс, направленный на повышение профессиональных навыков, знаний и компетенций сотрудников в организации с целью улучшения их производительности, качества работы, адаптации к изменениям внешней среды и достижения стратегических целей компании. Это важный инструмент управления человеческими ресурсами, способствующий повышению эффективности работы организации в целом [1-3].

Вопрос развития персонала в данном исследовании рассматривается на основе анализа предприятия являющегося одним из ведущих мировых производителей ядерного топлива. С учетом анализа внутренних документов компании, которые регламентируют процесс обучения персонала, повышения квалификации, оценку персонала, участие в конкурсах и программу кадрового резерва, выявлены проблемные аспекты, требующие дальнейшего улучшения.

Недостатки в системе развития персонала установлены в следующих направлениях:

- программы внутреннего обучения не востребованы за счет малосодержательного материала, неудовлетворенности результатами обучения, и недостаточной информированностью сотрудников о доступных программах развития. За счет этого внешнее обучение требует значительных затрат;

- недостаточно оцениваются профессиональные компетенции кадрового резерва, что приводит к неэффективному подбору кандидатов;

- на предприятии наблюдается слабовыраженное внимание к карьерному росту сотрудников которое может привести к снижению мотивации и удовлетворенности, а также напрямую повлиять на производительность труда персонала.

Для совершенствования системы развития персонала и повышения ее эффективности предлагаются следующие мероприятия:

1. Необходимо провести анализ удовлетворенности программами обучения внутри предприятия, выявить их преимущества и недостатки. На основании обратной связи от всех подразделений предприятия пересмотреть план внутреннего обучения и разработать новый обучающий материал. В данном случае рекомендуется обратиться к консалтинговому агентству по управленческому консалтингу для разработки эффективных образовательных программ, соответствующих потребностям сотрудников и предприятия в целом. Также необходимо обеспечить полное информирование всех подразделений о программах обучения и предстоящих мероприятиях с помощью внутриорганизационного мобильного приложения, доступного всем сотрудникам.

2. Рекомендуется разработать внутриорганизационные объективные критерии оценки компетенций, которые будут соответствовать специфики

отрасли и требованиям организации, так же проводить на регулярной основе оценку и анализ результатов работы кадрового резерва с целью корректировки индивидуального плана развития, и наконец внедрить систему менторства и кураторства для развития и поддержки потенциальных лидеров на будущую должность.

3. Для улучшения ситуации с недостаточным вниманием к карьерному росту сотрудников, рекомендуется провести опросы для выявления потребностей в развитии карьеры. На основе полученных данных необходимо определить степень заинтересованности сотрудников в этом процессе. Далее требуется разработать индивидуальные критерии оценки профессионального роста и выявить возможности для карьерного продвижения. Так же стоит привлечь карьерного консультанта для обсуждения карьерных целей и планов

Таким образом, совершенствование данных процессов поможет предприятию ядерной промышленности повысить профессиональный уровень своих сотрудников, улучшить качество трудовых процессов и обеспечить успешное развитие компании в целом.

Список литературы

1. Герасимова А.В., Коноплева И.А. Совершенствование направлении развития персонала предприятия // Общество, экономика, управление. – 2020. – №1. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovershenstvovanie-napravlenii-razvitiya-personala-predpriyatiya> (дата обращения: 08.05.2024).
2. Панова Д.С. Разработка системы обучения и развития персонала // Молодой ученый. – 2019. – №1 (239). – С. 90-92. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/239/55100/> (дата обращения: 08.05.2024).
3. Степанян Т.М., Мухина Д.А. Совершенствование корпоративного профессионального обучения на основе внедрения комплексного подхода к управлению компетенциями персонала // Экономическая наука и практика: материалы VII Междунар. науч. конф. (г. Краснодар, февраль 2019 г.). – Краснодар: Новация, 2019. – С. 24-26. – Режим доступа: <https://moluch.ru/conf/econ/archive/323/14842/> (дата обращения: 08.05.2024).

ВЫБОР КЛЮЧЕВЫХ НАПРАВЛЕНИЙ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ

Е.Д. Назимова, Ю.А. Масалова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
y.a.masalova@edu.nsuem.ru

Совершенствование кадровой политики в ООО «Консультант-Тува» является неотъемлемым фактором достижения успеха на рынке. Рассмотрено понятие кадровой политики и её принципы, а также ключевые направления и методы их реализации. Представлены рекомендации по совершенствованию кадровой политики с учетом специфики деятельности организации, региональных особенностей и современных тенденций. Ключевые слова: кадровая политика, эффективность кадровой политики, подбор, мотивация, успех, социальная политика

На сегодняшний день любой организации крайне необходимо оставаться конкурентоспособной и идти в ногу с динамично развивающейся экономикой. Для ООО «Консультант-Тува» очень критически важно иметь эффективную кадровую политику, которая позволит привлечь, удержать и развивать квалифицированных сотрудников, что станет ключом к успеху для достижения стратегических целей компании.

Разработка и внедрение грамотной кадровой политики необходима для:

- создания дружного коллектива профессионалов и благоприятного микроклимата в нем;
- роста производительности труда и эффективности работы сотрудников;
- обеспечение соответствия квалификации персонала предъявляемым требованиям организации;
- снижение текучести и затрат на поиск и подбор новых кадров;
- формирование высокого имиджа организации на рынке труда [1].

Орловский Ю.П., Нуртдинова А.Ф., Чиканова Л.А. говорят, что: «кадровая политика представляет собой деятельность, направленную на формирование и совершенствование кадрового состава (персонала) организации, т.е. определение потребности в персонале, профессионально-квалификационных требований к работникам, критериев и способов отбора кандидатов» [2].

Принципами кадровой политики принято считать:

- системность;
- научность;
- комплексность;
- социальная справедливость;
- экономическая целесообразность [3].

Для того, чтобы определиться с ключевыми направлениями кадровой политики для ООО «Консультант-Тува», необходимо рассмотреть сложившуюся кадровую ситуацию. Далее в таблице представлены основные характеристики персонала в организации.

Таблица 1 – Основные характеристики персонала в ООО «Консультант-Тува»

Характеристика	Показатель
Численность персонала	40 человек
Уровень текучести	15% от общей численности покинуло компанию за текущий год
Причины увольнений	Переезд за пределы республики Тыва; по состоянию здоровья; поиск другой работы
Профессиональная структура кадрового состава	Бухгалтеры, юристы, документоведы, менеджеры, педагоги, it-специалисты, корректоры

Для формулирования ключевых направлений кадровой политики необходимо учитывать стратегические цели и задачи развития компании. На основе приведённых выше характеристик были выбраны такие как:

- подбор и расстановка кадров (совершенствование системы подбора персонала, отвечающей требованиям компании; генерация новых методов оценки кандидатов при приёме на работу; оптимизация структуры штата);
- социальная политика (поддержка персонала в решении социальных проблем; организация культурно-массовых мероприятий);
- мотивация и стимулирование (совершенствование системы мотивации и стимулирования с учетом индивидуальных потребностей работников; создание системы премирования за выслугу лет и поощрений за достижения);
- развитие персонала (разработка и реализация программ обучения и повышения квалификации персонала; внедрение системы наставничества; поддержка инициативы участия сотрудников в различных конференциях; создание условий для саморазвития сотрудников);
- управление кадровым потенциалом (планирование карьерного роста сотрудников; разработка программ развития кадрового потенциала).

Методы, необходимые для реализации ключевых направлений представлены в таблице ниже.

Таблица 2 – Методы реализации ключевых направлений кадровой политики

Методы	Описание
---------------	-----------------

Административные	Положение о работе с персоналом, ПВТР, различные приказы, распоряжения и инструкции
Социально-психологические	Создание благоприятного микроклимата в коллективе, развитие корпоративной культуры
Экономические	Премиальные системы оплаты труда, система бонусов и социальных выплат

Оценить эффективность усовершенствованной кадровой политики будет возможно по таким показателям как: уровень текучести, уровень удовлетворенности трудом, рост производительности, квалификация сотрудников. Оценку можно проводить с помощью анкетирования сотрудников, анализа статистических данных и экспертной оценки.

Регулярное совершенствование кадровой политики позволит привлекать и удерживать лучших специалистов в своём деле, и поможет компании в достижении успеха.

Список литературы:

1. Канайкина Е. О. Кадровая политика и кадровая стратегия организации //Актуальные вопросы экономических наук. – 2014. – №. 41-1. – С. 64-68.
2. Орловский Ю.П., Нуртдинова А.Ф., Чиканова Л.А. Настольная книга кадровика: юридические аспекты / отв. ред. Ю.П. Орловский. 3-е изд. М.: КОНТРАКТ. – 2018. – 372 с.
3. Самохвалова А. Р. и др. Проектирование кадровой политики и критерии ее эффективности //Успехи современного естествознания. – 2014. – №. 1. – С. 85-86.

ЭКСПЕРТНАЯ ОЦЕНКА СТЕРЕОТИПОВ ПОВЕДЕНИЯ НА СОБЕСЕДОВАНИИ

Е.С. Николаева, Н.А. Швецова, К.В. Гилёва
Сибирский государственный университет путей сообщения
ashvecov1764@gmail.com

В статье рассмотрены советы из социальных сетей по успешному прохождению собеседования. Был создан опрос для действующих рекрутеров различных компаний и проанализированы ответы. На основе результатов были сделаны выводы.

Ключевые слова: собеседование, рекрутер, соискатель, работа, Интернет

«Собеседование — это искусство, талант, умение правильно построить переговоры. Это психология» [1].

Актуальность: новая работа — это важный этап в жизни каждого человека. Кому-то важно повышение уровня заработной платы, кто-то стремится к саморазвитию, другим нужна комфортная обстановка в коллективе и достойные условия труда. Чтобы получить желаемую должность, необходимо достойно и уверенно вести себя на собеседовании. Поэтому вопрос успешного собеседования с работодателем является актуальным для каждого из нас.

Цель: формирование стратегии для успешного прохождения соискателем собеседования.

Задачи:

1. Определить какие виды собеседований существуют.
2. Выявить стереотипы, которые могут мешать или помогать в прохождении успешного собеседования.
3. Провести опрос рекрутеров с целью выявления действенности стереотипов.
4. Проанализировать результаты опроса и сделать выводы.

Собеседование — это процесс, который предполагает знакомство работодателя и соискателя: на протяжении беседы, каждая из двух сторон делает для себя выводы и принимает решение. Со стороны руководителя, предлагающего должность, рассматриваются характеристики, деловые качества и уровень соответствия кандидата стандартам, принятым в компании [2].

Собеседование — это безусловно волнительный этап. Особенно для тех, у кого это первый опыт. И для того, чтобы избежать возможных неудач, кандидаты прибегают к советам экспертов из Интернета [3].

По найденным советам из разных источников был создан опрос для действующих рекрутеров для оценки применимости данных советов на практике.

По результатам опроса было выявлено:

1. Рекрутеры считают, что важными моментами в собеседовании являются как первые минуты, так и все собеседование в целом.
2. Мнение о кандидате в меньшей степени формируется посредством телефонного разговора.
3. По мнению экспертов создание комфортной обстановки является задачей не соискателя, а рекрутера.
4. По мнению рекрутеров, язык тела играет весьма значимую роль во время интервью.
5. Опрос показал, что разговор о своих недостатках лучше завершать, акцентируя внимание на сильных сторонах
7. По мнению экспертов, такие фразы не рекомендуется произносить на собеседовании (Рис.1).



Рис. 1 - Результат опроса «Неудачные фразы для собеседования»

Таким образом, на собеседовании следует избегать резких ответов. Любая негативная реакция может перечеркнуть сильные компетенции.

8. Фразы, которые могут повысить шансы на прохождение собеседования. (Рис.2)



Рис. 2 - Результат опроса «Фразы-помощники на собеседовании»

Таким образом, на собеседовании не стоит бояться уточнять условия работы, но необходимо делать это корректно.

Мы рекомендуем тщательно готовиться к собеседованиям. Изучите информацию о компании: сфера деятельности, достижения, партнеры, главные лица компании. Подобный подход определенно не останется незамеченным на интервью.

Из вышеизложенного можно сделать несколько выводов:

1. Соискателю не стоит бояться уточнять условия работы, однако делать это необходимо корректным образом.

2. Не стоит переживать за атмосферу на интервью, необходимо акцентировать внимание на рабочих качествах.

3. Достаточно большая часть советов с просторов интернета являются не просто бесполезными, но могут быть даже вредными, лишь небольшая часть оказывается действенными.

Каким советам следовать, а каким нет – каждый решает сам. Ключ к успеху на собеседовании – быть уверенным в себе и не бояться.

Список литературы

1. Тиньков О.Ю Как стать бизнесменом. — «Альпина Диджитал». – 2012. – 244 с.
2. Бережнова А. Как пройти собеседование при приеме на работу –7 главных правил успешного трудоустройства // ХитёрБобёр.ru. – Режим доступа: <https://hiterbober.ru/work/kak-projti-sobesedovanie-pri-prieme-na-rabotu.html> (дата обращения: 24.04.2024).
3. Минюрова С.А. Психология самопознания и саморазвития: учебник / С.А. Минюрова; Урал. гос. пед. ун-т. – Екатеринбург. – 2013. – 316 с.

АНАЛИЗ РЫНКА ТРУДА РОССИИ ПРИ ПОМОЩИ МЕТОДА ГЛАВНЫХ ФАКТОРОВ

А.Д. Трофимов, И.М. Ширяев
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
spiritedlycharged@gmail.com

В статье представлен анализ российского рынка труда с использованием метода главных факторов, позволяющий выявить ключевые факторы, определяющие состояние российского рынка труда. В ходе исследования были проанализированы основные показатели рынка труда. После осуществления метода главных факторов был заключен вывод о состоянии российского рынка труда.

Ключевые слова: рынок труда, анализ рынка труда, многофакторный анализ, метод главных факторов, показатели рынка труда

Проблема состояния рынка труда в России является актуальной и требует комплексного подхода к анализу. Основной целью данного исследования было выявить основные факторы, определяющие состояние рынка труда в различных регионах России. Исследование проводилось по всем федеральным округам Российской Федерации на основе основных показателей рынка труда, таких как численность рабочей силы, уровень занятости населения, уровень безработицы и др.

Для анализа был выбран метод главных компонент, позволяющий выделить основные факторы, объединяющие в себе наибольшее количество информации из исходных данных. Были рассмотрены шесть основных

показателей рынка труда, отражающих различные аспекты трудовой активности населения. [1]

Метод главных факторов реализовывался следующим образом. По исходным данным была составлена корреляционная матрица (Таблица 1).

Таблица 1 – Корреляционная матрица на основе исходных данных

	1	2	3	4	5	6
1	1	0,998	0,386	0,770	-0,470	0,448
2	0,998	1	0,422	0,748	-0,492	0,417
3	0,386	0,422	1	-0,209	-0,799	-0,451
4	0,770	0,748	-0,209	1	0,189	0,871
5	-0,470	-0,492	-0,799	0,189	1	0,492
6	0,448	0,417	-0,451	0,871	0,492	1

Далее методом наибольшего по столбцу коэффициента корреляции была составлена редуцированная матрица, на основе которой проводились все последующие расчеты (Таблица 2).

На основе расчетов методом главных компонент были получены два основных фактора, объясняющих большую часть дисперсии исходных данных. Первый фактор, «Численность рабочей силы», оказал наибольшее влияние на общую дисперсию (52,4%), был получен в результате объединения следующих признаков: численность рабочей силы и среднегодовая численность занятых. Второй по значимости фактор, «Трудовая активность» (35,9%), объединил в себе уровень занятости населения и уровень безработицы. [2]

Таблица 2 – Редуцированная матрица корреляции

	1	2	3	4	5	6
1	0,998	0,998	0,386	0,770	-0,470	0,448
2	0,998	0,998	0,422	0,748	-0,492	0,417
3	0,386	0,422	0,799	-0,209	-0,799	-0,451
4	0,770	0,748	-0,209	0,871	0,189	0,871
5	-0,470	-0,492	-0,799	0,189	0,799	0,492
6	0,448	0,417	-0,451	0,871	0,492	0,871

Так, применение метода главных компонент для анализа рынка труда в разрезе федеральных округов позволило выявить основные факторы,

определяющие состояние рынка труда в различных регионах России. Полученные результаты могут быть использованы при разработке государственных программ по улучшению ситуации на рынке труда, а также предоставляют возможность для дальнейших исследований в данной области. [3]

Результаты исследования могут быть использованы при разработке мероприятий по улучшению ситуации на рынке труда в различных регионах России. Они также могут быть полезны при разработке индикаторов, характеризующих трудовую активность населения в разных регионах страны.

Список литературы

1. Венецкий И.Г., Венецкая В.И. Основные математико-статистические понятия и формулы в экономическом анализе. – М.: Статистика. – 1979. – 448 с.
2. Глинский В.В., Ионин В.Г. Статистический анализ: Монография. – Новосибирск: ВО «Наука», Сибирская издательская фирма. – 1993.
- Глинский В.В., Ионин В.Г. Статистический анализ: Учебное пособие. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во ИНФРА-М; Новосибирск: Сибирское соглашение. – 2002.

ДИНАМИКА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В РОССИИ

Ю.И. Устинова, М.М. Кудаева
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
uustinova@list.ru

Изучается динамика производительности труда на макроэкономическом уровне. В основе исследования лежит анализ индекса производительности труда по экономике Российской Федерации за период с 2018 по 2022 годы по данным Федеральной службы государственной статистики. Сделан вывод о том, что производительность труда в Российской Федерации не имеет стабильной тенденции роста. Проведено сравнение фактического значения индекса производительности труда и прогнозного варианта Министерства экономического развития Российской Федерации от 2018 года.

Ключевые слова: производительность труда, индекс производительности труда, экономика, валовый внутренний продукт, промышленное производство

Вопрос производительности труда в Российской Федерации очень важен и требует особого внимания. Для экономики страны и ее развития

производительность труда – один из важнейших показателей. Очевидно, что с ростом производительности труда будет происходить развитие национальной экономики. Однако текущая ситуация с уровнем и динамикой производительности труда в России нестабильна [1]. На это оказали влияние различные факторы, например, отрицательно сказалась пандемия COVID-19, когда введенные ограничения привели к снижению объемов производства, а также геополитическая напряженность замедлила или ухудшила экономические показатели в стране. Это обострило актуальность изучения динамики производительности труда в целях обеспечения экономического развития РФ.

Эмпирической базой исследования выступили данные Росстата за период 2018-2022 гг. и прогноз Минэкономразвития 2018 года за период 2018-2022 гг.

В 2018 году индекс производительности труда по экономике РФ в целом был выше на 3,1% по сравнению с предыдущим годом, в 2019 году наблюдается умеренное снижение индекса до 102,4%, что говорит о том, что темпы роста производительности труда замедлились. В 2020 году показатель вовсе сократился до 99,6%. В 2021 году произошло восстановление и подъем производительности труда до 103,9%. Самый большой спад производительности труда пришелся на 2022 год (2,8%).

По итогам 2022 года лишь 5 из 13 видов экономической деятельности РФ продемонстрировали положительную динамику роста производительности труда. Отсюда и снижение общего индекса производительности труда.

Снижение производительности труда объясняется переходом на неполную занятость и изменением зарплат в реальном выражении при почти не меняющейся занятости и трудозатратах. При относительно стабильной занятости логично ожидать, что производительность труда в секторе снижается тем сильнее, чем глубже сокращается выпуск. Например, выпуск в нефтегазовом секторе упал в прошлом году примерно на 12,7%, что во многом объясняется снижением поставок природного газа. То есть примерно при тех же трудозатратах производительность отреагировала исключительно на снижение производства [2].

Сравнение фактической ситуации и прогноза Минэкономразвития 2018 года представлено в таблице 1.

Таблица 1 — Сравнение прогноза Минэкономразвития и фактического индекса производительности труда в 2018-2022 гг. (в % к предыдущему году)

	2018	2019	2020	2021	2022
Прогноз Минэкономразвития РФ в 2018 году	101,5	101,2	101,8	103,0	103,1
Фактическая ситуация	103,1	102,4	99,6	103,9	97,2
Изменение	1,6	1,2	-2,2	0,9	-5,9

Сравнивая с прогнозом Минэкономразвития, можно сделать вывод, что фактический индекс производительности труда в 2018 году превысил прогнозный на 1,6%. Похожая ситуация наблюдалась в 2019, 2021 годах. Обратная ситуация зафиксирована в 2020, 2022 годах. Тогда производительность труда не совпала с прогнозом на 2,2% в 2020 году по причине пандемии и карантинных ограничений, а также с мощным спадом спроса на нефть, а в 2022 – на 5,9% по политическим и другим причинам.

Список литературы

1. Белкин М. В. Современная экономика труда: учебное пособие для студентов магистратуры направления «Экономика» (программа «Экономика труда») / М. В. Белкин. — Москва: Российский университет транспорта (МИИТ). – 2017. — 86 с.
2. Костенко Я. Почему в России сократилась производительность труда [Электронный ресурс] // Ведомости. – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2023/10/09/999464-pochemu-v-rossii-sokratilas-proizvoditelnost-truda> (дата обращения: 30.04.2024).
3. Эффективность экономики России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/folder/11186> (13.04.2024).

О НЕОБХОДИМОСТИ МАКРОРЕГУЛИРОВАНИЯ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

С.А. Арнгольд, Н.В. Колоскова
Сибирский университет потребительской кооперации
arngoldsibupk@mail.ru

В проведённом исследовании современных тенденций микрофинансового рынка основное внимание уделено мерам регулирования, применяемым Центральным Банком к микрофинансовым организациям. Результатом усиления регулирования должно стать повышение качества и доступности финансовых услуг микрофинансовых организаций. Однако механизм микрофинансового рынка требует более тонкой настройки, не всегда запретные меры приносят ожидаемый эффект.

Ключевые слова: микрофинансовые организации, микрофинансовый рынок, регулирование, качество и доступность услуг МФО

Микрофинансирование – это финансовая отрасль рынка, обеспечивающая предоставление базовых финансовых услуг, включающих в себя, например, такие: микрокредитование, микрострахование, микровклады, микрорасчётные системы, микропереводы денежные. Значимость этих услуг в том, что они помогают населению продержаться в тяжёлой жизненной ситуации, а малым предпрятиям – стартовать и укрепиться на рынке.

Но совершенно неочевидно, что руководители микрофинансовых институтов заинтересованы в повышении качества услуг и степени удовлетворённости потребителей. Стремясь к высокой прибыльности бизнеса, МФО часто ставят свои интересы выше всего остального, накручивая цены и допуская сверхвысокие риски, которые, в свою очередь, и требуют высоких процентных ставок и комиссионных платежей, чтобы перекрыть вероятные и даже плановые потери.

Таким образом, сложился порочный замкнутый круг: МФО помогают субъектам с низкой платёжеспособностью, предоставляя им высоко доступные кредиты, при этом навязчиво убеждая потребителей в выгоды и простоте приобретения услуг, затем МФО закладывают большую маржу в цену услуг, продают эти услуги, тем самым не улучшая финансовую ситуацию потребителя, а зачастую ухудшая её. При этом сами МФО принуждают себя к описанной схеме действий. Значит ли это, что такой рыночный механизм может урегулировать отношения участников и принести благо обществу? Конечно, нет. Главный аргумент этого – рост числа закредитованных

физических лиц, банкротов, заёмщиков, пострадавших от коллекторов и т.д. Помогает ли решению данной проблемы конкуренция? Тоже нет. Не смотря на очень большое количество МФО (около 1 тыс. компаний в настоящее время), хотя их число и снижается, экономический масштаб их деятельности продолжает расти, а значит, спрос на услуги растёт и превышает предложение.

Рассмотрим некоторые числовые значения основных показателей, характеризующих деятельность микрофинансовых организаций. По оценкам аналитических агентств России, объёмы выданных микрозаймов растут последние годы темпом 15-20% в год, объём рынка уже достиг суммы 440 млрд руб. Средняя сумма займа «до зарплаты» также растёт. Совокупный капитал МФО увеличивается год от года и достиг к концу 2023 г. 234,5 млрд руб. [4].

По данным Банка России, чистая прибыль МФО в 2023 г. увеличилась до 57 млрд руб. (+39%), а рентабельность капитала (ROE) выросла с 21,3% в 2022 г. до 24,0% в 2023 г. Это очень хорошая динамика.

Таблица 1 – Среднерыночные значения полной стоимости потребительских кредитов/займов за 2023 год [сост. по ист. 3]

Виды займов	ставка % годовых
Потребительские микрозаймы с залогом	77,3%
Потребительские микрозаймы с иным обеспечением	99,9%
- до 365 дней	45,9%
- свыше 365 дней	
Потребительские микрозаймы без обеспечения	
- до 30 тыс. руб.	286,3%
- выше 30 тыс. руб.	131,7%
Потребительские микрозаймы	
- до 100 тыс. руб.	54,5%
- выше 30 тыс. руб.	40,8%
POS-микрозаймы	
- до 180 дней	46,9%
- свыше 365 дней	24,2%
Потребительские займы с обеспечением ипотекой	83,7%

По таблице 1 видно, что процентные ставки на микрозаймы остаются очень высокими, хотя в сегменте POS-кредитования они уже приближаются к ставкам коммерческих банков. Регулятор отмечает снижение полной стоимости кредитов от МФО, особенно в сегменте POS-микрозаймов, т.е. кредитов на покупку конкретных товаров/услуг в торговых сетях.

Ну и конечно же, главный показатель качества финансовых портфелей МФО – просроченная задолженность. Её уровень то растёт, то снижается,

колеблясь около 43%, в её структуру свой вклад вносят «плохие долги», т.е. просроченная задолженность свыше 90 дней – она составляет около 34% от всего долга (портфеля займов). Продолжает расти объём проданной задолженности (цессии), он превышает 80 млрд руб. Это очень высокий показатель, за 2023 год он увеличился на 40% [3].

Таким образом, рынок микрофинансирования остаётся очень высокорискованным сегментом, что не может способствовать улучшению обслуживания клиентов. Обеспечение качества услуг, предлагаемых МФО, имеет важное значение для их устойчивости и эффективности, для укрепления их статуса в обществе. Одним из подходов к повышению качества услуг, предоставляемых МФО, является государственное регулирование и надзор на рынке микрофинансирования. Оно включает в себя различные меры и механизмы. Во-первых, регулирующие органы могут создать четкую и всеобъемлющую нормативную базу, регулирующую деятельность МФО. Сюда относятся и лицензионные требования (минимальный капитал, уровень квалификации), обязательные нормативы, обязанность выполнять принципы защиты прав потребителей. Вводя в действие такие нормативные акты, власти могут гарантировать, что МФО работают прозрачным, подотчетным и ответственным образом. Во-вторых, регулирующие органы могут внедрять механизмы мониторинга и надзора за деятельностью МФО. Регулярные проверки, аудиты и требования к отчетности могут помочь оперативно выявлять проблемы с несоблюдением требований или слабые места в деятельности МФО. Регулятор может проводить оценку эффективности деятельности МФО, проверяя их финансовое состояние, операционную эффективность, соответствие услуг нормативам и стандартам. В начале 2023 года Регулятор ввёл в практику новый инструмент, применяемый для ограничения роста уровня закредитованности населения, – это макропруденциальные лимиты. Их применение привело к тому, что выдача кредита физическому лицу, имеющему высокую долговую нагрузку (ПДН), стала невыгодной для кредитного учреждения. Введены потолок на процентные ставки и размера долга при просроченных платежах клиента МФО, а также другие меры Банка России. Чтобы преодолеть снижение маржинальности и рентабельности бизнеса, МФО используют современные технологии предоставления услуг преимущественно в области онлайн-кредитования и цифровых платформ. Также к регуляторным воздействиям следует отнести и повышение финансовой грамотности заёмщиков, это понимают руководители крупных растущих МФК, т.к. сформировать стабильную клиентскую базу для долгосрочных отношений без финансовой грамотности и ответственности потребителя невозможно [1].

Список литературы

1. Долбилов А.В., Кузнецова Е.И. Оценка проблем и перспектив развития рынка микрофинансирования в России // Вестник Московского университета МВД России. – 2022. – № 4. – С. 301-305.
2. Колоскова Н.В. Тренды институциональной трансформации финансового рынка России // В сборнике: Актуальные направления теории и практики бухгалтерского учёта, экономического анализа и аудита. Сборник материалов Всероссийской (национальной) научно-практической конференции. Под общей ред. О.А. Чистяковой. – Новосибирск. – 2019. – С. 384-391.
3. Обзор ключевых показателей микрофинансовых институтов: информационно-аналитический материал / Банк России, Москва. – 2024. – Режим доступа: https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/49057/review_mfi_23Q4.pdf (дата обращения: 23.04.2024).
4. Данные по рынку МФО – 2023 от АЦ Banki.ru – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.banki.ru/news/research/?id=10993091> (дата обращения: 25.04.2024).

ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ВКЛАДОВ И ДЕПОЗИТОВ БАНКАМИ ПРИ НЕСТАБИЛЬНОЙ РЫНОЧНОЙ КОНЪЮНКТУРЕ

И.А. Белецкая, В.В. Колпаков
Сибирский университет потребительской кооперации
moris1999@mail.ru

В работе раскрываются значение финансовых инструментов рынка банковских вкладов и депозитов, определены проблемы, препятствующие привлечению вкладов и депозитов банками в условиях нестабильной рыночной конъюнктуры.

Ключевые слова: экономическая нестабильность, вклады, депозиты, рынок банковских вкладов

Привлечение вкладов и депозитов является одним из основных источников пополнения ресурсов для банков и определяет возможности их функционирования. Рынок меняется под влиянием многих факторов, это и повышение финансовой грамотности, и новые финансовые технологии, и защита прав потребителей финансовых услуг и другие. Банки уже не могут применять старые подходы и прежде привлекательные банковские продукты, они должны совершенствоваться. Но сначала нужно понять, что именно необходимо менять в отношениях с вкладчиками и депозиторами, и сколько это будет стоить. Под влиянием роста конкуренции в банковском секторе

происходит усиление давления на банки в вопросах цены привлечения средств. К тому же Регулятор следит за строгим выполнением условий заключаемых договоров и наказывает банки, нарушающие правила [1].

Актуальность проблем, связанных с привлечением средств юридических и физических лиц коммерческими банками, заключается в необходимости обеспечения их постоянного прироста, а также оптимальной структуры формируемых портфелей в пассиве баланса. Структура привлечённых средств крайне важна для банка, поскольку от видов используемых финансовых инструментов (договоров, ценных бумаг и т.п.), от их базовых характеристик – ликвидности, срочности и стоимости – зависит многое: это и банковская процентная маржа, и величина резервирования (депонирования) средств в ЦБ РФ, и размер страховых отчислений в АСВ, и расчёт нормативов ликвидности, и величина процентного спреда, и размер процентного риска банка, а в конечном итоге – объём получаемой прибыли.

Гибкая структура привлечённых средств характеризуется диверсификацией источников финансирования: различные типы клиентов – население, организации, крупный бизнес, малый бизнес, ИП, государство, муниципалитеты, иностранные граждане и компании. Но не только это важно, большое значение имеет распределение вкладов и депозитов по срокам привлечения, по стоимости обслуживания формируемых обязательств банка [2].

Вклад и депозит – основные финансовые инструменты, которые представляют собой способы хранения денежных средств в банке. Они имеют сходства и различия. Вклад – это денежные средства, переданные банку на определенный срок или без ограничения по времени с целью получения дохода в виде процентов. Вкладчик может в любой момент полностью или частично вернуть свои средства. Депозит – любой ценный актив, размещаемый в банке на определённый срок с целью получения дохода в виде процентов. Отличие депозита от вклада заключается в том, что депозит обычно имеет фиксированный срок и условия. Также банками применяется депозитный сертификат – ценная бумага, долговое обязательство банка, которую может приобрести как юридическое, так и физическое лицо. Привлечение банком средств от граждан и от предприятий имеет свою специфику, требует особого подхода.

Рынок банковских вкладов и депозитов, аккумулирующий свободные денежные средства юридических и физических лиц, выполняет важные для финансовой системы функции, в том числе экономические и социальные. На этом рынке большую значимость имеет доверие людей и бизнес-единиц к банковским учреждениям. Поэтому банки должны завоевать это доверие, а также предлагать более выгодные варианты хранения денег по сравнению с инвестиционными институтами.

Таким образом, каждый коммерческий банк выбирает для себя определённые сегменты рынка, конкретные типы клиентов и выстраивает свою уникальную депозитную политику.

По данным Банка России, объёмы денежных средств на банковских вкладах и депозитах демонстрируют положительную динамику в период 2020-2023 гг. (см. табл.1).

Таблица 1 – Средства юридических и физических лиц на банковских счетах, банковская система РФ, млн руб.

Данные на 1 января	Средства клиентов	Отклонение абсолютное	Темп прироста, год к году, %
2020	48 975 499	4 875 533	+11,1
2021	54 964 403	5 988 904	+12,2
2022	66 122 189	11 157 786	+20,3
2023	83 568 817	17 446 628	+26,4
2024	101 757 290	18 188 473	+21,0

При этом, за 2019-2023 гг. темп роста средств, привлечённых банками в депозиты от юридических лиц, существенно отставал от темпа роста ресурсов от физических лиц: 132,9% и 147,7%, соответственно. Динамику вкладов и депозитов по годам можно проследить на рис. 1.

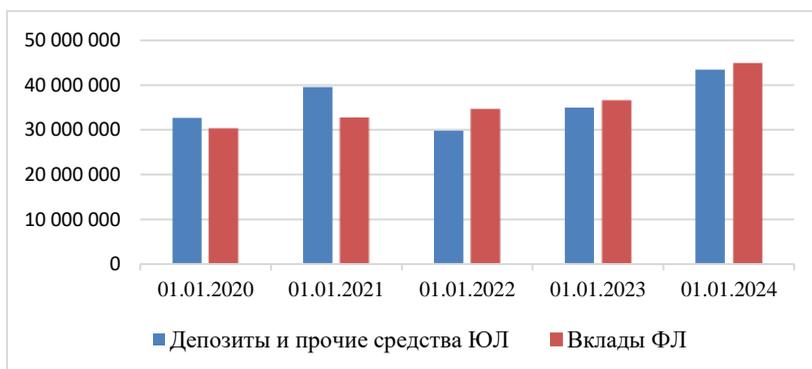


Рисунок 1 – Динамика средств юридических и физических лиц в банках РФ

Также заметим, что структура привлечённых банками средств во вклады и депозиты поменялась за 5 лет: если в 2020 г. преобладали средства юридических лиц - 51,8%, а физические лица занимали 48,2%, то в 2023 г. они поменялись местами: юридические лица в ресурсах банков внесли только 49,2%, тогда как физические лица – 50,8%. Это говорит о том, что по каким-то причинам банки поменяли тактику и стали бороться за средства населения [3].

В условиях ведения санкционной войны против России, ситуация в экономике и финансах становится нестабильной, выросла инфляция. Высокая ключевая ставка Центробанка заставила банки повысить ставки привлечения, в результате они резко снизили свои финансовые результаты. Однако гораздо страшнее для банка потерять своих клиентов, так как он лишается тогда стабильности и способности работать.

Назовём некоторые проблемы, возникающие у банков с привлечением средств клиентов при нестабильной конъюнктуре рынка:

- изменчивость ключевой ставки Центрального банка приводит к затруднениям в планировании банками денежных потоков;
- нестабильность на рынке вызывает недоверие со стороны клиентов к банкам, они выбирают другие способы сбережения денежных средств, это приводит к оттоку средств из банков;
- в кризисные периоды клиенты сами испытывают трудности, теряют доходы, предприятия могут разоряться, это подрывает депозитную базу банков, нарушает их ликвидность и т.д.

Список литературы

1. Колоскова Н.В., Колпаков В.В. Исследование социальной корпоративной ответственности коммерческих банков в условиях кризисной экономики // Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. – 2021. – № 2(36). – С. 15-20.
2. Савчина О.В. Анализ состояния рынка банковских депозитов РФ в условиях экономической и политической нестабильности / Савчина О.В., Братанов А.А. // Вестник Московского городского педагогического университета. Серия: Экономика. – 2017. – С. 41-51.
3. Худяков А.С. Тенденции и перспективы развития рынков банковских вкладов физических лиц в России / Худяков А.С. Гопцей Е.А., Боровинских В.А. // Весенние дни науки: Сборник материалов Международной конференции студентов и молодых ученых, Екатеринбург: УрФУ. – 2022. – С. 1301-1305.

ВОПРОСЫ СУЩНОСТИ ВАЛЮТНОГО РЫНКА

А.И. Шмырева, А.В. Белькова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
belkovaa47@gmail.com

Данная работа посвящена различным аспектам определения понятия валютного рынка, а также авторскому толкованию данного понятия. Рассматриваются функции и участники валютного рынка. Основопологающей составляющей мирового финансового рынка, которая связывает национальные и отечественные финансы, является валютный рынок. На рынке проводятся операции по обмену валюты, они чаще всего совершаются за пределами биржи, а именно в центрах национальных и международных финансов. Данные операции поддерживают определенный курс, который зависит от спроса и предложения.

Ключевые слова: валютный рынок, функции, участники

В нынешнее время существует множество исследований, посвященных изучению валютного рынка. Авторы рассматривают понятие “Валютный рынок” с различных областей применения.

Первая точка зрения принадлежит уважаемому британскому ученому и эксперту в области управления валютного риска Н. Рекорду, и заключается в том что «рынок валют занимает достойное место в мировой экономике, поскольку представляет из себя крупнейший децентрализованный рынок конверсионной операции, имеющий высокую ликвидность» [4]. По словам Н. Рекорда валютный рынок определяется по объёму операций.

Вторая точка зрения раскрывается в работе доктора наук, профессора Красиной Л.Н., она заключается в том, что «валютный рынок — это центр покупки-продажи, где осуществляется обмен иностранной валюты на национальную по текущему курсу» [2]. В своем определении, автор удачно сочетает не только экономические отношения, но и виды операций.

Третья точка зрения раскрывается в работах американских ученых-экономистов, в числе которых А. Гескилл, Т. Белл и Д. Норрис. Авторы рассматривают рынок как «сложную систему участников, осуществляющих различные операции с валютными парами» [3]. Как отмечают авторы, рынок обладает наибольшей активностью и ликвидностью среди всех существующих рынков, а также является наиболее саморегулируемым. Также авторы характеризуют рынок с позиции участников.

Четвертая точка зрения представлена в работах российских ученых-экономистов Беловой И.Н., Стрениной М.А., Гусакова Н.П. Авторы характеризуют валютный рынок как место совершения сделок по обмену зарубежной валюты и ценных бумаг, номинированных в иностранной валюте.

Авторы раскрывают валютный рынок через экономические отношения.

Пятая точка зрения принадлежит американскому ученому А. Арчеру. Автор определяет, что «валютный рынок — это децентрализованная платформа для одновременной покупки одной валюты и продажи другой» [1]. Автор характеризует рынок с точки зрения управления.

Шестая точка зрения принадлежит доктору экономических наук и профессору В.А. Слепову, она заключается в том, что «валютный рынок — это сфера финансового рынка, где осуществляются валютные операции» [5]. По словам В.А. Слепова, валютный рынок — это часть финансового рынка.

С целью разработки собственного определения, был проведен сравнительный анализ подходов авторов к понятию «Валютный рынок». (Таблица 1)

Таблица 1 – Анализ подходов авторов к понятию «Валютный рынок»

	Н.Рекорд, британский ученый	А.Арчер, американский ученый	Д. Норрис, А. Гескилл, Т. Белл американские ученые-экономисты	Гусаков Н.П., Белова И.Н., Стренина М.А.	В.А. Слепов, д.э.н., профессор	Красавина Л.Н., доктор наук,	Авторское определение
Валютный рынок, является децентрализованным рынком	+	+	-	-	-	-	+
Сегмент финансового рынка, на котором совершаются валютные операции	+	+	+	+	+	+	+
Валютный рынок, как сфера экономических отношений	-	-	-	+	-	+	+

Таким образом, по мнению ученых-экономистов, валютный рынок может быть истолкован по-разному как часть финансового рынка. Анализ литературы позволил выявить полное определение валютного рынка.

Валютный рынок является сложным механизмом, который регулирует экономические отношения между участниками рынка, которые связаны с осуществлением операций с иностранной валютой. Тут проводятся операции по конвертации валют, происходит обмен иностранной валюты на платежные

документы и другие предметы, проводятся международные платежи, а также осуществляются кредитно-депозитные и инвестиционные операции. Все это позволяет совершать финансовые транзакции между странами, играя важную роль в глобальной экономике.

Важнейшими функциями являются:

- Перенос покупательной способности из одной страны в другую является необходимостью в силу международной торговли и операций с капиталом, в которых участвуют стороны, проживающие в странах с различными валютами. При продаже капитала за рубеж продавец желает получить свою валюту. Вне зависимости от используемой валюты, чтобы это осуществить, необходимо перевести покупательную способность в национальную или иностранную валюту.

- Предоставление и получение кредита необходимо для того, чтобы покрыть расходы на перевозку ценностей, которые находятся в пути из одной страны в другую. Для того чтобы финансировать торговлю, существуют специальные обязательства, такие как банковское акцептование и кредитные письма. Кроме того, иностранная валюта может быть использована в качестве источника кредита.

- Важным механизмом для защиты от потерь, которые могут возникнуть в связи с колебаниями курса иностранной валюты, является хеджирование валютных рисков. Риск, связанный с курсами обмена иностранной валюты, может быть перенесен профессионалами на рынок обменных операций.

Существует несколько видов участников рынка, которые участвуют в валютных операциях: коммерческие банки; инвестиционные банки; фондовые биржи; инвестиционные фонды и хедж-фонды; небанковские дилеры; экспортеры/импортеры; спекулянты/ арбитражники; корпорации; казначейство.

В заключение следует сказать, что валютный рынок играет ключевую роль в экономической жизни страны, обеспечивая устойчивость финансовой системы и стимулируя экономический рост.

Список литературы

1. Арчер М. Д. Трейдинг на валютном рынке для начинающих / Арчер Майкл; Пер. с англ. М.: Альпина Паблишер. – 2016. – С. 25.
2. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: учебник для вузов / Л. Н. Красавина [и др.]; ответственный редактор Л. Н. Красавина. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт. – 2023. – 534 с.
3. Norris J., Gaskill A., Bell T. Mastering the Currency Market: Forex Strategies for High and Low Volatility Markets / New-York: McGraw-Hill. – 2010. – P. 5-6.
4. Record N.P. Currency Overlay. Wiley Finance Series Book / Wiley & Sons. – 2003. – P.65.
5. Слепов, В. А. Финансы: учебник / под ред. проф. В.А. Слепова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Магистр: ИНФРА-М. – 2024. – 336 с.

ПАЕВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ИНВЕСТИЦИЙ

Е.Л. Прокопьева, А.С. Боженарь
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
ms.bozhenar@mail.ru

Актуальность данной темы состоит в том, что диверсификация инвестиций важна в настоящий момент, так как это распределение своих вложений между различными объектами инвестиций, необходимое для снижения риска потери вкладываемых средств. Вложения в паевые инвестиционные фонды могут способствовать инвестированию в уже готовые сбалансированные по риску и доходности портфели ценных бумаг, так как ПИФы могут включать в себя сразу несколько видов активов из разных отраслей экономики
Ключевые слова: инвестиционный инструмент, паевой инвестиционный фонд, диверсификация портфеля, доходность

В современной научной литературе представлено большое количество исследований, посвященных инвестированию в паевые инвестиционные фонды, как одному из вариантов диверсификации. Приведем в пример некоторые из них. Инвестирование в ПИФы, их тенденции и дальнейшее развитие освещены многими авторами.

Так, Беширов М.Д. в рамках своей статьи проводит анализ эффекта диверсификации как инструмента управления рисками портфеля инвестиций. Помимо диверсификации, были рассмотрены показатели доходности, размера, финансового рычага, ликвидности, стадии жизненного цикла и индустрии на инвестиционную привлекательность. Все эти вопросы были решены с помощью использования таких финансовых инструментов, как ETF не только российских, но и зарубежных, которые составляют подавляющую часть биржевых фондов.

В научной работе Муравьева К.Е. поднимаются вопросы использования фондов инвесторами, говоря об их возможностях. А именно о диверсификации, которая позволяет достичь целей многостороннего инвестирования, держа при этом акции с положительной корреляцией, но при этом использовать акции ETF определенной отрасли, уменьшающие несистематический риск по портфелю. Также фонды помогают в управлении риском и хеджировании, распределении активов, дают дополнительные инвестиционные возможности. Помимо вышеперечисленного ETF не нуждаются в активном управлении, при этом давая возможность торгов паями на бирже и обладая ликвидностью, которая открывает горизонты инвестирования не только внутри страны, но и за рубежом.

Горбачев П.А., Девятков Н.А. в своей статье рассматривают анализ преимуществ и недостатков паевых инвестиционных фондов как инструмента накоплений российских граждан. Из особых преимуществ ПИФов здесь были названы, такие как: небольшой порог для входа, где минимальная сумма в среднем 1000 рублей. Также это надежность фонда, обеспечиваемая государственным контролем над основными управляющими компаниями. И самым основным преимуществом является широкая диверсификация активов, поскольку в состав фондов чаще всего входят ценные бумаги разных компаний мира и различных секторов.

Также авторы обратили свое внимание на недостатки паевых фондов, таких как комиссия за услуги, которую могут брать управляющие компании; невысокая доходность, либо ее отсутствие вовсе.

Обобщая вышесказанное, можно заметить, что основным фактором для выбора паевого фонда в качестве инвестирования выделяют именно диверсификацию, так как распределение активов играет важную роль в управлении риском и доходностью. Портфели ПИФ составляют лицензированные управляющие компании, формирующие фонд, исходя из анализа каждого актива. Однако даже фонды, которые создают специализированные управляющие могут не отвечать требуемому уровню диверсификации, потому следует дополнительно анализировать данный параметр. Исследования, касающиеся измерения диверсификации портфеля встречаются редко из-за сложности расчетов и неточной интерпретации результатов.

Было проанализировано несколько способов определения уровня диверсификации и самым приближенным к условиям реально портфеля является внутрипортфельная корреляция (IPC). IPC измеряет общее разнообразие портфеля и определяет, насколько хорошо или плохо портфель будет реагировать на систематический или рыночный риск. Данный метод включает в себя более сложный анализ, учитывающий не только доли активов в портфеле, но и взаимосвязь между ними (корреляция). Использование такой модели позволит оценивать более сложные портфели с разными активами внутри. Чем ниже внутрипортфельная корреляция, тем более диверсифицированным будет являться портфель. Помимо корреляции стоит рассчитать такие показатели, как риск портфеля и доходность.

Риск и доходность портфеля связаны между собой, так как при составлении портфеля инвестор стремится получить уровень ожидаемой доходности, при этом снизив уровень ожидаемого риска. Данные показатели могут меняться в зависимости от следующих факторов: изменение структуры портфеля, изменение риска и доходности в рамках общей конъюнктуры под воздействием самих активов.

Необходимо управлять риском портфеля, это возможно при понимании его количественного измерения. Риск есть сочетание стандартных отклонений, имеющихся в портфеле активов. Он рассчитывается с помощью ковариации –

меры зависимости нескольких двух случайных величин. Доходность можно получить, рассчитав математическое ожидание доходностей активов и среднеквадратическое отклонение. За счет показателей доходности и риска портфеля возможно оценить уровень волатильности и потенциальных колебаний доходности, а также эффективность инвестиций.

На основе вышесказанного можно сделать вывод, что пай паевого инвестиционного фонда считается инструментом с хорошим распределением активов, но его также необходимо анализировать на уровень диверсификации внутри. Разнообразии видов активов и отраслей в фонде не дает сделать вывод о достаточном уровне диверсификации. В результате расчетов можно будет прийти к заключению о том, насколько управляющая компания создала хорошо диверсифицированные портфели активов.

Список литературы

1. Беширов М.Д. Диверсификация как инструмент управления рисками инвестиционного портфеля. // Московский экономический журнал №4. – 2020. – С. 613-627.
2. Муравьев К.Е. Использование Exchange-Traded Funds в инвестиционных стратегиях. // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2018. – С. 85-87.
3. Горбачев П.А., Девятков Н.А. Паевые инвестиционные фонды как инструмент инвестирования сбережений частных инвесторов // Финансы и кредит. – 2020. – С.414-417.

СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ «ПЛАТЕЖНАЯ КАРТА»

А.И. Шмырева, А.А. Бойко
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
bojko260254@gmail.com

*Платежные карты являются неотъемлемой частью современного мира. Каждый день с помощью платежной карты происходит множество расчетов по оплате товаров и услуг. Однако, несмотря на это, большинство людей имеют очень поверхностное понимание что же такое «платежная карта». В экономической литературе существует несколько основных точек зрения сущности платежной карты. Рассмотрим некоторые из них. Для полного понимания, необходимо провести сравнительный анализ разных точек зрения авторов, для того чтобы выявить полное определение.
Ключевые слова: платежная карта, денежные средства, пластиковая карта*

Существует множество понятий «платежная карта», каждое из которых подчеркивает тот или иной аспект данного понятия. В научной литературе авторы платежная карта рассматривают с разных сторон.

Доктор экономических наук М.С. Марамыгин и доктор экономических наук Е.Г. Шатковская, придерживаются точки зрения, что платежная карта, предоставляемая клиенту оператором электронных денежных средств, используется для перевода. Авторы рассматривают платежную карту с позиции перевода денежных средств и операций.

Кандидат экономических наук Н.Н. Мартыненко и кандидат экономических наук О.М. Маркова, определяют платежную карту как инструмент, который дает производить операции в сети интернет и работать в режиме офлайн. При этом разрешая использовать как собственные, так и заемные денежные средства банка. Авторы рассматривают платежную карту как инструмент для операций, указывая на источник денежных средств.

Доктор экономических наук В.В. Иванов, и доктор экономических наук Б.И. Соколов, они характеризуют платежную карту как пластиковое средство для составление расчетных и иных документов, подлежащих оплате за счет денежных средств клиента, находящихся их на счете, или заемными средствами представленных банком-эмитентом клиенту в пределах установленного лимита в соответствии с условиями кредитного договора. Авторы характеризуют определение «платёжная карта» как средство для составление различных видов документов.

Кандидат экономических наук Г.В. Хетагуров, рассматривает платежную карту как специальную карту, содержащую данные клиента, а также вся необходимая информация для совершения платежей. В своем исследовании, автор определяет платежную карту с позиции идентификации данных клиента.

В исследовании кандидата экономических наук О.И. Лаврушина, можно заметить, что термин платежной карты обобщен как все виды карт, разных по назначению, набору оказываемых с их помощью услуг, а также по техническим возможностям и организациям их выпускающим. В данном случае платежная карта рассматривается как обобщенный показатель.

В таблице 1 приведен сравнительный анализ определения «платежная карта».

Таблица 1 – Сравнительный анализ определения «платежная карта»

Критерии	Авторы				
	М.С. Марамыгин, д-р экон. наук, профессор Е.Г. Шатковская, д-р экон. Наук, доцент.	Н.Н. Мартыненко, к.э.н., доцент, О.М. Маркова к.э.н., доцент	В.В. Иванов, д.э.н., доцент, О.М. Маркова к.э.н., доцент	Г.В. Хетагуров к.э.н.	О.И. Лаврушин к.э.н.
Платежный инструмент для оплаты товаров и услуг	+	+	+	+	+
Инструмент для хранения денежных средств	-	-	+	-	-
Инструмент использование заемного и собственного капитала	-	+	-	-	-

Можно сделать заключение, что все вышеперечисленные определения недостаточно полно отражают сущность понятия «платежная карта». Авторы В.В. Иванова, и Б.И. Соколова, более широко раскрыта сущность понятия «платежная карта».

Полагаясь на вышесказанное, можно сделать вывод, что понятие «платежная карта» имеет множество аспектов. Различные авторы подчеркивают различные характеристики и функции платежной карты. Таким образом понятие «платежная карта» может быть рассмотрено под разным углом в зависимости от автора и контекста исследования.

Список литературы

1. Банковское дело: учебник / О. И. Лаврушин, Н. И. Валенцева [и др.]; под ред. О. И. Лаврушина. — 10-е изд., перераб. и доп. — М.: КНОРУС. – 2016. – С. 723.
2. Банковское дело и банковские операции: учебник / М. С. Марамыгин, Е. Г. Шатковская, М. П. Логинов, Н. Н. Мокеева, Е. Н. Прокофьева, А. Е. Заборовская, А. С. Долгов; под ред. М. С. Марамыгина, Е. Г. Шатковской;

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Уральский государственный экономический университет. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та. – 2021. – 567 с.

3. Петрова, Е. О. Сущность банковских карт как одного из элементов национальной платежной системы / Е. О. Петрова, Д. А. Замяткин // Молодой ученый. – 2019. – № 25 (263). – С. 221-223.

ОЦЕНКА ФАКТОРОВ, ОКАЗЫВАЮЩИХ ВЛИЯНИЕ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

И.Я. Новикова, В.С. Борисова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
vica-aont@mail.ru

Во времена экономической нестабильности страдают многие сферы, не исключение и банковская сфера деятельности. От положения коммерческих банков зависит и финансовое состояние населения страны. Поэтому важной задачей является именно оценка финансовой устойчивости коммерческих банков. Как следствие, банковская сфера нуждается в единой стратегии развития, включающей в себя единую методику оценки финансовой устойчивости. Своевременная и полноценная проверка финансовой устойчивости коммерческих банков позволит понять его текущее состояние и выявить факторы, негативно на него влияющие, что важно для дальнейшего развития.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, коэффициенты финансовой устойчивости коммерческого банка. факторы, влияющие на финансовую устойчивость

Для полноценной и качественной работы коммерческий банк обязан находится в состоянии финансовой устойчивости. Для поддержания устойчивого положения, коммерческий банк должен регулярно проводить оценку своей финансовой устойчивости. Она помогает понять, насколько банк в исследуемый период платёжеспособен, насколько он зависит от внешних источников финансирования, и определение того, как стойко кредитная организация может противостоять разным факторам риска.

Однако это не всегда простая задача. Сложность оценки финансовой устойчивости заключается в том, что все банки так или иначе находятся под воздействием негативных факторов. Они могут как исходить извне, так и являться внутренними. Среди внутренних факторов выделяют: технологические, финансово-экономические и организационные. К внешним

факторам относят: правовые, политические, макроэкономические, социальные и прочие [3, с. 530].

Для поддержания непрерывной деятельности коммерческий банк должен своевременно анализировать и оценивать свою финансовую устойчивость. Существует множество подходов к оценке. Зачастую эксперты применяют рейтинговые оценки, коэффициентные, бальные и косвенные методы [2, с. 4].

В России есть множество методик, которые применяются для оценки финансовой устойчивости. Так зачастую для оценки применяются методики агентств «АКРА» и «Эксперт Ра», методику Банка России и методики за авторством Кромнова В.С. и Тархановой Е.А [1, с. 135].

Для оценки финансовой устойчивости коммерческих банков нами предложена авторская методика.

Сущность методики заключается в расчёте коэффициентов, которые необходимы для расчёта интегрального индекса. Необходимые для расчёта интегрального индекса коэффициенты собраны в таблице 1.

Таблица 1 – Коэффициенты, используемые для расчёта интегрального индекса финансовой устойчивости

Коэффициент	Формула	Показатели
Коэффициент мгновенной ликвидности	$K1 = \frac{ЛА}{ОБ}$,	ЛА - ликвидные активы; ОБ - обязательства до востребования.
Коэффициент защищенности капитала	$K2 = \frac{ЗК}{СК}$,	ЗК - защищенный капитал; СК - собственный капитал банка.
Генеральный коэффициент надежности	$K3 = \frac{СК}{РА}$,	СК - собственный капитал банка; РА - работающие активы.
Генеральный коэффициент ликвидности	$K4 = \frac{ЛА+ЗК}{СО}$,	ЛА - ликвидные активы; ЗК - защищенный капитал; СО - сумма всех обязательств банка.
Коэффициент фондовой капитализации прибыли	$K5 = \frac{СК}{УФ}$,	СК - собственный капитал банка; УФ - уставный фонд.
Кросс-коэффициент	$K6 = \frac{СО}{АР}$,	СО - сумма всех обязательств банка; АР - работающие активы.
Коэффициент рентабельности активов	$K7 = \frac{\Pi}{СА}$,	Π - чистая прибыль банка; СА - величина собственных активов банка.
Коэффициент автономии	$K8 = \frac{С}{ВБ}$,	С - собственные средства; ВБ - валюта баланса.

После расчёта коэффициентов, каждому из них присваивается свой вес, в зависимости от значимости. Исходя из этого наиболее весомым является генеральный коэффициент надёжности, ведь именно он показывает то, насколько коммерческий банк может самостоятельно справиться с возникающими рисками, а также отражает степень финансовой стабильности в условиях экономических трудностей. Поэтому генеральному коэффициенту надёжности присваивается вес - 40%.

Мгновенный коэффициент ликвидности получает вес - 15%, остальным коэффициентам присвоены веса: К4 - 10%, К6 - 10%, К2 - 5%, К5 - 5%, К7 - 5% и К8 - 10%.

Интегральный индекс финансовой устойчивости кредитной организации предложено рассчитывать по формуле 1:

$$N = 15K1 + 5K2 + 40K3 + 10K4 + 5K5 + 10K6 + 5K7 + 10K8, \quad (1)$$

Значения интегрального индекса являются критериями для формирования типологических групп коммерческих банков по финансовой устойчивости.

В результате расчётов интегрального индекса, коммерческих банк можно отнести в одну из групп по состоянию:

- 0-31,7 балла - нестабильное положение;
- 31,8-64,4 балла - неблагоприятное положение;
- 64,5-101,4 балла - стабильное положение с незначительными проблемами;
- 101,5-137,3 балла - хорошее положение;
- 137,4-168 балла – отличное положение.

После отнесения коммерческого банка к одной из групп финансовой устойчивости, руководство может понять, в каком положении сейчас находится организация. Кроме того, рассчитанные коэффициенты могут помочь понять, какой из внутренних или внешних факторов отрицательно сказался на финансовой устойчивости.

Своевременное определения финансового положения кредитной организации может вовремя предупредить возможные риски и нейтрализовать их.

Список литературы

1. Байрам У.Р. Преимущества и недостатки оценки финансовой устойчивости коммерческих банков / У.Р. Байрам, А.В. Парамонов, С.И. Зикирияев // Символ науки. – 2019. – № 6. – С. 135-140.
2. Куницына Н.Н., Айбазова М.И. Методика комплексной рейтинговой оценки коммерческих банков // Банковское дело. – 2019. - №26. – С. 2-9.
3. Пахомова С. А. Факторы финансовой устойчивости коммерческого банка: учебное пособие /Пахомова С.А. – М: Молодой ученый. – 2020. – №24. – С. 529–532.

РЕДОМИЦИЛЯЦИЯ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ: ПЕРСПЕКТИВЫ И ВЫЗОВЫ

Е.Ю. Гаврилова, О.В. Ларченко
Петрозаводский государственный университет
elliegavrilova@gmail.com

Доклад о переносе юридической регистрации компаний из-за изменений в экономических условиях и санкциях. Обсуждаются причины, преимущества и риски редомициляции в офшорных зонах, а также альтернативные стратегии. Доклад предоставляет данные о компаниях, проводивших или планирующих редомициляцию до конца 2024 года, и обсуждает важность выбора юрисдикций. Подчеркивается сложность и необходимость тщательного планирования процесса. В заключении делаются выводы о разработке эффективных стратегий для успешной реализации редомициляции.

Ключевые слова: редомициляция, налоги, офшоры, экономические условия, бизнес, репутационные риски, стратегии, санкции

Многие компании выбирают другую страну для регистрации своей компании, чтобы избежать высоких налогов или других факторов, которые могут повлиять на осуществление деятельности компании. Например, компании, акции которых обращаются на Московской бирже, имеют регистрацию отнюдь не в Российской Федерации. В России лишь расположены операционные компании, в то время как из-за границы их деятельность мониторят холдинговые структуры. В «тройке» стран – лидеров, с точки зрения регистрации компаний, Кипр, Нидерланды и Британские Виргинские острова. Целью данной работы является исследование влияния редомициляции на компании, и факторов, способствующих или препятствующих успешной редомициляции. Для достижения цели необходимо решить следующие задачи: проанализировать текущие тренды редомициляции в России; выявить факторы, способствующие успешной редомициляции в стране; изучить вызовы и препятствия, с которыми сталкиваются компании при возвращении в Россию; оценить изменение цен на акции компаний.

С 2022 года возможности бизнеса, ведущего свою операционную деятельность в России, сильно сократились, и одной из главных проблем стала невозможность вывода денежных средств, а следовательно - выплаты дивидендов своим бенефициарам. В санкционные списки попали практически все крупные представители российского бизнеса, включая и компании с иностранным гражданством. В этом случае отличным решением становится именно редомициляция в Россию либо в одно из дружественных государств (Китай, ОАЭ и т.д.). При переезде в Российскую Федерацию компании

регистрируются в специальных административных районах (саp): на острове Русском в Приморском крае или на острове Октябрьском в Калининградской области. При этом почти все российские эмитенты с зарубежной пропиской так или иначе находятся в процессе трансформации или перерегистрации бизнеса. В 2023 совершили перерегистрацию: Софтлай, ВКОНТАКТЕ, Полиметалл, Global ports (Таблица 1).

Таблица 1 – Компании, совершившие перерегистрацию в 2023 году

Котировка	Название	Год	Место прежней регистрации	Место новой регистрации
VKCO	Вконтакте	2023	Британские Виргинские острова	РФ, о. Октябрьский
SOFL	Софтлайн	2023	Кипр	
POLY	polymetal	2023	о. Джерси, Нормандские острова	Казахстан
GLPRq	«Глобал Портс Инвестментс»	2023	Кипр	РФ, о. Русский

Кроме того, в I квартале 2024 года завершили редомициляцию, Тинькофф (TCSG), Европейский медицинский центр (GEMC), и (GLTR). Более того, 4 компании получили одобрение со стороны акционеров на переезд, а именно – Эталон (ETLN), Мать и Дитя (MDMG), Хедхантер (HHRU), Фикспрайс (FIXP). Как видно на рис. 1, редомициляция оказала положительное влияние на изменение цен на акции компаний.

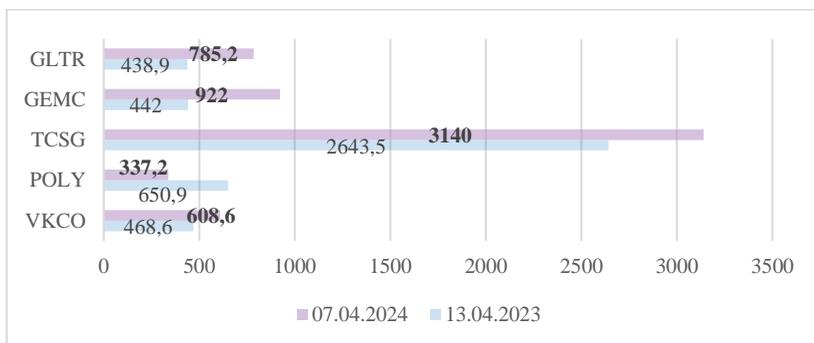


Рис. 1 – Изменение цены акции, руб.

Исключение составляет Полиметалл, который после переезда в Казахстан продал российские активы, часть из которых инвестировал на территории Казахстана, а другую направил в погашение долга компании.

Поскольку процесс редомициляции сложный, для компаний возникают риски, связанные с условиями смены юрисдикции из-за обострения геополитических факторов. Особенно остро сейчас ситуация обстоит с головными компаниями FIVE (x5 retail group) и Yandex, поскольку местом их регистрации являются Нидерланды, а в парламент Нидерландов были внесены поправки к законопроекту о введении налога у источника, эквивалентного дивидендам для компаний, перемещающих свое налоговое резидентство из Нидерландов. Кроме этого, в силу голландских налоговых правил это не снимает налоговые риски в Нидерландах даже уже после "прописки" в САР. В случае с Яндексом ведутся разговоры о разделении бизнеса, но с X5 Retail Group ситуация обстоит иначе. Минпромторг намерено приостановить корпоративные права нидерландской головной структуры в отношении российской «дочки» группы X5 Retail Group — компании «Корпоративный центр ИКС 5». Ранее последняя была внесена в список экономически значимых организаций (ЭЗО) — правительство включило в него те компании, которые могут подпасть под процедуру редомициляции принудительно. Иск Минпромторга — это фактически первый шаг, который запускает процедуру принудительной редомициляции.

Таким образом, редомициляция стала жизнеспособным решением для многих компаний в условиях зарубежных санкций. Данная стратегия позволяет избежать большинство негативных последствий, а также продолжить полноценно осуществлять свою деятельность. На начало 2024 года 7 компаний успешно завершили перерегистрацию, в то время как более 4 находятся на подготовительном этапе. Для некоторых компаний редомициляция служит возможным решением, однако, каждая должна взвесить потенциальные выгоды с затратами и рисками.

Список литературы

1. Что такое редомициляция, для чего она нужна и как влияет на акции [Электронный ресурс] // РБК. – Режим доступа: <https://quote.rbc.ru/news/article/65e17fa09a79477bdbc34395?from=copy> (дата обращения: 14.04.2024).
2. Редомициляция: какие компании и почему возвращаются в Россию? [Электронный ресурс] // Дзен. – Режим доступа: <https://dzen.ru/a/ZbdichILCAnfJZW0> (дата обращения: 18.04.2024).
3. Нидерланды вводят «налог на выход» при редомициляции [Электронный ресурс] // Hill consulting. – Режим доступа: <https://www.hill.ru/press-center/niderlandy-vvodyat-nalog-na-vykhod-pri-redomitsilyatsii/> (дата обращения: 19.04.2024).
4. Редомициляции. Кто переехал в 2023 году, кто планирует в 2024

[Электронный ресурс] // БКС экспресс. – Режим доступа: <https://bcs-express.ru/novosti-i-analitika/redomitsiliatsiia-kto-pereekhal-v-2023-kto-planiruet-v-2024> (дата обращения: 10.04.2024).

5. Редомициляция – какие компании выбрали этот путь [Электронный ресурс] // Тинькофф. – Режим доступа: https://www.tinkoff.ru/invest/social/profile/Analiz_Profita/8973856a-01f6-4186-ae74-3880f8631879/ (дата обращения: 12.04.2024).

ВЛИЯНИЕ ДИВИДЕНДНОЙ ПОЛИТИКИ НА СТОИМОСТЬ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

Н.Г. Протас, Е.И. Голубев
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
golubevegorka@yandex.ru

Современный бизнес постоянно подвержен воздействию множества факторов. Для поддержания конкурентоспособности и привлекательности для инвесторов, руководство компании разрабатывает стратегии долгосрочного развития. Одним из наиболее сложных стратегических вопросов является формирование дивидендной политики. Принятие решений о распределении свободных денежных средств требует балансировки краткосрочных интересов акционеров, стремящихся к получению дохода, и долгосрочных целей, связанных с инвестиционными проектами и развитием бизнеса. Неточные решения по распределению прибыли между выплатой дивидендов и реинвестированием могут подорвать доверие инвесторов к менеджменту компании, увеличивая риски для ее владельцев и оказывая негативное влияние на их общее благосостояние.

Ключевые слова: дивиденды, дивидендная политика, стоимость собственного капитала, рентабельность собственного капитала

Дивидендная политика является неотъемлемой частью корпоративного управления, она играет важную роль в отношениях между компаниями и акционерами. В данной статье необходимо определить понятие дивидендной политики, основываясь на определениях авторов научных исследований, а также произвести классификацию механизмов дивидендной политики.

Рассмотрение любой проблемы начинается с определения самого понятия. Ю.В. Семернина считает, что дивидендная политика – это специальный порядок принятия решений о выплате дивидендов [2].

Майерс С. Дополняет сущность определения, которое приведено Ю.В. Семерниной, скорректировав на ту часть нераспределенной прибыли, которую

стоит реинвестировать. Он предполагает, что дивидендная политика – это решение компании о том, какую часть прибыли следует выплачивать акционерам в виде дивидендов и какую часть следует реинвестировать [4].

Более широко рассматривает данное понятие Дженсен М. в своей работе «Сигнальная функция дивидендов». Американский экономист и профессор финансов, подмечает то, что это решение компании о том, сколько прибыли выплачивать в виде дивидендов акционерам, и это решение служит сигналом для рынка о внутренних условиях и перспективах компании. Согласно этому подходу, дивидендная политика рассматривается как средство передачи информации инвесторам о финансовом состоянии компании и ее будущих перспективах [3].

Изучив определения различных авторов, можно сформулировать сущность понятия, основываясь на котором будет происходить анализ дивидендной политики. Таким образом, дивидендная политика – это совокупность мер и решений, направленных на выплату акционерам дохода, размер которого определяется исходя из прогнозируемых денежных потоков компании, скорректированных на инвестиционные затраты, необходимые для развития компании. Данное определение подчеркивает сущность дивидендной политики, как стратегического инструмента, который представляется совокупностью решений, как о выплате дохода акционеру, в виде дивидендов, так и об инвестиционных затратах, которые позволяют компании расти и развиваться.

Существует множество работ, рассматривающих изменение в дивидендной политике через призму будущей прибыльности, но существенно меньше внимания уделяют изменению стоимости собственного капитала. В своей работе «Влияние объявлений о выплате дивидендов на доходность акций» Березинец И. В. и соавторы рассматривают стоимость собственного капитала как ожидаемую доходность, которую инвесторы требуют за вложение средств в акции компании. Она отражает риск, связанный с инвестицией в акции, и учитывает ожидания по доходности и росту компании. Стоимость собственного капитала определяет минимальный доход, которая компания должна принести инвестору, в соответствии с рисками [1].

Изучение стоимости собственного капитала также невозможно без показателя рентабельности собственного капитала, далее ROE. Он отражает эффективность использования собственных ресурсов компании для генерации прибыли. То есть ROE определяет минимальный доход, который компания должна генерировать, чтобы оправдать ожидания инвесторов.

Для изучения влияния дивидендной политики на стоимость собственного капитала, в зависимости от соотношения с ROE рассматриваются гипотезы:

H1: Увеличение дивидендов снижает предполагаемую стоимость собственного капитала.

H2: Снижение дивидендов увеличивает предполагаемую стоимость собственного капитала.

Н3: Увеличение дивидендов смягчает снижение стоимости собственного капитала, когда $ROE > K_e$.

Н4: Снижение дивидендов смягчает увеличение стоимости собственного капитала, когда $ROE > K_e$.

Гипотеза Н1 утверждает, что если компания увеличивает выплаты дивидендов, то стоимость ее собственного капитала снижается. Это объясняется тем, что увеличение дивидендов происходит как следствие финансовой стабильности, а также инвесторы получают уверенность в будущих выплатах. Поэтому инвесторы отдают предпочтение данной компании даже по более низкой ставке доходности.

Гипотеза Н2 утверждает, что снижение дивидендных выплат увеличивает предполагаемую стоимость собственного капитала компании. Это объясняется тем, что инвесторы могут рассматривать снижение дивидендов как финансовые трудности или неопределенность в отношении будущих доходов компании. Исходя из повышения уровня риска в данной компании, инвесторы начинают требовать более высокую доходность.

Когда $ROE > K_e$, инвесторы предпочитают реинвестирование прибыли, а не ее выплату. Это означает, что компания способна генерировать более высокую доходность для своих акционеров, чем они могли бы получить, инвестируя свои деньги в другие проекты с аналогичным уровнем риска. Таким образом, если до объявления изменений инвесторы верят в сохранение $ROE > K_e$ в будущем, то увеличение дивидендов приводит к меньшим общим выплатам акционерам в будущем. Инвесторы предпочитают, чтобы компания реинвестировала прибыль для получения ожидаемой более высокой доходности ROE , чем их возможная альтернативная ставка K_e . С другой стороны, если $ROE < K_e$, инвесторы предпочитают, чтобы прибыль выплачивалась для получения более высокой альтернативной ставки K_e .

Для снижения дивидендов, когда $ROE > K_e$, действует та же экономическая аргументация, но с обратным влиянием на стоимость собственного капитала. Объявление о снижении дивидендов, когда фирма все еще экономически прибыльна, предполагается как ответ руководства для поддержки текущих проектов, создающих стоимость, за счет средств, генерируемых внутри компании. В случае $ROE < K_e$ решения о сокращении дивидендов, вероятно, являются реальными случаями финансовых затруднений.

Список литературы

1. Березинец И. В., Булатова Л. А., Ильина Ю. Б. Влияние объявлений о выплате дивидендов на доходность акций // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2020. – №4. – С. 3-28.
2. Семернина Ю.В. Анализ эмиссионной активности участников рынка ценных бумаг в Саратовской области // Региональная экономика: теория и практика. – 2010. – № 42. – С. 38-47.

3. Jensen G. R., Lundstrum L. L., Miller R. B. What do dividend reductions signal? // Journal of Corporate Finance. – 2020. – №16. – P. 736-747.
4. Penman S. H. Financial Statement Analysis and Security Valuation // McGraw-Hill Education. – 2021. – №2. – P. 22-31.

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ

В.С. Мельников, А.П. Горбунова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
alina.gorbunova88@yandex.ru

В экономической российской литературе отмечается увеличение интереса к проблемам деятельности на рынке ценных бумаг, выполняемой коммерческим банком, что стало являться актуальным с развитием, проявлением рынка ценных корпоративных бумаг на территории нашего государства в конце 80-х гг. Многие исследователи, среди которых: М.М. Азарков, Б.И. Алехин, М.Ю. Алексеев, А.И. Басов, Ю.А. Данилов, В.А. Галанов, Е.Ф. Жуков, А.А. Фельдман, Я.М. Миркин, В.Д. Миловидов, В.Т. Мусатов и иные ученые проявили интерес к данной области, выполнили важные исследования. Не учитывая результаты проводимых исследований, острота проблем в функционировании рынка ценных бумаг в экономике России, деятельности коммерческой кредитной организации остается на указанном рынке. В силу разнообразия определений инвестиционной деятельности банков непосредственно на рынке ценных бумаг, отсутствия единства в подходах разных коммерческих банков к данной деятельности, указанная тема является актуальной. В ней можно углубиться в анализ и обобщение существующих исследований, а также предложить свои рекомендации и выводы по данной проблематике. Это позволит пролить свет на важные аспекты работы коммерческого банка на рынке ценных бумаг и оказывать помощь в развитии в российской экономике данной области.

Ключевые слова: коммерческие банки, рынок ценных бумаг, ценные бумаги, инвестиционная деятельность

Подготовительный анализ понятий является необходимым для установления точного значения термина «инвестиции» и для достижения целей данного исследования.

В настоящее время слово «инвестиции» довольно широко распространено в литературе. Разные авторы склонны толковать его по-разному. По мнению М. В. Чиненова, инвестиции – это поток расходов, направленный

на производство продукции, а не на ее непосредственное использование [43, с.55]. В экономическом словаре инвестиции определяются как использование денежных средств для увеличения капитала, дохода или того и другого.

М.В. Чараев предложил определение инвестиций (капитальных вложений), связав их с капитальными затратами. Он описал инвестиции как отказ от текущего потребления для увеличения производства в будущем. Это охватывает инвестиции в нематериальный капитал, напр. здоровье, человеческий капитал, рост и исследования, включая образование, и материальный капитал, такой как запасы, машины и инфраструктура [42, с.37].

П.И. Вахрин в монографии «Организация и финансирование инвестиций» ясно показывает, что в самом общем виде инвестиции – это средство, с помощью которого экономика страны расширяется и прогрессирует. Более того, необходимо понимать, что существуют различные толкования этого понятия, такие как «покупка акций в ожидании получения дивидендов» или «покупка материальных активов, таких как машины, с целью производства и продажи товаров» [20, с.228].

Проведенный анализ обозначенных выше исследовательских работ демонстрирует отсутствие единой методологически доказанной интерпретации термина «инвестиции». Более того деление этого понятия на финансовые и реальные инвестиции не удастся сохранять последовательность в определении. Такая классификация вводится с целью, чтобы в соответствии от контекста изучения или разъяснения использовать предусмотренную концепцию.

Не исследован вопрос о том, чем принципиально отличаются инвестиции на микро- и макроэкономическом уровне. Не исследован также и вопрос о том, отличается ли деление инвестиций на финансовые и реальные на микро- и макроуровне. Различные авторы интерпретируют термин «инвестиции» по-разному. Указанное подтверждает неоднозначность подхода к указанной экономической категории.

После изучения разных определений инвестиций, было установлено, что самое точное определение звучит так: «Инвестиции – это направление денежных средств с целью получения прибыли, которые способствуют развитию экономики определенных предприятий в частности и страны в целом. Инвестирование включает в себя вложения средств в различные объекты бизнеса или другие виды деятельности с целью получения выгоды и достижения познанных результатов».

Оценка результативности инвестирования кредитных организаций связана с внедрением новых инвестиционных продуктов и технологий. Критерием эффективности банковской деятельности является выбор оптимальной инвестиционной стратегии. Прямое влияние исходит от эффективной инвестиционной политики на экономический рост, обеспечение социальной

экономической стабильности, а также экономической безопасности, повышение благосостояния граждан.

Инвестиционная деятельность, выполняемая коммерческими банками, имеет связь с рисками в процессе выполнения с ценными бумагами активных операций, что требует от руководства кредитной организации разработки тактики, стратегии, т.е. инвестиционной эффективной политики, подразумевающей, что каждым банком выполняется инвестиционная деятельность в соответствии с соотношением ликвидности, прибыльности, риска вложений.

Список литературы

1. Абрамов С.И. Инвестирование: Учебник для вузов. – М.: ИНФРА-М. – 2019. – 354с.
2. Аджиева А. Ю. Перспективы развития экосистем на рынке финансовых услуг // Вестник Академии знаний. – 2021. – № 4(45). – С. 302–306.
3. Аузин И. С. Инвестиционный банкинг как перспективное направление банковской деятельности // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2022. – Т. 21. – № 2. – С. 26-30.

ВЛИЯНИЕ ИЗМЕНЕНИЯ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК НА РЫНОК ИПОТЕЧНЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ

Е.О. Гусакова, В.З. Баликоев
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
gusakova.elizaveta2017@yandex.ru

Изменения процентных ставок оказывают существенное влияние на рынок ипотечных ценных бумаг и влияют на динамику и структуру ипотечных рынков. Рост и снижение процентных ставок оказывают прямое влияние на доступность ипотечного кредитования, что, в свою очередь, влияет на спрос на ипотечные ценные бумаги, их ликвидность и доходность.

Ключевые слова: процентные ставки, динамика ипотечного рынка, ипотечные ценные бумаги, влияние

Ипотечное кредитование является одним из важнейших сегментов финансового рынка.

Высокие или низкие процентные ставки могут существенно повлиять на динамику цен ипотечных ценных бумаг, а также на объем сделок и привлекательность этого инструмента для инвесторов.

Взаимосвязь между процентными ставками, доступностью ипотечных кредитов и ценами на ценные бумаги, обеспеченные ипотекой, сложна.

Более высокие процентные ставки ограничивают доступ к кредитам, что может снизить спрос, а ограничение доступа к кредитам может снизить спрос на жилье и снизить цены на ценные бумаги, обеспеченные ипотекой.

С другой стороны, более низкие процентные ставки могут стимулировать спрос на ипотечные кредиты, увеличивая спрос на ценные бумаги, обеспеченные ипотекой, и повышая их цены на рынке.

Более низкие процентные ставки делают ценные бумаги, обеспеченные ипотекой, более привлекательными для инвесторов, что способствует их росту и увеличению спроса.

Кроме того, изменения процентных ставок также могут повлиять на эффективность ценных бумаг, обеспеченных ипотекой. Повышение процентных ставок может увеличить риск дефолта заемщика и снизить доходность этих ценных бумаг, а снижение процентных ставок может улучшить ситуацию и повысить доходность инвесторов.

Давайте посмотрим на взаимосвязь между изменениями процентных ставок и рынком ценных бумаг, обеспеченных ипотекой.

Этот важный аспект финансовых рынков имеет свои плюсы и минусы, которые влияют как на участников рынка, так и на экономику в целом.

В таблице 1 систематизированы факторы, влияющие на изменение процентных ставок на рынке ИЦБ

Таблица 1 – Влияние изменения процентных ставок на рынок ипотечных ценных бумаг: плюсы и минусы

+	-
1. Уменьшение процентных ставок	1. Увеличение риска дефолта
-Снижение затрат на финансирование	-Рост риска невозврата кредитов
-Спрос на ИЦБ	- Уменьшение спроса на ценные бумаги
2. Стабильные процентные ставки	2. Ограниченная доходность
-Предсказуемость доходности для инвесторов	- Ограничения в росте доходности при стабильных ставках
-Увеличение долгосрочной устойчивости рынка	- Меньшая гибкость варьироваться доходности
3. Увеличение рынка ИЦБ	3. Влияние макроэкономических факторов
- Привлечение новых инвесторов	- Чувствительность к изменениям экономической ситуации
-Развитие финансовых инструментов на рынке	-Необходимость учета финансового риска

Эти плюсы и минусы иллюстрируют различные аспекты взаимосвязи

между процентными ставками и рынком ИЦБ.

Анализируя эти факторы, инвесторы и участники рынка могут принимать более обоснованные решения и оценивать потенциальные риски и возможности.

Рассмотрим анализ динамики рынка ИЦБ в контексте изменения процентных ставок на 2023 год (Рисунок 1).

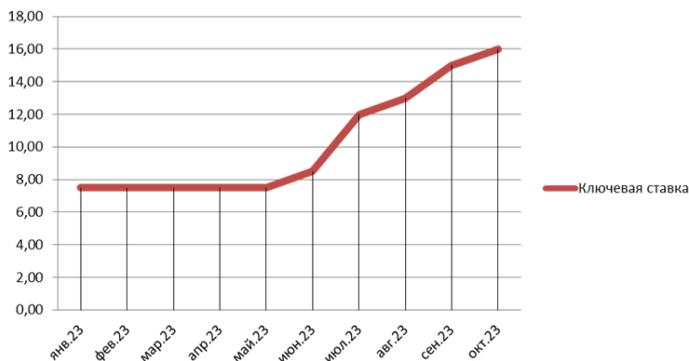


Рис. 1 – Анализ динамики рынка ипотечных ценных бумаг в условиях изменений процентных ставок, 2023 г.

Из данного рисунка видно, что в период январь – май 2023 года наблюдалась стабильность ключевой ставки, а начиная с июля 2023 года наблюдался ее значительный рост. Столь значительным изменениям процентных ставок на рынке ИЦБ способствовало несколько факторов:

1. Изменение макроэкономических показателей страны, таких как инфляция, курсы валют, ВВП и другие. Повышенная инфляция или другие экономические неопределенности могут привести к повышению процентных ставок для сдерживания инфляции.

2. Геополитические события или изменения на мировом рынке также могут оказать давление на процентные ставки, влияя на активность инвесторов и спрос на MBS.

Анализ динамики изменения процентных ставок на рынке ИЦБ важен для понимания влияния различных факторов на финансовые рынки.

Этот анализ поможет инвесторам и регуляторам быть готовыми к возможным изменениям и адаптировать свои стратегии в соответствии с возникающими тенденциями.

Влияние изменения процентных ставок на рынок ИЦБ многослойно и зависит от различных факторов, таких как текущая экономическая ситуация, действия Центрального банка, спрос на недвижимость и другие аспекты.

Инвесторам необходимо внимательно следить за изменениями процентных

ставок и анализировать их влияние на рынок ИЦБ, чтобы принимать обоснованные инвестиционные решения.

Список литературы

- 1.Официальный сайт ЦБ РФ, меры Банка России по обеспечению сбалансированного развития ипотечного кредитования.
- 2.Официальный сайт Аналитического центра ДОМ.РФ, раздел Аналитика рынка.
- 3.Официальный сайт ЦБ, статистический бюллетень Банка России (показатели ипотечных жилищных кредитов, предоставленных физическим лицам – резидентам, и приобретенные права требования по ипотечным жилищным кредитам).
- 4.Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Новосибирской области
- 5.Бабина С.И. Назаренко С.О. Ипотечное кредитование, как финансовый инструмент решения жилищной проблемы в России.

МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ДИНАМИКИ ДОХОДНОСТИ ФОНДОВОГО РЫНКА

Н.Г. Протас, А.Д. Дюбанова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
a.dbnv@yandex.ru

В настоящее время фондовый рынок терпит большие изменения и определённую неустойчивость в силу различных обстоятельств: геополитическая ситуация, введение санкций со стороны недружественных стран, однако он по-прежнему остается самым популярным и доступным способом увеличения капитала у физических лиц. С каждым годом количество лиц, прибегающих к инвестированию и изучению фондового рынка, растет. У данной заинтересованности населения есть очевидные причины: желание как сохранить, так и заработать деньги. Для того, чтобы определить возможную доходность ценных бумаг, необходимо выявить актуальные методы прогнозирования в настоящее время на основании научных работ отечественных авторов.

Ключевые слова: фондовый рынок, ценные бумаги, фундаментальный анализ, технический анализ, новостной фон

В современной научной литературе представлено большое количество исследований, посвященных изучению различных методов прогнозирования

динамики доходности фондового рынка, их видоизменению и усовершенствованию. Приведем в пример некоторые из них.

В статье Маршалова Д.П., Заборовской О.В., Шарафановой Е.Е., Конникова Е.А. рассматривали вопрос эффективности логических моделей в настоящий момент времени, основываясь на анализе прошлых доходностей акций компаний, новостных сводках (СМИ) и ключевой ставке. Такой подход позволяет учитывать сразу несколько важнейших факторов и рассмотреть вопрос с разных сторон в силу высокой интерпретируемости, что, как следствие, улучшает качество прогнозов. Так же приводятся дополнительный сравнительный анализ некоторых логических моделей:

- 1 Логистическая регрессия
- 2 Древо решений
- 3 Случайные леса

По результатам исследования сделан вывод, что линейные подходы наиболее эффективны при прогнозировании доходности акций. Однако высокие коэффициенты, вызванные таким фактором, как новостной фон и доходность прошлых периодов, показывают наибольшую зависимость доходности.

В статье В. А. Связова исследовалась возможность эффективного прогнозирования волатильности с учетом и без учета сезонности (эффекта выходного дня). Вопрос, на который ответил автор звучит следующим образом: дают ли модели, включающие сезонность, более лучшие прогнозы в сравнении с моделями, не включающими её. В исследовании представлены следующие модели для рассмотрения:

GSTS – видоизменённая нечеткая модель GARCH с учитываемым эффектом сезонности.

eTS – модель с экспоненциальным сглаживанием в основе, где все значения переменной входят в прогноз и теряют свой вес с течением времени.

Таким образом, в результате исследования выявлено, что добавление сезонности не дает значимого улучшения прогноза волатильности, поэтому отсутствует необходимость учитывать сезонность исследования в дальнейшем исследовании, отдавая приоритет использованию модели GARCH в ее первоначальном виде.

В статье под авторством Андриановой Л.Н. исследовались методические аспекты фундаментального анализа акций компаний-эмитентов. Каждый из подходов охватывает определенную область в финансовом анализе компании-эмитента. В ходе исследования были выделены основные подходы:

- 1 Доходный подход включает в себя: модель дисконтированных дивидендов (DDM), модель дисконтированных денежных потоков (DCF).
- 2 Сравнительный подход включает в себя: метод рынков капитала, метод сделок, метод отраслевых коэффициентов
- 3 Затратный подход включает в себя: метод чистых активов, метод замещения, метод ликвидационной стоимости.

По результатам исследования было выявлено, что использование всех трех подходов в совокупности в фундаментальном анализе дает наиболее точную оценку внутренней стоимости акций компаний-эмитентов.

В статье под авторством В. Гаврилова, М. А. Иванова, О. А. Клачковой, В. Ю. Королева, Я. А. Рощиной рассматривались подходы к моделированию волатильности фондового рынка и их актуальность на данный момент времени. Подход включал в себя различные вариации модели GARCH с учетом закона распределения случайных ошибок. Дополнительно к этому, проведено исследование влияние тематики новостного фона на динамику доходности фондового рынка в России с применением экзогенной переменной в модели на примере данных за 2021 год.

Таким образом, результаты исследования показали, что наиболее распространенные новостные темы имеют наименьший эффект на изменчивость фондового рынка в сравнении редкими темами. Это может говорить только о большей важности редких тем, поднимающихся в средствах массовой информации, особенно в периоды наиболее высокой нестабильности рынка.

Обобщая вышесказанное, можно заметить, что в качестве одного из главных факторов, оказывающего влияние на динамику доходности фондового рынка на данный момент времени, является новостной фон. Частью фундаментального анализа являются как финансовые показатели компании, так и новостной фон, включающий в себя все экономические и политические события, влияющие на деятельность и стоимость компании. Однако в настоящее время значительная часть динамики финансового рынка полностью зависит от новостного фона больше, чем от внутренних показателей компании. Таким образом, анализ влияния новостного фона был выделен в отдельный подход к прогнозированию динамики доходности фондового рынка.

Рассмотрев данные методы в совокупности, получился новый подход для прогнозирования в краткосрочном периоде, что является важным аспектом как для понимания влияния новостных событий на рынок, так и для краткосрочных инвестиций с целью спекулирования.

Список литературы

1. Гаврилов, В., Иванов, М. А., Клачкова, О. А., Королев, В. Ю., Рощина, Я. А. Влияние тематических новостных потоков на компоненты волатильности фондового рынка России / В. Гаврилов, М. А. Иванов, О. А. Клачкова, В. Ю. Королев, Я. А. Рощина. - Вестник Института экономики Российской академии наук. – №2. – 2022.
2. Маршалов, Д. П., Заборовская, О. В., Шарафанова, Е. Е., Конников, Е. А. Анализ прогностической способности логических моделей в рамках фондового рынка / Д. П. Марашлов, О. В. Заборовская, Е. Е. Шарафанова, Е.

- А. Конников. - Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – №6-1. – 2023.
3. Связов, В. А. Существует ли эффект выходного дня: исследование российского фондового рынка с помощью нечетких систем / В. А. Связов. - Экономический журнал Высшей школы экономики. – №3. – 2023.
4. Николаевна, Л.Н. Методические аспекты фундаментального анализа акций // Финансовые рынки и банки. – (1). – С.38-43. – №1. – 2020.

ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНО – ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА УЧАСТНИКОВ ФОНДОВОГО РЫНКА

В.С. Мельников, А.Г. Егорова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
sashylika.egorova66@mail.ru

Финансовые решения, принимаемые человеком, зависят от совокупности различных факторов. Одними из основных являются экономическое состояние страны, политическая ситуация, уровень финансовой грамотности, толерантность к риску и многое другое. Помимо приведенных критериев, влияние на участие на рынке ценных бумаг оказывают и социально – экономические характеристики.

Ключевые слова: фондовый рынок, социально – экономические факторы, финансовая активность, финансовое поведение

В современной литературе представлено большое количество исследований направленных на изучение факторов, которые влияют на участников фондового рынка и финансового поведения населения в целом. Приведем в пример несколько научных работ.

Раджеш Мишра в научной статье «Финансовая грамотность, толерантность к риску и участие на фондовом рынке» рассматривает влияние финансовой грамотности, склонности к риску и социально – экономических факторов на принятие инвестиционных решений. Автор определил следующий ряд социально-экономических факторов, на основе которых провел исследование: возраст участников рынка, пол, образование, доход, объем сбережений домохозяйств, род деятельности. Результатами анализа являются следующие выводы: общество более терпимое к риску имеют высокий уровень финансовой активности, в то время как неприятие возможных потерь является одной из основных причин, которые удерживают население от участия на фондовом рынке. Такая же зависимость наблюдается у фактора финансовая грамотность. Влияние социально – экономических факторов

оценивается как менее значительное, по сравнению с ранее указанными характеристиками. Однако, Р. Мишра отмечает, что увеличение сбережений не влияет на инвестиционную активность, в то время как рост заемных средств побуждает население вкладывать средства в финансовые инструменты.

Российские исследователи рассматривают социально – экономические характеристики более подробно. Литвинова В.В. «Финансовое поведение человека и определяющие его факторы» считает, что выделение и понимание факторов финансового поведения, служит прогнозированию индивидуального профиля каждого клиента финансовых услуг. Автор ссылается на научное исследование Галишиниковой Е.В. «Финансовое поведение населения: сберегать или тратить», которая выявила категории факторов, оказывающих влияние на финансовое поведение социума. Литвинова В.В. распределила факторы на две группы: внешние и внутренние. По мнению авторов, важность выявления и понимания характеристик позволяет определить индивидуальный портрет экономического агента, спрогнозировать ход его действий и предостеречь от потерь. К внутренней группе автор относятся характеристики, которые зависят от самого человека, от его характера, воспитания, интеллектуальных способностей т.д. В этом кластере отражаются интеллектуальные характеристики, лично – психологические и социально – демографические факторы. Внешняя группа: культура, доступ к финансовым консультациям, экономическая среда и развитие финансовой системы, политические факторы. Особенность этой группы заключается в том, что изменение этих характеристик находится за пределами личного контроля человека и не поддаются контролю.

В результате исследования, Литвинова В.В. определила, что большее влияние на финансовое поведение участника рынка оказывает группа внутренних характеристик. Больше всего специалистов интересуют такие факторы, как финансовая грамотность, демографические характеристики, а также лично – психологические факторы.

При принятии финансового решения человек, в первую очередь, обращает внимание на внешнюю группу факторов. Однако, эмоциональное состояние, финансовые принципы и ценности, уровень финансовой грамотности и другие характеристики входящие во внутреннюю группу определяют вектор итогового решения.

Рассматриваемые факторы взаимосвязаны между собой, поэтому каждая группа играет важную роль в участии на фондовом рынке. Если в стране наблюдается стабильная обстановка в каждой сфере, то у населения снижается уровень страха к потере вложенных сбережений. Если же ситуация обратная, участники на рынке более насторожены и могут поддаться панике, что приведет к снижению активности на рынке. Например, из-за нестабильности фондового рынка и санкционных ограничений на большинство финансовых групп, активность на рынке значительно снижается. Поведение инвесторов сопровождается паникой и непониманием, связанным с их

активами и дальнейшем планированием портфеля. Государство, в свою очередь, должно предпринять ряд мероприятий для поддержки инвесторов, стабильности рынка, а также стимулирования интереса к инвестициям. Аликперова Н.В. посвятила несколько научных статей в изучении влияния факторов на финансовое поведение населения. Исследование «Факторы влияния на финансовое поведение населения России: эффект 3Д» также направлено на рассмотрение данного вопроса в условиях санкционного давления. Автор ввела термин «эффект 3Д», который включает три фактора: доход, доверие и доступность (включая инфраструктурную, образовательную, финансовую, информационную). Суть эффекта заключается в том, что совокупность перечисленных факторов оказывает наибольшее влияние на финансовое поведение общества. Важно отметить, что все три составляющие «эффекта 3Д» зависят друг от друга. Если общество имеет доступ к получению информации о финансовых услугах, доход позволяет использовать продукты рынка, доверие к государству и другим организациям, которые координируют секторы экономики на должном уровне, то уровень финансовой активности растет. Слабый эффект указывает не только на низкий уровень вовлеченности, но и отражает экономическое состояние страны.

На основе вышесказанного можно сделать вывод, что основной фактор, определяющий финансовую активность населения, является финансовая грамотность. Однако, на уровень финансовой осведомленности влияют социально – экономические характеристики, что находит подтверждение в рассмотренных исследованиях.

Список литературы.

1. Rajesh Mishra Financial Literacy, Risk Tolerance and Stock Market Participation // *Asian Economic and Financial Review*. – 2018. – №8 (12). – С. 14.
2. Аликперова Н.В. Факторы влияния на финансовое поведение населения России: эффект 3Д // *Народонаселение*. – 2023. – Т. 26. – № 2. – С. 165-175.
3. Галишникова Е.В. Финансовое поведение населения: сберегать или тратить // *Финансовый журнал*. – 2012. – №2. – С. 8.
4. Литвинова В.В. Финансовое поведение человека и определяющие его факторы // *Журнал экономической теории*. – 2020. – Т. 17 – №1. – С. 8.

РЕАЛИЗАЦИЯ МЕР ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСОВ

В.О. Елтышев, Д.А. Токмагашев

Новосибирский военный ордена Жукова институт имени генерала армии
И.К. Яковлева войск национальной гвардии РФ
v.elt@yandex.ru

В работе осуществлен анализ мер, реализуемых Центральным Банком Российской Федерации по улучшению финансовой устойчивости банковского сектора экономики, в условиях финансовых кризисов. Были исследованы основные меры, направленные на укрепление регулирования, надзора и управления рисками в банковском секторе для повышения его устойчивости к экономическим кризисам в период пандемии и введения рядом стран односторонних экономических рестрикций в отношении Российской Федерации. Сделан вывод, что санация проблемных банков, а также меры по поддержанию ликвидности и стимулированию кредитования оказались эффективными в минимизации негативных последствий для экономики России.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, экономический кризис, банковская система, Центральный Банк, экономическая безопасность, управление рисками

Финансовая устойчивость банковской системы является одним из ключевых аспектов экономической безопасности государства, особенно в периоды экономических кризисов. Российская Федерация за последние два десятилетия столкнулась с несколькими значительными экономическими вызовами, которые потребовали от государственных и финансовых институтов принятия решительных мер для поддержания стабильности банковской системы. В данном докладе рассматриваются основные меры, принятые для улучшения финансовой устойчивости банков России, и анализируется их эффективность на примерах конкретных кризисных ситуаций.

1. Реформа банковского надзора и ужесточение требований к капиталу

После кризиса 2008 года Центральный банк России значительно ужесточил требования к капиталу банков. Это было направлено на увеличение устойчивости банков к потенциальным потрясениям. Введение международных стандартов Базель III началось в 2013 году и предполагало постепенное увеличение нормативов достаточности капитала, а также введение новых буферов капитала.

Введение стандартов Базель III способствовало укреплению капитальной базы российских банков. К примеру, крупнейшие банки, такие как Сбербанк и

ВТБ, успешно прошли стресс-тестирование, что подтвердило их способность выдерживать серьезные экономические шоки.

2. Саниация и реорганизация проблемных банков

ЦБ РФ активизировал процесс санации финансовых учреждений, используя механизмы реорганизации и прямой финансовой поддержки. Это позволило предотвратить банкротства крупных банков, что могло бы привести к системным рискам для всей экономики.

В 2017 году были санированы такие крупные банки, как Бинбанк и Промсвязьбанк. ЦБ РФ предоставил необходимые финансовые ресурсы для стабилизации их деятельности, что позволило сохранить уверенность вкладчиков и предотвратить панику на рынке.

3. Стимулирование кредитования и поддержка ликвидности

В условиях кризиса ЦБ РФ активно использовал инструменты рефинансирования для поддержания ликвидности банков. Кроме того, были разработаны программы стимулирования кредитования ключевых секторов экономики, включая малый и средний бизнес, инструменты рефинансирования для поддержания ликвидности банков.

В период пандемии COVID-19 Центральный банк снизил ключевую ставку до исторического минимума - 4,5%, что позволило банкам снизить стоимость кредитов для бизнеса и частных лиц. Это стимулировало экономическую активность и помогло многим компаниям пережить период пандемии.

Меры, принятые Центральным банком России и другими государственными структурами, в значительной степени способствовали повышению финансовой устойчивости банковской системы страны в условиях экономических кризисов. Ужесточение регуляторных требований, активная санация проблемных банков, а также меры по поддержанию ликвидности и стимулированию кредитования оказались эффективными в минимизации негативных последствий для экономики. Однако необходимо продолжать работу по совершенствованию финансовой системы, включая улучшение корпоративного управления в банках, повышение прозрачности их деятельности, а также разработку новых инструментов для предотвращения управления кризисными ситуациями в будущем.

Список литературы

1. О приведении банковского регулирования в соответствие со стандартами базельского комитета по банковскому надзору (базель III) в условиях нестабильной экономической ситуации: монография / коллектив авторов; под ред. И.В. Ларионовой. – М.: КНОРУС. – 2018. – 190 с.
2. Кроливецкая В.Э., Масловская Е.О. О механизме предупреждения банкротства проблемных банков в России // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и Экологический менеджмент». – 2023. – № 4. – С. 141-152.
3. Прощалыгин Р.А., Странцов А.А. Наличные деньги как предмет договора мены // Алтайский юридический вестник. – 2015. – № 1 (9). – С. 116-119.

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОГО И НАКОПИТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В РОССИИ

С.А. Ермошенко, И.Я. Новикова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
demermeh@gmail.com

В настоящее время наблюдается сильный разрыв в количестве проданных договоров по накопительному и инвестиционному страхованию жизни. Это вызвано множеством факторов, происходящих в России и мире. Для понимания данного явления необходимо определить различия этих типов страхования и проанализировать их динамику за последние 3 года. Понимание причин выбора одного продукта в пользу другого может показать финансовые цели россиян в разрезе последних лет.

Ключевые слова: инвестиционное страхование жизни, накопительное страхование жизни, страховой рынок

Инвестиционное и накопительное страхование жизни играет важную роль в формировании финансовой устойчивости и более стабильному планированию будущего для населения. Принципиальное различие между этими видами страхования заключается в их основной цели: инвестиционное страхование жизни ориентировано на получение инвестиционного дохода, в то время как накопительное страхование жизни направлено на гарантированное накопление капитала при одновременном обеспечении страховой защиты.

Сроки действия договоров ИСЖ и НСЖ могут варьироваться от нескольких лет до десятилетий в зависимости от потребностей и целей клиента [1]. Для накопительного страхования типичны регулярные равные взносы на протяжении всего срока действия договора, в то время как инвестиционное страхование может предусматривать как регулярные взносы, так и единовременный взнос в зависимости от выбранной стратегии.

Денежные средства, по программам ИСЖ и НСЖ может получить как застрахованное лицо, так и его наследники при наступлении страхового события. После окончания срока договора взносы клиент получает в полном объеме, а инвестиционный доход только в том случае, если он был [3]. При досрочном расторжении договора страхования денежные средства возвращаются согласно таблице выкупных сумм, зачастую это определенный процент от суммы взносов.

В 2022 году на страховой рынок было оказано сильное влияние геополитической и экономической ситуации как в России, так и в мире в целом. Инвестировать теперь можно только в активы российских компаний. На рисунке 1 видно изменение, что спрос на ИСЖ, высокий доход по которому

зависел напрямую от инвестиций в активы зарубежных компаний, сильно упал [2]. При это еще в 2021 году спрос на ИСЖ превышал спрос на НСЖ на 20 тысяч единиц.

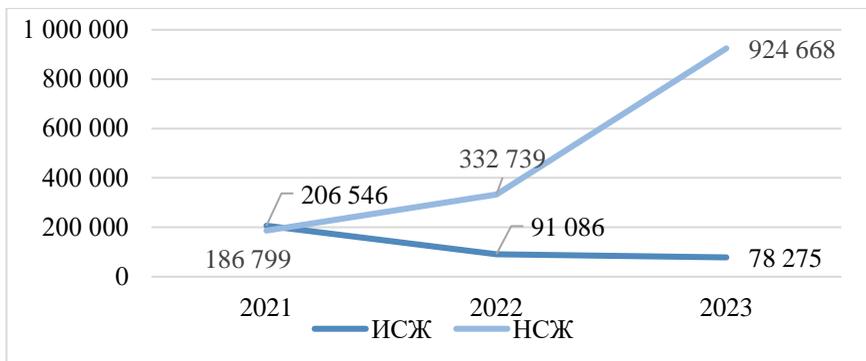


Рис. 1 – Динамика количества договоров накопительного и инвестиционного страхования жизни, заключенных с физическими лицами в России в 2021-2023 гг., единиц

В настоящее время популярность накопительного страхования жизни обусловлена его двойной функцией: как инструмента накопления средств и как средства защиты от рисков [3]. Так, годовая доходность полисов НСЖ, проданных в компании «АльфаСтрахование», в 2023 году составила 7,5%, при годовой инфляции в 7,4%.

Для расчета темпа прироста использовалась формула 1, а для расчета среднего темпа прироста – формула 2.

$$\text{Темп прироста (\%)} = \frac{y(i)}{y(i-1)} * 100 - 100 \quad (1)$$

$$\text{Средний темп прироста} = \sqrt[n-1]{\frac{y(i)}{y(i-1)}} * 100 - 100 \quad (2)$$

В таблице 1 приведена динамика договоров ИСЖ и НСЖ, заключенных с физическими лицами.

Таблица 1 – Темп прироста количества договоров ИСЖ и НСЖ, заключенных в России с физическими лицами с 2021 по 2023 год, единиц

Год	ИСЖ	Темп прироста	НСЖ	Темп прироста
2021	206 546	-	186 799	-
2022	91 086	-55,90%	332 739	78,12%
2023	78 275	-14,06%	924 668	177,89%

Расчет темпа прироста по формуле (1) показал, что количество договоров по ИСЖ стремительно уменьшалось с 2021 по 2022 год, но немного начало стабилизироваться в периоде с 2022 по 2023 год, показав отрицательную динамику всего в 14,06% по сравнению с падением на 55,9% в периоде с 2021 по 2022 года. Средний темп прироста, рассчитанный по формуле (2), составил -38,43%.

При этом темп прироста НСЖ является довольно уверенным. С 2021 по 2022 год прирост составил 78,12% и с 2022 по 2023 год – 177,89%. В среднем прирост составил 122,49%.

Таким образом, данные свидетельствуют о резком снижении интереса к инвестиционному страхованию жизни при одновременном уверенном росте популярности накопительного страхования жизни. Динамика может измениться в лучшую сторону по договорам ИСЖ, когда российские компании оправятся от экономического потрясения и покажут уверенные темпы роста. Кроме того, банковские экосистемы, такие как Альфа-Банк или Сбербанк, могут внедрить новый вид ИСЖ для популяризации финансового рынка и привлечения новых клиентов на страховой рынок. Отличительными особенностями такого полиса будут: краткий курс об инвестировании перед подписанием договора, срок до 1 года, регулярные взносы от 5 тысяч рублей, предоставление сведений о возможностях диверсификации. Клиент, обладающий пониманием механизмов функционирования финансовых рынков, может проявить заинтересованность в открытии брокерского счета и покупке полиса рискованного страхования жизни, при этом осознавая важность сочетания инвестиционных стратегий с мерами страхования для обеспечения финансовой устойчивости.

Список литературы:

1. Дрозд, О. В. Проблемы и перспективы развития накопительного и инвестиционного страхования жизни в России / О. В. Дрозд, А. Д. Рыбников // Научный Альманах ассоциации France-Kazakhstan. – 2023. – № 2. – С. 142-154.
2. Страхование [Электронный ресурс] // Банк России. – Режим доступа: <https://www.cbr.ru/statistics/insurance/> (дата обращения: 23.04.2024).
3. Иванова, Я. Я. Российский рынок инвестиционного и накопительного страхования жизни: проблемы и перспективы / Я. Я. Иванова, Е. М.

ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВОЙ СРЕДЫ НА ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПОВЕДЕНИЕ ДОМОХОЗЯЙСТВ

Е.Л. Прокопьева, К.А. Ефимовская
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
ksusha.efimova5@mail.ru

Неоднородность финансовой среды домохозяйств создает сложный ландшафт для инвестирования и выбора финансовых инструментов. Исследование этой неоднородности имеет важное значение для понимания степени влияния финансовой среды на инвестиционные решения домохозяйств. В работе исследуется влияние финансовой среды на инвестиции домохозяйств с помощью анализа экономических условий и выявления зависимостей между состоянием домохозяйств и возможностью инвестирования. Исследование приобретает особую актуальность, учитывая, что инвестиционная активность домохозяйств является ключевым фактором экономического роста и стабильности государства. Однако решения домохозяйств об инвестировании могут существенно варьироваться в зависимости от финансовой среды. Исследование поможет разработать политику, направленную на улучшение финансовой среды домохозяйств и поддержание их инвестиций.

Ключевые слова: финансовая среда, домохозяйства, инвестиции, экономические условия, финансовое состояние

Актуальность данного исследования заключается в понимании инвестиционного поведения домохозяйств и их финансовых возможностей, поскольку они играют важную роль на рынке, являясь в равной степени источниками сбережений и потребителями финансовых услуг. Однако, несмотря на значимость домохозяйств как инвесторов, их инвестиционное поведение на сегодня недостаточно изучено.

Цель работы – всесторонне исследовать неоднородность финансовой среды и разработать методику оценки степени ее влияния на инвестиционную активность российских домохозяйств. Задачи исследования включают в себя: систематизацию аспектов понятия «финансовая среда домохозяйств», анализ применяемых методологий оценки влияния показателей финансовой среды на инвестиционную активность частных инвесторов, оценку силы и значимости связи между показателями финансовой среды и инвестициями домохозяйств с использованием множественной регрессионной модели и разработку

практических рекомендаций и инновационных подходов для оптимизации инвестиционных решений домохозяйств.

В существующей литературе чаще всего рассматривается влияние финансовой среды на выбор инвесторами финансовых активов на макроуровне. Однако многие авторы считают, что влияние макроэкономических показателей на портфель домохозяйств носит лишь косвенный характер. Макроэкономические показатели и индексы, по их мнению, не могут отражать индивидуальные различия домохозяйств, поэтому надежность результатов часто требует дополнительной проверки.

Исследователи из Гуйлинского университета электронных технологий разработали систему микроиндексов для анализа финансовой среды, включая такие переменные, как возраст, пол, образование и опыт. Это позволяет лучше понять финансовое поведение людей. Папин В.В. исследует, как сбережения домохозяйств могут быть привлечены на фондовые рынки, анализируя российские индивидуальные инвестиционные счета. Аскеров Э.З. и Козлова Т.М. исследуют, как поведение российских домохозяйств в обстановке экономической нестабильности приводит к увеличению их инвестиционных и сберегательных стратегий, что влечет за собой последующее увеличение финансовых активов и обязательств.

В данном исследовании разработана авторская методика анализа влияния финансовой среды на инвестиции домохозяйств. Главной целью данного подхода является выявление основных тенденций и закономерностей инвестиционного поведения домохозяйств в России, а также определение ключевых факторов финансовой среды, оказывающих наибольшее влияние на их инвестиционные решения.

На первом этапе исследования определяются ключевые факторы, оказывающие значимое влияние на финансовую среду домохозяйств. Это достигается путём анализа официальных статистических данных. Сформированный на основе данных перечень факторов подвергается последующему анализу для выявления их динамики в период с 2021 по 2023 годы в контексте регионов Сибирского федерального округа для оценки эффективности государственных программ и политических мер, реализуемых в данных регионах.

Далее применяются статистические методы корреляционного и регрессионного анализа для исследования структуры взаимосвязей между факторами финансовой среды и объемом инвестиций, осуществляемых домохозяйствами. Регрессионный анализ служит инструментом для построения модели, позволяющей предсказать значение одной зависимой переменной на основе значений одной или нескольких других независимых переменных. В этом контексте, модель станет ключом к прогнозированию инвестиционных тенденций домохозяйств, опираясь на такие показатели финансовой среды, как средний доход на душу населения, соотношение средне-душевого долга по кредитам и годовой зарплаты, уровень инфляции,

объем задолженности перед банком в среднем на одного человека, средняя сумма накоплений на одного человека, объем вкладов на душу населения и уровень безработицы. Выборка, используемая для оценки параметров регрессионной модели, охватывает 10 регионов России, включенных в состав Сибирского Федерального округа.

В ходе корреляционно-регрессионного анализа, а также проведения статистических тестов для проверки его предпосылок, была получена следующая корреляционная матрица.

Таблица 1 – Итоговая корреляционная матрица

	Y	X1	X2	X3	X4
Y	1				
X1	0,8957	1			
X2	-0,2108	-0,4902	1		
X3	-0,1247	-0,0107	-0,5643	1	
X4	0,2291	0,0159	0,4292	-0,3799	1

Таким образом, сильная положительная корреляция между общим объемом инвестиционных активов (Y) и средним доходом на душу населения (X1) указывает на то, что рост дохода на душу населения приводит к значительному увеличению инвестиционных активов. Умеренная отрицательная корреляция между Y и соотношением долга и годовой зарплаты (X2) означает, что увеличение долга на душу населения вероятнее всего связано с уменьшением объема инвестиционных активов. Слабая отрицательная корреляция между Y и уровнем инфляции (X3) показывает, что более высокая инфляция может несколько снижать объем инвестиционных активов. Умеренная положительная корреляция между Y и объемом задолженности перед банком на душу населения (X4) указывает на то, что более высокие уровни банковского долга могут быть связаны с более высокими объемами инвестиционных активов.

В результате проведенного анализа было получено следующее регрессионное уравнение, которое отражает зависимость между изучаемыми переменными:

$$Y = -375 + 8,14 \times X_1 + 1,25 \times X_2 + 3,29 \times X_3 + 0,096 \times X_4$$

Исходя из результатов корреляционно-регрессионного анализа, было установлено, что финансовая среда оказывает существенное воздействие на инвестиционные решения домохозяйств. В рамках региональной политики необходимо учитывать это при разработке мер по стимулированию инвестиций и обеспечению финансовой стабильности.

Список литературы

1. Impact of financial environment on household risk financial asset selection: A micro perspective. School of Business, Guilin University of Electronic Technology. China. – 2023. – С. 137-145.
2. Папин В.В. Иностраный опыт стимулирования инвестиционной активности домохозяйств и его имплементация в отечественную финансовую среду. Ростов-на-Дону. – 2015. – С. 162-167.
3. Аскеров Э.З., Козлова Т.М. Особенности инвестиционного поведения домохозяйств России в условиях экономической нестабильности. Москва. – 2023. – С. 243-250.

ПРИМЕНЕНИЕ РЫНОЧНЫХ МУЛЬТИПЛИКАТОРОВ В ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ АКЦИЙ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

Э.С. Коложвари, Э.С. Жар
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
eleonora.zh-19@mail.ru

Фондовый рынок является чрезвычайно важной экономической единицей любой страны, поскольку позволяет своим участникам получать дополнительный доход от инвестирования средств. Сначала практики, а потом и теоретики исследовали природу такого рынка. Они искали тенденции и закономерности движения цен на различные активы с целью увеличения доходности и уменьшения рисков. Часть исследователей изучает фундаментальные финансовые показатели компаний, другие – движения цен на графике, третьи дают качественную характеристику деятельности компании. Инвесторы же в свою очередь могут использовать какой-то один подход или объединять их между собой, придавая большее значение тому или иному способу. Подходы в общем разные, но цель одна – определить, как будут двигаться цены на акции и получить прибыль.

Ключевые слова: фондовый рынок, ценные бумаги, мультипликаторы

В настоящее время финансовый рынок играет очень важную роль в экономике. Благодаря рынку ценных бумаг происходит эффективное функционирование рыночного механизма. За годы развития финансового рынка появилось множество определений, которые характеризуют ценные бумаги по-разному. Существует множество разных точек зрения, в которых ценные бумаги выступают как документы, которые даруют право собственности или возможность получения дохода.

Н.Н. Агарков, рассматривая ряд ценных бумаг таких как вексель, чек, акция и т.п. делает акцент на праве, которое они дают правообладателю. Документы кредитных учреждений, облигации, акции, банковские билеты, коносамент и т.п. все эти ценные бумаги, которые отличаются друг от друга содержанием и смыслом имеют один общий признак – необходимость их предъявления для осуществления выраженного в них права.

Рассматривая мнения авторов, можно сделать вывод, что в своих работах и экономической литературе наблюдается противостояние двух сторон, которые придерживаются своих точек зрения и отстаивают их. Первое направление это последователи марксистской теории. Авторы, поддерживающие это направление считают, что ценные бумаги являются фикцией и стоимость данного инструмента несет фиктивный характер. Вторя, теория посвящена рыночным отношениям и встает в оппозицию с первой и наоборот отрицает наличие фиктивности, отстаивая обоснованность стоимости, которая проявляется в цене.

Е. Ф. Жуков считает, что рынок ценных бумаг выступает в роли механизма, в котором есть свои правила и законы, которые способствуют его развитию. Также на его функционирование влияет экономические и политические аспекты. Мнения других авторов наоборот противоположно этой теории и заключается в отказе приравнивать рынок ценных бумаг с финансовым рынком.

Тем не менее, больше единомышленников придерживаются взглядов, в которых рынок ценных бумаг является частью финансового рынка, который включает все сферы национальной экономики, где формируются, перераспределяются и инвестируются средства. Финансовый рынок определяет характер возможности существования рынка ценных бумаг, его возможности, действия и роль в национальной экономике.

С. Мишкин анализирует роль финансовых рынков в экономике и считает, что это дает возможность перемещения средств между теми, кто имеет и теми, кто не имеет продуктивные возможности. Данная функция финансового рынка несет в себе большую значимость, которая позволяет увеличивать эффективность и продуктивность экономической системы. Также это оказывает благоприятное воздействие на благосостояние потребителей, у которых открывается больше возможностей для покупки. Финансовый рынок дает возможность приобретать вещи быстрее, благодаря чему не нужно копить и откладывать средства для покупки той или иной вещи. При эффективной работе финансового рынка открываются возможности для каждого члена общества и увеличивается его финансовое благосостояние.

Авторы обращают внимание на особенности рынка ценных бумаг в структуре финансового рынка. По сравнению с другими сегментами рынка, где распределяются банковские кредиты, рынок ценных бумаг имеет определенные преимущества, связанные с мобильностью процесса получения займов. Банки для получения средне- и долгосрочных займов требуют

сложного документального обеспечения, кроме того, заемщик попадает в определенную зависимость от кредитора. На рынке ценных бумаг заемщики через ценные бумаги встречаются с кредиторами, получающими более высокий процент.

В национальной экономике рынок ценных бумаг выполняет важные функции, связанные с расширением возможностей финансового рынка в предоставлении долгосрочных займов. Коммерческие банки в основном ограничивают свою кредитную деятельность краткосрочными займами. Механизмы функционирования рынка ценных бумаг дают возможность получать средства практически на любой период. Рынок ценных бумаг функционирует в тесной связи и взаимодействии с денежным рынком, который равен и расширяет возможности финансирования экономической деятельности. Денежный рынок является сектором финансового рынка, на котором используются краткосрочные (сроком до 1 года) денежные инструменты.

В экономической литературе относительно функций и места рынка ценных бумаг в национальной экономике взгляды ученых сосредоточились на роли в инвестиционных процессах, формировании перераспределения капитала. Рынок ценных бумаг несет в себе функции, оказывающие влияние на экономическую систему, которые отображаются в экономической сущности рынка, которые разделяются на общерыночные и специфические.

Таким образом, можно сделать следующие выводы. Для развития национальной экономики необходимо формировать сильный и эффективный рынок ценных бумаг, который будет строиться на основах мирового опыта в этой сфере. Суть рынка ценных бумаг и характер его деятельности связан с широким диапазоном влияния на всех уровнях национальной экономики. В национальной экономике он является элементом механизма инвестирования капитала, который обеспечивает его перелив из сферы с более высокой доходностью и где есть спрос на капитал. Одновременно рынок ценных бумаг позволяет капиталу мигрировать из отраслей, где есть его избыток. Использование ценных бумаг позволяет аккумулировать сбережения, которые формируются во всех сферах экономической деятельности и перераспределять их в направлении самого высокого инвестиционного спроса.

Список литературы

1. Агарков М.М. Учение о ценных бумагах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dspace.spbu.ru/handle/11701/15739> (дата обращения: 23.04.2024).
2. Жуков Е.Ф. Ценные бумаги и фондовые рынки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://institutiones.com/download/books/1522-rynok-cennyx-bumag.html> (дата обращения: 15.04.2024).
3. Мишкин, Фредерик С. Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков, 7-е издание: Пер. с англ [Электронный ресурс]. – Режим

доступа:

https://shfm.ranepa.ru/sites/default/files/books/mishkin_ekonomicheskaya_teoriya_deneg.pdf (дата обращения: 13.04.2024).

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ОТСЛЕЖИВАНИЯ КУРСА ЗОЛОТА БИРЖЕВЫМИ ПАЕВЫМИ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ ФОНДАМИ

Т.А. Попова, В.С. Земф
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
zemfv@mail.ru

В результате проведённого анализа российских биржевых паевых инвестиционных фондов золота, выявлены факторы, влияющие на эффективность отслеживания курса золота, такие как размер комиссионного вознаграждения, уровень ликвидности, а также предложена методика расчёта специального показателя – ошибка отслеживания. Совокупная оценка которых позволяет ранжировать фонды по эффективности

Ключевые слова: БПИФ, золото, биржевые фонды, ошибка отслеживания, эффективность, инвестиционные фонды

На данный момент рынок паевых инвестиционных фондов активно развивается за счёт ухода иностранных фондов, деятельность которых была остановлена в связи с введением санкций в 2022 году. Для управляющих компаний открылись новые возможности создания собственных аналогичных фондов с целью удовлетворения возросшего спроса. В частности, по данным Банка России данная тенденция прослеживается и на рынке золота, так на текущий момент запущено 4 БПИФа золота [1].

Биржевой паевой инвестиционный фонд золота представляет собой фонд, паи которого торгуются на бирже, он вкладывает свои средства и средства инвесторов в физическое золото. При этом инвесторы БПИФа не имеют прямого доступа к активам, но косвенно владеют ими через покупку паёв соответствующего фонда, и при продаже паёв они получают положительный или отрицательный финансовый результат. Стратегией таких фондов является следование за динамикой курса золота в рублях - GLDRUB_TOM, торгуемого на валютной секции Московской Биржи.

Однако такой подход порождает множество БПИФов с одинаковой стратегией, структурой активов и схожей динамикой, в результате чего у инвесторов возникает проблема выбора наиболее эффективного фонда. Поэтому для её решения необходимо разработать специальную методику

оценки эффективности отслеживания курса золота, опираясь на опыт зарубежных авторов, где рынок инвестиционных фондов более развит.

В частности, данную проблему выделяют также в зарубежной практике ряд авторов, например Alamelu, L., Goyal, N. «Investment Performance and Tracking Efficiency of Indian Equity Exchange Traded Funds» и Nargunam, R., Anuradha, N. «Market efficiency of gold exchange-traded funds in India» [2][3]. В своих исследованиях авторы предлагают различные способы, с помощью которых можно было бы оценить эффективность фондов основной задачей которых является следование за бенчмарком.

Таким образом исходя из опыта зарубежных авторов и логики стратегии следования за бенчмарком в качестве параметров, влияющих на эффективность отслеживания курса золота БПИФами, выступают:

1. Размер комиссионного вознаграждения, который включает вознаграждение УК и комиссию специализированному депозитарию.

2. Уровень ликвидности, выраженный в виде среднедневного оборота. Данный параметр оказывает влияние на размер проскальзывания при открытии и закрытии позиции, т.е. дополнительные издержки.

3. Ошибка отслеживания, так как на доходность фонда влияет множество факторов, таких как уровень ликвидности, всплески волатильности на бенчмарке, корпоративные риски управляющей компании, комиссия за управление, то возникает отклонение доходности фонда от доходности бенчмарка.

Для расчёта ошибки отслеживания необходимо:

1. Провести проверку данных на стационарность с помощью теста Дики-Фулера

2. Рассчитать стандартную ошибку уравнения регрессии

3. Вычислить фактическое расхождение доходностей фонда и отслеживаемого инструмента

4. Найти ошибку отслеживания

Показатель ошибка отслеживания рассчитывается как среднее значение между двумя компонентами: стандартной ошибки регрессионного уравнения и фактическим расхождением доходностей. Данный показатель позволит оценить, насколько точно фонд отслеживает бенчмарк.

Для выбора БПИФа золота необходимо проранжировать фонды по эффективности основываясь на совокупной оценке трёх параметров: размера комиссионного вознаграждения, уровня ликвидности и ошибки отслеживания. Так чем ниже комиссионное вознаграждение, выше среднедневной торговый оборот и ниже ошибка отслеживания, тем эффективнее фонд.

Объектами наблюдения выступили: фонд «Доступное золото», УК «Первая» (Сбер); фонд «Альфа-Капитал Золото», УК Альфа-Капитал, тикер; фонд «Райффайзен – Золото», УК «Райффайзен капитал»; фонд «Золото Биржевой», УК «ВИМ инвестиции» (ВТБ).

На основании информации из ключевых информационных документов фондов, а также проведенных расчетов, по данным о ценах закрытия, выгруженных с сервиса экспорт котировок от ФИНАМ, получены следующие результаты (Таблица 1)

Таблица 1 - Ранжирование БПИФ золота по эффективности

Ранг	Тикер фонда	Комиссия	Среднедневной оборот, млн. руб.	Ошибка отслеживания
1	GOLD	0,66 %	50,3	0,68%
2	SBGD	0,79 %	13,3	0,67%
3	RCGD	0,80 %	3,7	0,77%
4	AKGD	1,04 %	15,7	0,85%

Таким образом, по совокупной оценке, показателей фонд «Золото Биржевой» (GOLD) является наиболее предпочтительным для инвестирования, так как имеет высокую эффективность; фонд «Доступное золото» (SBGD) – среднюю; фонды «Райффайзен – Золото» (RCGL) и «Альфа-Капитал Золото» (AKGD) – низкую.

Приведенный подход к выбору БПИФа золота на основе оценки эффективности отслеживания курса золота может также применяться к фондам, основная цель которых состоит в повторении доходности какого-либо показателя, наиболее точным примером подобных фондов являются индексные фонды.

Список литературы

1. Обзор ключевых показателей паевых инвестиционных фондов // ЦБ РФ. – Режим доступа: https://cbr.ru/Collection/Collection/File/44017/review_pif_aif_23Q1.pdf (дата обращения: 24.04.2024).
2. Alamelu, L., Goyal, N. Investment Performance and Tracking Efficiency of Indian Equity Exchange Traded Funds. Asia-Pac Financ Markets 30. 2023. – С. 165–188.
3. Nargunam, R., Anuradha, N. Market efficiency of gold exchange-traded funds in India. FinancInnov 3. – 2017. – № 14.

РЫНОЧНЫЕ ПОЗИЦИИ СИСТЕМНО ЗНАЧИМЫХ РОССИЙСКИХ БАНКОВ В УСЛОВИЯХ ДЕЙСТВИЯ ЗАПАДНЫХ САНКЦИЙ

Н.В. Князюк, Н.В. Колоскова
Сибирский университет потребительской кооперации
nekita1030@gmail.com

Данное исследование посвящено выяснению устойчивости российских крупных банков к масштабному воздействию экономических санкций, введенных правительствами западных стран, в условиях геополитического кризиса. На основе анализа динамики котировок акций крупнейших банков во время указанных событий, сделаны выводы о причинах резкого снижения цен акций ведущих банков и о перспективах их роста.

Ключевые слова: санкции, санкционное давление, акции банков, биржевые котировки, мировой финансовый рынок

Введение экономических санкций со стороны Запада в отношении системно значимых банков РФ оказало сильное влияние на финансовые рынки. Одно из основных последствий введения санкций – снижение курсов ценных бумаг российских банков на мировых биржах, да и в России тоже. Инвесторы начали активно «сбрасывать» акции и облигации российских банков, не желая снижать надёжность своих портфелей. Это привело к значительному падению котировок и ухудшению финансового положения российских банков. Понижилась кредитоспособность российских банков в глазах мировых инвесторов, что привело к ограничению доступа к иностранным капиталам и увеличению затрат на фондирование [1]. В результате, российские банки столкнулись с рядом проблем, таких как нехватка ликвидности, повышенные процентные ставки по кредитам и снижение прибыли.

2021 год банковский сектор страны завершил выдающимися результатами: Сбербанк заработал прибыль на 1,25 трлн руб., ВТБ – 327 млрд руб., Совкомбанк отчитался о рекордной чистой прибыли в размере 95 млрд рублей за 2021 год. Рентабельность капитала у Сбербанка достигла 24%, у ВТБ – 17%. Альфа-Банк также был в рекордсменах роста прибыли. Но начало 2022 года изменило ситуацию кардинально, произошёл обвал на фондовом рынке России, его банковской секции.

Рассмотрим положение ПАО «Сбербанк» в связи с указанными обстоятельствами. Котировки акций Сбербанка за последние 4 года показали как исторический максимум, в размере 388 руб. за акцию в конце 2021 года, так и рекордный минимум практически сразу после введения санкций. На конец марта 2022 года, стоимость акции составила менее 90 рублей. В начале 2022 г. акции Сбербанка стали настолько дешевыми, что за счет нескольких стремительных волн роста они смогли прибавить 50% всего за 2,5 месяца. По

состоянию на апрель 2024 года стоимость одной акции ПАО «Сбербанк» составляет 306 руб. По итогам 2023 года чистая прибыль Сбербанка по российским стандартам учета составила 1,5 трлн руб. Это почти в пять раз больше результата за кризисный 2022 год (300,2 млрд руб.). На основании этих данных можно дать прогноз, что к концу 2024 года акции этого банка вполне могут превысить исторический максимум декабря 2021 года.

Банк ВТБ испытал наиболее жесткий вариант западных санкций, применённых к финансовым институтам РФ, что обусловило его позицию как главного аутсайдера в ходе падения российского фондового рынка, начавшегося в конце февраля 2022 г. И хотя на начало года акции Банка ВТБ имели хорошие котировки – около 55 коп., но после введения западных санкций акции банка едва превышали стоимость 1 коп.

По итогам 2023 года стоимость акций ВТБ выросла на 38,4%, сейчас акции ВТБ стоят 0,022345 руб. за одну штуку. В целом ВТБ показал быстрое восстановление финансовых показателей после кризисного 2022 года, поэтому можно рассчитывать на дальнейший рост акций до уровня января 2022 года.

Совкомбанк попал под самые жесткие санкции, несмотря на то что это частный банк, никак не относящийся к государству и не обслуживающий стратегически важные для РФ направления экономической политики. Совкомбанк – это универсальный системно значимый банк федерального масштаба. До финансового кризиса 2022 года Совкомбанк был третьим частным банком России по размеру активов РСБУ. Попадание Совкомбанка в «санкционные» списки лишило акционеров дивидендов «на много кварталов» вперед. Однако в декабре 2023 года Совкомбанк провёл первичное размещение акций на Мосбирже: это было первое IPO российского банка на торговой площадке более чем за восемь лет. В его рамках банк разместил 1 млрд акций дополнительной эмиссии, IPO прошло по верхней границе ценового диапазона — 11,5 рубля за бумагу. С тех пор стоимость акций Совкомбанка выросла примерно на 70%. На середину апреля 2024 года акции банка торговались по цене 19,2 рубля за акцию.

Для оценки перспектив вложения в акции коммерческих банков и их сравнения используют различные показатели: P/E, P/BV, EPS, ROA, ROE, D/A. Основными являются рыночные финансовые мультипликаторы и коэффициенты рентабельности.

Приведём краткое описание формул:

- P/E (цена акции / прибыль на акцию)
- P/BV (капитализация / стоимость чистых активов)
- EPS (прибыль на акцию)
- ROA (рентабельность = прибыль / активы)
- D/A (дивидендная доходность, или норма дивиденда).

Для банков P/BV очень важен. Он показывает, насколько точно текущая цена (оценка) банка соответствует реальному капиталу банка (или балансовой стоимости активов банка).

На примере Сбербанка рассчитаем данный показатель:

Капитализация СБ = 2 962 млрд. руб., а капитал = 5 639 млрд. руб. $P/BV = 2962 / 5639 = 0,52$. Это значит, что акции Сбербанка торгуются на 48% дешевле собственных средств [3]. Такая ситуация сложилась за ряд периодов, когда Сбербанк был уязвим к рискам санкционного давления на него – прямого и косвенного.

Нельзя отрицать имевшее место снижение котировок акций Сбербанка, вызванное влиянием санкций на финансовый сектор страны. Сбербанк находится под различными ограничениями, например, его приложение нельзя скачать через App Store, также невозможно перевести деньги со счёта через систему международных переводов SWIFT.

Перспективы роста акций Сбербанка высоки вследствие его активной дивидендной политики, весьма привлекательной для долгосрочных инвесторов [2]. Сбербанк регулярно выплачивает акционерам высокие дивиденды и обладает большим потенциалом роста. У Сбербанка один из самых больших оборотов на Московской бирже, входя в топ-10 индекса MOEX. Все эти факторы являются благоприятными для принятия решений инвесторов о покупках акций данного банка.

Санкции, введенные Западом в отношении российских банков, имели одни из основных целей – ограничение доступа российских банков к международным финансовым рынкам и уменьшение их возможностей для привлечения иностранных инвестиций. Кроме того, санкции могли быть использованы в качестве средства давления на российские власти для изменения их политики в определенных областях. Однако, при введении санкций не учли фундаментальную особенность российской банковской системы: банки – лидеры в России очень тесно связаны с государством, а значит, поддержка им обеспечена. К тому же банки переориентировались на внутренние рынки фондирования, усилилась их конкурентная борьба, что также полезно для российского финансового рынка. Таким образом, снижение котировок акций российских банков – временное явление, оно будет преодолено в скором времени.

Наступившая международная изоляция российских банков будет нивелирована развитием присутствия банков на рынках дружественных стран, уже ведётся активная работа в этом направлении.

Список литературы

1. Егорова Е.Н., Вигриянова М.С. Как кризисы меняют влияние мирового фондового рынка на российский фондовый рынок // В центре экономики. – 2022. – № 2. – С. 61–64.
2. Колоскова Н.В., Егоров Е.А. Проверка банковской системы России на прочность в период глобальных экономических кризисов // Управленческий учет. – 2022. – № 12. – С. 1284-1298.

3. Теньковская Л.И. Результат свободного ценообразования на фондовом рынке России в неблагоприятных геополитических условиях // Вестник ПНИПУ. Социально-экономические науки. – 2022. – № 4. – С. 196–198.

СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Т.А. Попова, Р.А. Ковалев
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
ruslankov6666@yandex.ru

В данной работе рассматриваются аспекты финансового результата. Проведен обзор понятия финансовый результат с разных точек зрения и выявлена особенность формирования финансового результата страховой организации. По всем видам деятельности подсчитываются доходы и расходы, выводятся финансовые результаты, с этой суммы платится налог на прибыль, и получается чистая прибыль или итоговый финансовый результат. Особенности формирования финансового результата выступают нетипичная структура доходов и расходов, влияние резервирования и инвестиционной деятельности, а также некое предопределение финансового результата внешними событиями: ограничениями, санкциями.

Ключевые слова: финансовый результат, страховая организация, прибыль, рентабельность

В экономической литературе представлен противоречивый подход к природе финансового результата. Рассмотрим понятие «финансовый результат» с разных точек зрения.

Богоявленский С.Б. к.э.н., доцент, -Орланюк-Малицкая Л.А. д. э. н., доцент, и Янова С.Ю. д. э. н., доцент определяют финансовый результат в двух аспектах. С точки зрения нормативной выгоды и с точки зрения конечного финансового результата. Нормативная прибыль — это элемент, который учитывается в себестоимости страховых услуг и прибавляется к нетто-ставке сборов. Конечным финансовым результатом является стоимостная оценка итогов хозяйственной деятельности страховой организации за определенный период, то есть балансовая прибыль, определяемая как разница между совокупными доходами и совокупными расходами.

Ю.А. Тарасова к.э.н., доцент придерживается той же точки зрения, но добавляет, что финансовый результат также можно определить, как сумму финансовых результатов по разрешенным видам деятельности. [3]

Архипов А.П. д.э.н., профессор, дает более сложное понятие финансового результата, учитывая резервирование средств и андеррайтинг. Финансовым результатом является полученный доход, уменьшенный на величину расходов. Особенно на финансовый результат влияет уменьшение или увеличение сумм страховых резервов. Выделяется андеррайтерский финансовый результат, который представляет собой соотношение понесенных расходов и начисленной премии; страховой финансовый результат, являющийся суммой андеррайтерского финансового результата и финансового результата от инвестирования резервов; и итоговый финансовый результат, который учитывает страховой финансовый результат и прочие доходы страховщика.

Проанализировав существующие понятия финансового результата страховой организации, можно выработать наиболее полное определение.

Финансовый результат страховой организации представляет собой итог хозяйственной деятельности, который можно оценивать, как прибыль, закладываемую в тариф страховой услуги, а также, как стоимостную оценку итогов деятельности – разницу между совокупными доходами и расходами. Кроме того, финансовый результат является суммой финансовых результатов по всем видам разрешенной деятельности для страховых организаций, в том числе по инвестированию резервов и осуществлению прочей деятельности.

Рассматривая составляющие доходов и расходов страховой организации, как фактор формирования финансового результата, можно сделать следующие выводы [2]:

К доходам страховой организации относятся:

-Доходы от страховой деятельности. Сюда относят страховые премии (взносы), изменение сумм страховых резервов, компенсация выплат и прочие доходы.

-Доходы от инвестиционной деятельности: доходы от операций с финансовыми инструментами и драгоценными металлами.

-Прочие доходы. К этой категории относят доход от аренды, выбытия основных средств, консультирования и др.

К расходам страховщика относятся:

-Расходы от страховой деятельности: страховые выплаты, премии на перестрахование, отчисления в страховые резервы, расходы на заключение и сопровождение договоров страхования, комиссионные вознаграждения и др.

-Расходы от инвестиционной деятельности: расходы по приобретению и размещению активов, корректировки, уменьшающие доходы.

-Расходы от прочей деятельности: административно-управленческие расходы, расходы на обучение и т.п.

К особенностям формирования финансового результата страховщика можно отнести [1]:

-Сложную структуру доходов и расходов, нетипичную модель формирования финансового результата. Страховая организация, занимаясь не

только страховой деятельностью, имеет возможность диверсифицировать свой доход.

-Резервирование средств и их инвестирование. Страховые организации обязательно формируют резервы, которые необходимы для выплат, обеспечения финансовой устойчивости и могут быть использованы как средства инвестирования. Резервы являются одним из важных факторов формирования финансового результата.

-Инвестиционную деятельность. Страховые организации вкладывают свободные денежные средства в разрешенные законодательством активы: недвижимость, драгоценные металлы, депозиты и др. Данные активы подвержены различным рискам, что в некоторые периоды может сильно сказываться на финансовом результате.

-Влияние внешних факторов. На данный момент внешние события могут предопределять финансовые результаты страховых организаций.

Таким образом, формирование финансового результата страховой организации происходит по специфичной модели. Доходы и расходы страховой организации делятся по видам деятельности: от страховой, инвестиционной и прочей деятельности.

Список литературы

1. Трофимова О.Н. Формирование финансового результата страховой организации // Экономика и социум. – 2019. – №6 (61). – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-finansovogo-rezultata-strahovoy-organizatsii> (дата обращения: 26.04.2024).
2. Шангареева Э.И., Яруллин Р.Р. Финансовый потенциал страховой компании // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2023. – №6-4 (81). – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/finansovyy-potentsial-strahovoy-kompanii> (дата обращения: 14.04.2024).
3. Тарасова, Ю. А. Страховое дело: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Ю. А. Тарасова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт. — 2024. — 232 с. — Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/538183> (дата обращения: 16.04.2024).

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И РИСКИ ДЛЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

А.Э. Кузнецов, О.В. Ларченко
Петрозаводский государственный университет
kuzalek1408thor@yandex.ru, larchenko@petrsu.ru

В исследовании обоснована актуальность проблемы высокого спроса на ипотечные банковские продукты, оказывающие существенное влияние на устойчивость финансовой системы страны. Проанализированы статистических показателей в сфере ипотечного кредитования, тенденции и перспективы. Изучены и обобщены меры по борьбе с «перегревами» на финансовом рынке.

Ключевые слова: ипотека, кредитование, задолженность, Банк России, ставка, кредит

Ипотечное кредитование в России является одним из ключевых сегментов финансового рынка, оказывающим значительное влияние на экономику страны и благосостояние граждан. По данным Росстата, ипотека занимает треть в общем объеме выдачи кредитов физическим лицам, а доля задолженности по ИЖК в общем объеме задолженности физлиц перед банками – больше половины (54,3%). Помимо того, что рынок ипотечного кредитования касается практически каждого из нас, он выполняет крайне важные вопросы национального масштаба. Программы ипотечного кредитования с господдержкой – ключевой инструмент реализации национального проекта «Демография». В связи с этим, выявление проблем и рисков в этой сфере имеет критическое значение для обеспечения финансовой устойчивости и защиты интересов участников рынка.

Цель: выявить риски рынка ипотечного кредитования как составляющей финансового рынка и пути их решения

Объект исследования: рынок ипотечного кредитования

Рассмотрим динамику выдачи ипотечного кредитования:

В 2023 г. банки предоставили более 2 млн ипотечных кредитов (+53% к 2022 г.) на сумму около 8 трлн рублей– максимум за всю историю

Спрос на ипотеку в 2023 г. был высоким, а в отдельные месяцы – ажиотажным. Это результат повышения рыночных ставок, изменения условий по льготным программам и ожидание участниками рынка ужесточения регулирования Банка России.

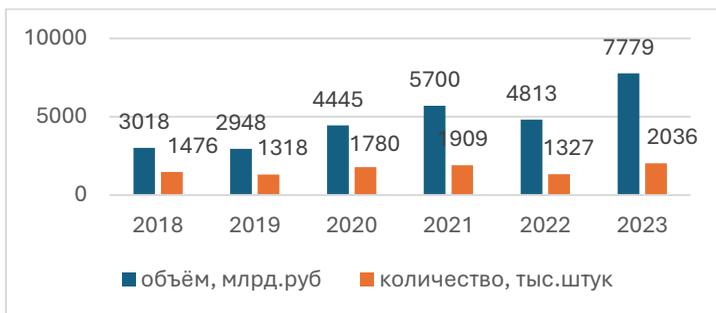


Рис. 1. Количество выданных ипотек (тыс.ед.) и объём выдачи (млрд.руб)

В 2023 г. реализация ипотечных программ с господдержкой стала рекордной: банки предоставили около 1 млн. кредитов (+85% к 2022 г.) на общую сумму 4,7 трлн руб. (+104%). Доля ипотеки с господдержкой в общей выдаче увеличилась до 45% по количеству и 60% по объёму.

Какие можно выделить риски на рынке ипотечного кредитования для участников финансового рынка

Первое, это повышенный спрос на новостройки и его отрыв от рынка вторичного жилья. В среднем по стране квадратный метр в новостройках стоит на 40,7% больше, чем на «вторичке».



Рис. 2. Цена за 1 кв.м. жилья на первичном и вторичном рынке (2018-2023)

Второе, это низкое качество ипотечных кредитов. Так, в последние годы более чем в два раза увеличилась доля заемщиков с ПДН 80+. То же самое с первоначальным взносом: у более чем 50% заемщиков, взявших ипотеку, он очень низкий, до 20%, тогда как в начале 2020 года таких ипотечников было менее 30%.

Это провоцирует возможные риски чрезмерной долговой нагрузки граждан и снижения качества портфеля для банков, что негативно сказывается как для кредитного рынка, так и для всего финансового рынка в целом. Также, отрицательное влияние на рынок ипотечного кредитования оказывает жёсткая денежно-кредитная политика ЦБ РФ, а именно повышение ключевой ставки до 16% в декабре 2023 года.



Рис. 6. Средневзвешенные ставки по ипотеке топ-20 банков, % годовых и ключевая ставка

Вывод: рынок ипотечного кредитования в последние годы развивается крайне высокими темпами за счёт увеличения государственной поддержки семей. Однако стоит отметить, что риски всё ещё сохраняются: излишний «перегрев» этого рынка льготными программами может привести к значимым рискам для всего финансового рынка. Прежде всего, это риски высокой закредитованности заёмщиков, что ухудшает кредитные портфели банков.

Список литературы:

1. Ипотека [Электронный ресурс] // ДОМ.РФ. – Режим доступа: <https://дом.рф/analytics/mortgage/> (дата обращения: 01.01.2024).
2. Новостройки на 40,7% дороже вторичного жилья [Электронный ресурс] // Коммерсантъ. – Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/6096895> (дата обращения: 01.04.2024).
3. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики [Электронный ресурс] // Банк России. – Режим доступа: https://cbr.ru/about_br/publ/ondkp/ (дата обращения: 01.01.2024).
4. Показатели рынка жилищного (ипотечного жилищного) кредитования [Электронный ресурс] // Банк России. – Режим доступа: https://cbr.ru/statistics/bank_sector/mortgage/ (дата обращения: 01.01.2024).
5. Руденко О.Н., Тахмазян Е.Э. Проблемы и барьеры развития ипотечного кредитования в России [Электронный ресурс] // Научные известия. – 2022. – №27. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-i-bariery-razvitiya-ipotechnogo-kreditovaniya-v-rossii> (дата обращения: 10.05.2024).

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СОБСТВЕННЫМ КАПИТАЛОМ БАНКА

П.А. Леонова, Н.В. Колоскова
Сибирский университет потребительской кооперации
polina-leonova-96@mail.ru

В статье рассматриваются ключевые понятия и методы процесса управления собственным капиталом банка, выявлены основные проблемы, проявляющиеся в масштабах банковского сектора России.

Ключевые слова: собственный капитал банка, капитал первого уровня, капитал второго уровня, управление капиталом

Коммерческие банки, как и любые другие хозяйственные общества, должны обладать собственным капиталом, как и привлеченными средствами. Проблемы с капиталом у банков начинаются в тот момент, когда приходится строго соблюдать установленные рамки – по объёму и составу капитала. Это кажется, что банки богатые, прибыльные предприятия и капитал у них очень большой. На самом же деле, собственных средств у банков мало, относительно масштаба их операций и размера тех портфелей финансовых активов, которыми они управляют. Возникает вопрос: почему же банки держат мало собственных средств, ведь ими управлять легче, например, здесь не стоит вопрос о ликвидности, а он сильно затрудняет банковскую инициативу. Ведь расплачиваться с акционерами не нужно и сроки размещения средств могут быть любыми. Заметим, что собственный капитал не передаётся клиентам в виде кредитов, он всегда остаётся в банке. Но банк – это не завод и ему не нужно столько имущества (станки, транспорт, земля и т.п.). Его основной капитал невелик, а оборотный капитал связан с рисками и риском потери ликвидности, в том числе. Отвечая на поставленный вопрос, можно отметить, что банкиры умеют считать свою прибыль, а собственный капитал не приносит доходов, скорее, расходы на выплату дивидендов акционерам. Поэтому банки содержат собственные капиталы на минимально допустимом уровне [1].

Собственный капитал (СК) – необходимое условие лицензированной деятельности коммерческого банка. Его формирование – очень важный момент, когда учредители вносят свои вклады уставной капитал банка в виде паёв или акций. В начале деятельности СК в основном состоит из уставного фонда и резервного фонда. Но затем он обрастает другими компонентами – резервами, специальными фондами и пр., в итоге образуется сложная структура, одни элементы прибавляют стоимость СК, например, нераспределённая прибыль, субординированные займы, а другие – уменьшают её, например, акции, выкупленные у акционеров, субординированные кредиты, участие в капиталах дочерних компаний, убытки.

В соответствии с документами Базельского комитета по банковскому надзору для целей расчёта показателей адекватности (достаточности) СК, капитал банка делится на две части: капитал Первого уровня (Основной) и капитал Второго уровня (Дополнительный). Первая часть должна превышать вторую, т.к. она более надёжна и в большей степени способна исполнять роль буфера в защитной функции капитала. Вторая часть подвержена колебаниям, она менее устойчива. Поэтому Банк России также разделил общий показатель норматива достаточности СК (Н1.0) на два норматива – по уровням самого СК. Если банк крупный и системно значимый, то к нормативу Н1 устанавливается специальная надбавка, и выполнять такой норматив сложнее, нужно создавать дополнительные резервы. Следовательно, важен не только объём СК, но и его качество. Если капитал гибкий и диверсифицированный, то им легче управлять, т.е. выполнять все основные функции: защитную, оперативную и регулируемую [2].

Одна из главных задач СК банка заключается в том, чтобы мгновенно поглощать убыток и сохранять работоспособность активов, одновременно укрепляя имидж банка. Временная потеря контроля над ликвидностью при оттоке депозитов, должна компенсироваться СК. В то же время небольшая доля СК в валюте баланса банка создаёт адекватные условия роста пассивных и активных операций банка. Необходимо научиться управлять показателем, который называется мультипликатор СК. Он характеризует способность банка привлекать средства в депозиты благодаря увеличению собственного капитала.

Приведём некоторые статистические данные о состоянии и динамике СК банковского сектора в целом. Так, если доля уставного капитала в объёме базового СК российских банков была равна 42% в начале 2023 г., то к концу года она снизилась до 34%, а доля прибыли возросла за 2023 год – с 58% до 66,3% [4]. Это говорит о том, что собственники накапливают прибыль, в том числе при помощи разумной дивидендной политики, но в то же время капитализация банков практически не растёт в последние годы, выпуски IPO почти не проводятся. Это происходит из-за того, что банкиры опасаются раздробления капиталов и появления новых претендентов на управление банком. Данный метод наращивания СК связан сопровождается высоким риском, так как новые акционеры могут изменить руководящий состав банка и его политику. Очень важен показатель рентабельности СК (ROE), его отслеживают акционеры и потенциальные инвесторы.

На рисунке 1 наглядно показано, что за последние 5 лет активы банковского сектора имели тенденцию к росту, однако в тот же период СК банков увеличивался непропорционально, его приросты по годам были гораздо ниже, чем показатели прироста совокупных активов. Это свидетельствует об ухудшении управления СК в банках России.

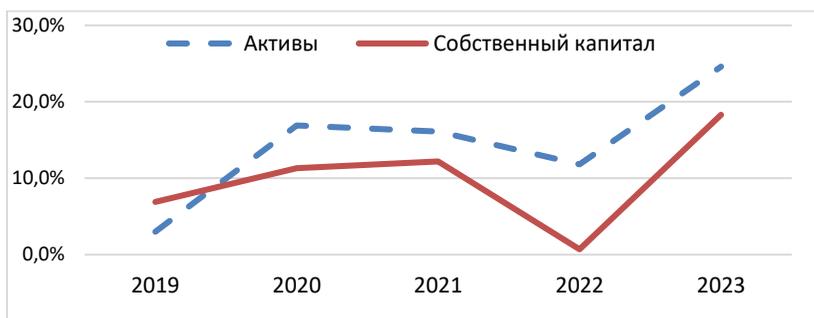


Рис. 1 – Темпы прироста активов и собственного капитала банковского сектора за 2019-2023 гг.

По расчётам, удельный вес СК в активах банковского сектора за изучаемый период также снизился – с 10,4% в начале 2019 г. до 8,5% в конце 2023 г. Данная тенденция говорит о возросшей нагрузке со стороны рискованных активов на собственный капитал банков [3].

Среди основных проблем управления собственным капиталом коммерческих банков отметим следующие:

- ограничение источников наращивания собственных средств;
- усиление нормативных требований и надзорных правил ЦБ РФ;
- макроэкономическая неопределённость и изменчивость конъюнктуры на финансовых рынках.

Таким образом, для банков существенно осложняется выполнение задачи по обеспечению нужного объёма и уровня СК. Из этого вытекает ещё одна проблема, это сокращение объёма активных операций, так как размер капитала влияет на объём активов через уровень достаточности капитала банка. Если банку необходимо осуществлять высокорисковые операции, то это потребует большого уровня собственного капитала. Поддержание оптимальных размеров СК коммерческого банка и сохранение его высокого качества – ключевые вопросы, от которых зависят темпы прироста активов, рискованный профиль банка, а в конечном счёте – его прибыльность.

Список литературы

1. Колоскова Н.В. Риск ликвидности коммерческих банков и методы его снижения в условиях финансового кризиса // Экономика XXI века: Сборник материалов Международной научно-практической конференции, Новосибирск, 08 декабря 2022 г.; АНО ВО Центросоюза РФ «СибУПК» – Новосибирск. – 2022. – С. 172-179.
2. Оценка современного состояния и проблемы управления собственным капиталом коммерческих банков в Российской Федерации / А.Н. Мананников, Е.И. Карпова // Ресурсосбережение. Эффективность. Развитие. – 2022. – № 7. – С. 133-138.

3. Сидорова С.М., Шершенева Е.Г. Проблемы управления собственным капиталом коммерческого банка // Наука и Просвещение (ИП Гуляев Г.Ю.). – 2021. – С. 220-223.
4. Банковская система в цифрах и графиках №14. IV квартал 2021 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://asros.ru/analytics/asros/bankovskaya-sistema-v-tsifrakh-i-grafikakh-4-14-iv-kvartal-2021-goda/?sphrase_id=74125 (дата обращения: 27.04.2024).

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПАЕВЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ В РОССИИ

И.Я. Новикова, Д.В. Линник
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
dasha5225@yandex.ru

В современных условиях паевые инвестиционные фонды становятся всё привлекательнее не только для крупных, но и для мелких и средних инвесторов. Следовательно, ПИФы становятся способом аккумуляции средств населения. Путь развития ПИФ в РФ начался в 1996 году, тогда существовали чековые ПИФ и денежные инвестиционные фонды, но с развитием рыночной экономики и фондового рынка в РФ, появляются новые виды ПИФов, которые всё больше привлекают внимание среди инвесторов.

Ключевые слова: закрытые паевые инвестиционные фонды, недвижимост, риски и доходность

ПИФы плотно входят в жизнь инвесторов. По статистике ЦБ РФ в 2018 году количество инвесторов в ПИФы составляло 1 610 000 человек, на конец 2020 года данная цифра увеличилась до 3 638 000. На конец сентября 2023 года уже 11 027 000 человек являются владельцами различных ПИФов.

С каждым годом отношение активов ПИФ к ВВП стабильно страны увеличивается. Если в 2020 году отношение активов ПИФ к ВВП составляло 5,4%, то в 2023 году был зафиксирован показатель в 7,25%, что является достаточно высоким показателем. При этом отношение стоимости чистых активов ЗПИФ к ВВП в 2023 составило 6%. Таким образом, мы можем сделать вывод о том, что интерес к данному инвестиционному продукту в обществе нарастает, в свою очередь ЗПИФ является ведущим типом фондов по объёму активов. [1]

Помимо стабильного прироста активов ПИФ к ВВП, они также показывают рост по отношению к прошлому году, данное явление наблюдается в следствие растущего интереса инвесторов к фондам.

Обратимся к таблице 1 для анализа структуры распределения ПИФов по типам в РФ.

Таблица 1 – Количество зарегистрированных российских ПИФов по типам (ед.)

Наименование показателя	IV кв. 2019	IV кв. 2020	IV кв. 2021	IV кв. 2022	II кв. 2023
ЗПИФ (закрытые паевые инвестиционные фонды)	1216	1294	1534	1705	1818
ОПИФ (открытые паевые инвестиционные фонды)	255	261	262	277	277
ИПИФ (интервальные паевые инвестиционные фонды)	35	30	35	39	44
БПИФ (биржевые паевые инвестиционные фонды)	20	41	125	131	117

Большинство зарегистрированных ПИФов являются закрытыми, это связано с тем, что закрытые паевые фонды часто создают небольшие местные объединения под определённый проект. Это достаточный выгодный способ аккумуляции денежных средств по следующим причинам:

Возможность привлечения дополнительных инвестиций за счёт реинвестирования, без дополнительных налоговых расходов ЗПИФ даёт защиту собственников от поглощений и захватов

Возможность создать прозрачную структуру бизнеса для владельцев паев, но при этом закрыть её от других лиц и органов.

Проанализировав таблицу 1, что в 2019 появились первые БПИФ и затем был стремительный рост регистраций БПИФ. 2 сентября 2021 года появился первый аналог западных биржевых ETF, но созданный полностью по российскому праву. Инвесторов очень заинтересовал данный вид инвестиций и произошёл настоящий всплеск в торговле паями ПИФов. Киселёва Н.П. в своей работе отмечает, что БПИФ только начинают своё развитие, так как фондовый рынок России находится в стадии формирования, при этом БПИФ имеют большой потенциал к росту.

На рисунке 1 представлен график с информацией о показателях ЗПИФов.

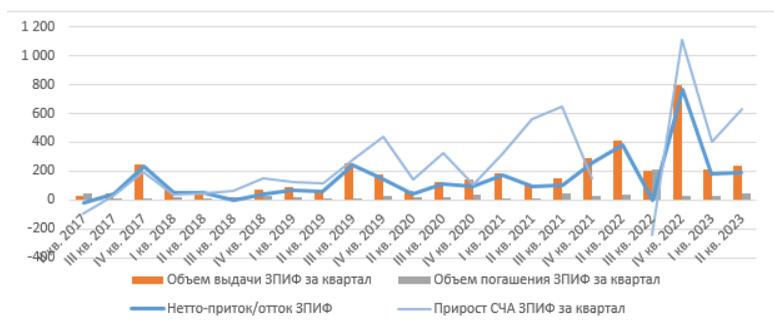


Рис. 1 – Динамика основных показателей ЗПИФов

Анализируя график, построенный на основе данных, представленных ЦБ РФ, мы можем сделать вывод о том, что объем выдачи ЗПИФ несколько пиков, с каждым разом выдача становится более массовой. Такие резкие пики как правило связаны с дополнительным выпуском или открытием одного-двух ведущих фондов.

В 2023 году был замечен резкий рост количества владельцев ЗПИФ. Если в 2022 году было 146 615 единиц владельцев паев, то в 2023 их число уже равнялось 1 188 713. Общее изменение количества владельцев паев составило 2 714 695, таким образом 50% новых инвесторов пришлось на ЗПИФ. Рост количества пайщиков показывает не просто интерес управляющих компаний к формированию новых фондов, но и рост спроса инвесторов к ним.

Пенюгалова А.В. в своей статье говорит о том, что ПИФ имеют ряд преимуществ, таких как низкий порог входа и сниженный риск для частных инвесторов. ЗПИФ занимают ведущую роль развитии паевых фондов в целом, на них приходится основной приток инвестиций, благодаря балансу между риском и доходностью.

Управляющие компании продолжают продвигать ЗПИФ. Самые крупные фонды России вкладываются аренду коммерческой недвижимости, именно они оказывают большое влияние на изменения СЧА. Растущий интерес инвесторов к фондам недвижимости можно объяснить повышенной волатильностью на фондовом рынке, возросшие инфраструктурные риски вложений в иностранные бумаги, а также упрощенной системой покупки паев через Мосбиржу.

Список литературы

1. Обзор ключевых показателей паевых инвестиционных фондов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cbr.ru/analytics/RSCI/review_pif_aif/ (дата обращения: 15.04.2024)

2. Пенюгалова А. В., Аипов А. Н. Зарубежный и российский опыт функционирования паевых инвестиционных фондов // Инвестиционные ресурсы 20 (404) – 2010 С. 674-678 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/zarubezhnyy-i-rossiyskiy-opyt-funktsionirovaniyapaevykh-investitsionnyh-fondov/viewer> (15.04.2024)
3. Киселева Н. П. Статистический анализ деятельности паевых инвестиционных фондов // Инновации и инвестиции. – 2022. – № 3. – С. 80-85.

ПРОБЛЕМЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ЛЕГАЛИЗАЦИИ (ОТМЫВАНИЯ) ДОХОДОВ, ПОЛУЧЕННЫХ ПРЕСТУПНЫМИ ПУТЕМ, ЧЕРЕЗ КРИПТОВАЛЮТУ

Е.А. Пятибратова, А.О. Мариловцева
Новосибирский государственный технический университет
pyatielen@mail.ru, nastya.marilovtseva@mail.ru

Финансовые технологии подвергаются постоянным изменениям, особенно в условиях цифровизации экономики. Появляются новые финансовые институты и инструменты, направленные на достижение необходимых целей, но не всегда благоприятных для безопасности страны в целом. В статье рассматривается один из инновационных финансовых инструментов - криптовалюта, которая зачастую используется в проведении различного рода преступных схем, в том числе при легализации (отмывании) денежных средств. Также рассматриваются проблемы противодействия использованию криптовалюты в преступной деятельности на современном этапе и тенденции в государственном регулировании крипторынка в РФ. Ключевые слова: криптовалюта, виртуальная валюта, цифровая валюта, легализация (отмывание) доходов, ЦБ

Быстрое развитие FinTech оказывает значимое влияние на финансовую систему Российской Федерации, поэтому нормативно-правовое регулирование крипторынка требует существенной проработки для обеспечения эффективности экономики и минимизации рисков и угроз, возникающих вследствие появления новых методов осуществления преступной деятельности, в том числе легализации (отмывания) доходов путем использования криптовалют.

Широкое использование на рынке ценных бумаг криптовалют, которые используются в качестве средства платежа, вывода или ввода обмена преступных доходов, привело к ряду проблем, таких как:

1. повышение уязвимости финансового рынка России, так как массовое инвестирование в данный вид виртуальной валюты без должного ограничения может привести к финансовой нестабильности системы РФ;
2. создание благоприятной основы для беспрепятственного финансирования преступной деятельности.

Криптографические протоколы, на которых основана криптовалюта, позволяют скрыть источник происхождения денежных средств и затрудняет идентификацию бенефициарного владельца, что затрудняет выявление, раскрытие и расследование использования криптовалюты в осуществлении экономических преступлений. Частными видами цифровых денег является стейблкоины (обеспеченные криптовалюты) и необеспеченные криптовалюты на рисунке 1 изображена характеристика основных видов криптовалют.

← Частные виды цифровых денег →		
Стейблкоины (обеспеченные криптовалюты)		Необеспеченные криптовалюты
Цифровые валюты в соответствии с 259-ФЗ, а также ЦФА, которые могут использоваться в иностранной юрисдикции для платежей	Соответствие Российской практике	Цифровые валюты в соответствии с 259-ФЗ, а также ЦФА, которые могут использоваться в иностранной юрисдикции для платежей
Неопределенные лица или частная компания	Эмитент	Неопределенные лица или частная компания
Да/нет	Предназначение для платежей	Да
Возможна в зависимости от дизайна и требований посредников	Анонимность операций/невозможность проведения процедур КУС	Возможна в зависимости от дизайна и требований посредников
По номинальной или рыночной стоимости обеспечения либо отсутствует	Погашение обязательств	Отсутствует
Полное или частичное обеспечение наборов активов либо использование алгоритма для поддержания стабильности	Обеспечение	Отсутствует
Tether, USD Coin, Terra	Примеры	Bitcoin, Ethereum

Рис. 1 — Характеристика основных видов криптовалют

Применение криптовалют ускоряет процесс отмывания денежных средств, полученных незаконным путем, вследствие нарушения трехфазной модели легализации, представленной на рисунке 2, так как стадия расслоения обычно не применяется.

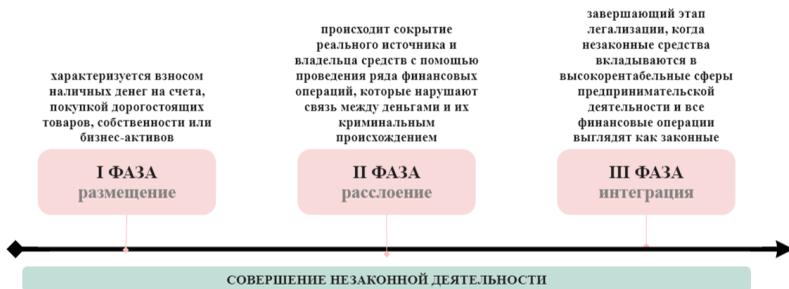


Рис. 2 — Трёхфазная модель легализации преступных доходов

В настоящее время пока окончательно не сформирован глобальный подход к регулированию криптовалют, тем не менее в докладе Центрального Банка РФ [3] предложены некоторые тенденции регулирования криптовалют, в том числе нормативно-правовые введения, которые представлены на рисунке 3.



Рис. 3 — Тенденции регулирования криптовалют

Противодействие незаконным финансовым потокам – важный фактор развития централизованной финансовой системы. Совместная работа финансовых институтов и правоохранительных органов позволяет эффективно бороться с реализацией преступных схем. Однако, для противодействия новым видам финансовых правонарушений необходимо продолжать активное развитие отделов ПОД/ФТ и контроль за деятельностью

финансовых институтов. В итоге, эффективность механизма противодействия незаконным финансовым потокам достигается через активное развитие регулирования и контроль использования криптовалюты в целях ПОД/ФТ.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 07.08.2001 N 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» (ред. от 11.03.2024) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2001. – №33 (часть I). ст. 3418.
2. Федеральный закон от 31.07.2020 № 259-ФЗ «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».
3. Доклад для общественных консультаций Центрального Банка РФ Криптовалюта: тренды, риски, меры. – Режим доступа: https://www.cbr.ru/content/document/file/132241/consultation_paper_20012022.pdf (дата обращения: 27.04.2024).

ВЛИЯНИЕ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РОССИИ НА ДОХОДНОСТЬ РОССИЙСКИХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОБЛИГАЦИЙ

А.И. Шмырева, Е.Е. Мухорчева
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
mukhorcheva72@mail.ru

На данный момент фондовый рынок России переживает непростые времена: общая геополитическая ситуация, введение санкций со стороны Евросоюза и США, блокировка иностранных акций и ценных бумаг негативно сказываются на состоянии и привлекательности российского фондового рынка для инвестирования. Выпуск и продажа российских государственных облигаций – один из основных источников финансирования дефицита бюджета страны. Известно, что на доходность облигаций влияет множество факторов: экономическое состояние в мире и стране, геополитическая обстановка и другие. Для того, чтобы этот финансовый инструмент набирал популярность среди инвесторов фондового рынка, необходимо изучить влияние ключевой ставки Центрального Банка на доходность государственных облигаций РФ.

Ключевые слова: ключевая ставка, государственные облигации, рынок облигаций, влияющие факторы

В современном мире финансовые рынки имеют большое значение как для инвесторов, так и для эмитентов. Финансовый рынок (от англ. financial market) – это организованная институциональная структура для создания финансовых активов (финансовых инструментов) и обмена финансовыми активами (финансовыми инструментами).

На сегодняшний день облигации стали востребованным инструментом привлечения средств для компаний на российском фондовом рынке. Важно понимать, что облигации эмитируются государственными и частными организациями с целью привлечения дополнительных заемных средств. Итак, финансовый рынок, на котором происходит купля-продажа государственных и корпоративных облигаций РФ, называется – рынок облигаций.

По мнению Рябичевой О.И., выраженном в статье «Сегменты и инструменты финансового рынка», финансовый рынок выполняет одну из важнейших функций для экономики государства, которая заключается в распределении временно свободных денежных средств между субъектами экономических отношений, которое для развития экономики должно быть эффективным. Развитие отдельных сегментов финансового рынка, рост его участников и объем сделок купли-продажи способствует усовершенствованию деятельности финансовых институтов. Благодаря чему также появляются новые виды услуг на финансовом рынке.

Объем рынка государственных облигаций стремительно растет, вызывая все больший интерес у участников рынка. Динамика рынка отражена на Рисунке 1, в миллиардах рублей.

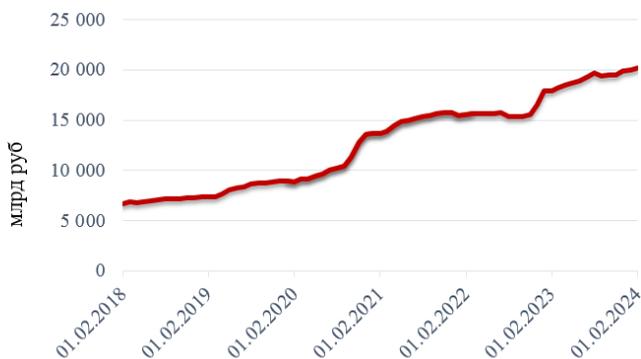


Рис. 1 - Объем рынка облигаций федерального займа за период с 2018 по 2024 гг.

В современной научной литературе представлено большое количество исследований о доходности на фондовом рынке. Что касается именно облигационного рынка, Попова Н.В. в работе «О влиянии частоты купонных платежей на доходность инвестиции в облигацию» а также Геворкян М.Г. и Павлова К.Н. в научном исследовании «Влияние ключевой ставки на темпы

инфляции» отмечают непосредственное влияние ключевой ставки Центрального Банка России на доходность на долговом рынке.

Другие авторы также подтверждают влияние ключевой ставки на рынок облигаций. Корнилов Д.М, Митяков С.Н., Мурашова Н.А. и Рамазанов С.А в научной статье «Проблемы обеспечения экономической безопасности фондового и валютного рынков России» выявили группу факторов, влияющую на доходность государственных ценных бумаг: действия ЦБ РФ и Министерства финансов, биржевая и банковская инфраструктура, разрабатываемые мероприятия по обеспечению финансовой стабильности и развитию экономики страны.

Ключевая ставка Банка России – это один из инструментов денежно-кредитной политики, который позволяет Центробанку держать контроль над курсом рубля и влиять на экономику страны.

Целью данной работы является оценка влияния ключевой ставки Центрального Банка на доходность государственных облигаций Российской Федерации. Для этого необходимо отследить зависимость между этими двумя параметрами. На Рисунке 2 отображена динамика усредненных доходностей по каждому сроку: краткосрочные – от 0,25 лет до 1 года, среднесрочные – от 1 года до 5 лет, долгосрочные – от 5 до 30 лет.

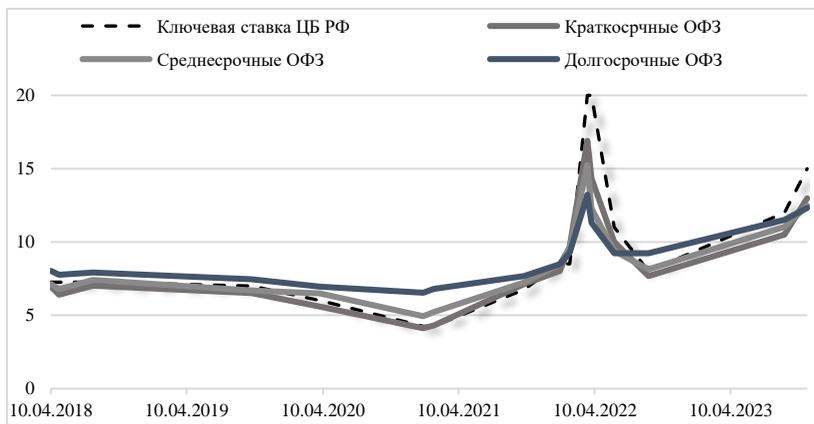


Рис. 4 - Доходности государственных российских облигаций относительно ключевой ставки ЦБ РФ

Таким образом, отслеживается прямая зависимость между параметрами: при повышении ключевой ставки ЦБ РФ, растет доходность государственных российских облигаций, а при ее снижении, наоборот, снижается.

Список литературы

1. Корнилов Д.А., Митяков С.Н., Мурашова Н.А., Рамазанов С.А. Проблемы обеспечения экономической безопасности фондового и валютного рынков России // Инновации и инвестиции. – 2023. – №10. – С. 2-3.
2. Мухорчева, Е. Е. Зависимость доходности государственных облигаций Российской Федерации от ключевой ставки банка России / Е. Е. Мухорчева // Бизнес и общество. – 2024. – №1 (41). – Режим доступа: http://business-society.ru/2024/1-41-2/95_mukhorcheva.pdf. – Дата публикации 24.03.2024.
3. Попова Н.В. Процентный риск облигаций в условиях изменяющейся ключевой ставки // Финансы: теория и практика. – 2022. №26(3). С. 186-195.
4. Рябичева О.И. СЕГМЕНТЫ И ИНСТРУМЕНТЫ ФИНАНСОВОГО РЫНКА // Журнал прикладных исследований. – 2022. – №8. – С. 1-2.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ДОХОДНОСТИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ИПОТЕЧНЫЕ ЦЕННЫЕ БУМАГИ

Е.Е. Мухорчева, Э.С. Коложвари
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
mukhorcheva@mail.ru

Моделирование доходности инвестирования в ИЦБ – это сложный процесс, направленный на анализ и прогнозирование возможной доходности от инвестиций в данный вид финансовых инструментов. Этот процесс основан на изучении ряда факторов, включая текущие ставки по ипотечным кредитам, состояние рынка недвижимости, экономические условия и макроэкономические показатели.

Ключевые слова: Ипотечные ценные бумаги, инвестирование, доходность

Моделирование доходности инвестиций в ИЦБ является важной задачей для инвесторов, аналитиков и финансовых учреждений.

Ипотечные ценные бумаги (ИЦБ) – это финансовый инструмент, обеспеченный ипотекой недвижимости. Инвесторы могут получать доход от выплат по ипотечным кредитам, обеспечивающим эти ценные бумаги.

Однако для оценки потенциальной доходности таких инвестиций необходимо разработать модели, учитывающие различные факторы и риски.

Одним из ключевых аспектов моделирования доходности инвестиций в ценные бумаги является оценка рисков.

Ипотечные кредиты могут подвергаться различным рискам, таким как риск дефолта заемщиков, изменения процентных ставок, рыночные риски и другие факторы, которые могут повлиять на доходность инвестиций. Поэтому при

моделировании доходности следует учитывать вероятность возникновения этих рисков и их влияние на общую доходность инвестиций (Таблица 1).

Таблица 1 – Оценка рисков и их влияние на доходность инвестирования в ипотечные ценные бумаги

Риск	Вероятность возникновения	Влияние на прибыльность инвестиций
Риск дефолта заемщиков	Высокая	Очень высокое
Изменение процентных ставок	Средняя	Среднее
Рыночные риски	Средняя	Среднее
Ликвидность	Высокая	Высокое
Политические риски	Низкая	Низкое

Анализ таблицы показывает, что оценка риска играет ключевую роль при моделировании доходности инвестиций в ценные бумаги с ипотечным покрытием.

Высокая вероятность таких рисков, как дефолт заемщика и рыночные риски, оказывает существенное влияние на доходность инвестиций. Это подчеркивает необходимость тщательного анализа и управления рисками при принятии инвестиционных решений в тот или иной финансовый инструмент.

Также важно учитывать риски среднего и низкого уровня, такие как изменения процентных ставок и политические риски, чтобы более полно оценить профиль риска инвестиций в ценные бумаги, обеспеченные ипотекой.

Важно отметить, что моделирование доходности ценных бумаг с ипотечным покрытием требует не только оценки риска, но и учета различных факторов, которые могут повлиять на стоимость этих ценных бумаг. Например, эмитент ценных бумаг с ипотечным покрытием, характеристики ипотечного портфеля, условия кредитования и т.д. – все эти аспекты влияют на доходность инвестиций.

При моделировании доходности инвестиций в ИЦБ важно учитывать различные сценарии изменения рыночных условий. Это позволяет инвесторам принимать более обоснованные решения и планировать свои инвестиции с возможными изменениями на рынке.

Существуют различные методы моделирования доходности инвестиций в ИЦБ, включая стохастические модели, временные ряды, методы оценки рисков и управления портфелем (Таблица 2).

Выбор того или иного метода зависит от целей инвестора, имеющихся данных и характеристик портфеля.

Таблица 2 – Методы моделирования доходности инвестирования в ИЦБ

Методы моделирования	Характеристика
Стохастические модели	Модели, которые учитывают процессы и изменения во времени для прогнозирования доходности инвестирования.
Временные ряды	Анализ и моделирование данных о доходности в разные временные периоды для выявления закономерностей и прогнозирования.
Методы оценки рисков	Использование статистических и экономических методов для оценки возможных рисков и вероятности убытков.
Портфельное управление	Применение стратегий и методов управления портфелями ценных бумаг для достижения оптимальной доходности и управления рисками.

Мы рассмотрели стохастические модели, которые учитывают случайные процессы и изменения во времени для прогнозирования доходности инвестиций.

Также был описан анализ временных рядов для выявления закономерностей и прогнозирования изменений доходности.

Методы оценки риска позволяют оценить потенциальные потери и риски инвестирования в ценные бумаги, обеспеченные ипотекой.

Инвестирование в ИЦБ является важным элементом современных финансовых рынков, и понимание ключевых аспектов моделирования и оценки рисков в этой области поможет инвесторам принимать более обоснованные решения и оптимизировать свои инвестиционные стратегии.

Список литературы

1. Меры Банка России по обеспечению сбалансированного развития ипотечного кредитования [Электронный ресурс] // Банк России. – Режим доступа: <https://www.cbr.ru/> (дата обращения: 24.04.2024).
2. Аналитика рынка [Электронный ресурс] // Аналитический центр ДОМ.РФ. – Режим доступа: <https://xn--d1aqf.xn--p1ai/analytics/analytical-center/> (дата обращения: 28.04.2024).
3. Статистический бюллетень Банка России (показатели ипотечных жилищных кредитов, предоставленных физическим лицам – резидентам, и приобретенные права требования по ипотечным жилищным кредитам) [Электронный ресурс] // Банк России. – Режим доступа: <https://www.cbr.ru/> (дата обращения: 25.04.2024).
4. Найт Ф. Риск, неопределенность и прибыль. – М.: Дело. – 2023. – 360 с.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ДОХОДНОСТИ РОССИЙСКИХ СУБФЕДЕРАЛЬНЫХ ОБЛИГАЦИЙ

Т.А. Попова, А.Р. Попова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
ArinaPopovaR@mail.ru

*В данной работе была разработана модель моделирования доходности российских субфедеральных облигаций. Также, в процессе исследования были проанализированы зарубежные методики моделирования доходности субфедеральных облигаций, а также те особенности регионов, которые влияют на доходность региональных облигаций. Итогом данной работы выступает прогнозирования доходности облигаций.
Ключевые слова: субфедеральные облигации, доходность, моделирование доходности*

Актуальность данной проблемы заключается в том, что субъектам выпуск облигаций поможет решить вопрос с финансированием бюджета, а также стать средством привлечения финансирования для выполнения инвестиционных программ органов власти субъекта.

На российском облигационном рынке в литературе нет общепризнанной методики факторного анализа доходности субфедеральных облигаций. Поэтому целью работы является разработка методики прогнозирования доходности субфедеральных облигаций.

В зарубежной практике большинство методик включают в себя корреляционно-регрессионный анализ (КРА). Так, например, Richard J. Cebula, Usha Nair-Reichert в своей работе с помощью КРА доказали влияние следующих факторов на доходность субфедеральных облигаций: среднегодовая доходность облигаций, дефицит муниципального бюджета, денежный агрегат M2, уровень инфляции, ставка федерального подоходного налога, средняя доходность 3-летних и 10-летних муниципальных облигаций, муниципальные доходы США. [1]. Leo Tang, Pei Lirasсматривали кредитный рейтинг муниципалитетов, срок до погашения, ключевую ставку, доходность государственных облигаций [2]. Roberto A. De Santis исследовал влияние рыночных новостей на доходность государственных облигаций стран Европы [3]. Методики вышеперечисленных авторов требуют доработки для применения на отечественном рынке субфедеральных облигаций. Для построения модели доходности субфедеральных облигаций в России были выбраны следующие факторы: проценты по облигациям, темпы инфляции субъекта, бюджет региона, кредитоспособность субъекта, уровень ставок в экономике, уровень безработицы в регионе.

В текущем исследовании используется многофакторный корреляционно-регрессионный анализ. Для этого были выполнены следующие этапы исследования:

1. Анализ внешней среды регионов России, а также анализ рынка субфедеральных облигаций.
2. Формирование репрезентативной выборки.
3. Спецификация модели: выбор факторов и периодичность данных.
4. Сбор информационной базы по выборке в динамике.
5. Проведение статистического теста на проверку значимости критериев.
6. Оценка качества полученной модели, формирование уравнения множественной регрессии.
7. Прогноз доходности субфедеральной облигации.

В исследовании были использованы панельные данные - поквартальные данные за 2021-2023 гг. по облигациям, представленным в таблице 1.

Таблица 4 – Характеристика субфедеральных облигаций на январь 2024 года.

ISIN	Регион	Дюрация	Доходность
RU000A1025F6	Белгородская область	0,73	13,21%
RU000A0ZZM87	Красноярский край	0,88	10,85%
RU000A0ZYCD1	Курская область	1,25	13,36%
RU000A102598	Липецкая область	1,31	13,01%
RU000A101WL3	Московская область	1,21	13,14%
RU000A101665	Нижегородская область	1,12	12,83%
RU000A102895	Новосибирская область	1,23	13,21%
RU000A1026B3	Республика Башкортостан	1,42	13,03%
RU000A0ZZNJ2	Республика Саха	1,06	12,75%
RU000A101UG7	Свердловск область	0,85	13,03%
RU000A102CX8	Ульяновская область	0,99	13,64%
RU000A100PR6	Ярославская область	0,79	12,77%

С помощью корреляционно-регрессионного анализа была получена следующая модель:

$$Y = -0,0313 - 0,086 * x_1 + 0,0909 * x_2 - 0,0001 * x_3 - 0,0007 * x_4 + 0,2843 * x_5 + 0,1682 * x_6, \quad (1)$$

где Y – доходность субфедеральных облигаций;

x_1 – ставка купона облигации, %;

x_2 – индекс потребительских цен региона, %;

x_3 – профицит/дефицит бюджета, млрд руб.;

x_4 – кредитный рейтинг региона, используется числовая кодировка;

x_5 – ключевая ставка Центрального Банка, %;

x_6 – доля безработных по отношению к числу рабочей силы, %.

После построения модели, была произведена оценка значимости всех переменных в модели. Оценка производилась с помощью критерия Стьюдента и теста P-Value, в результате чего, все переменные показали свою значимость. Также, была проведена оценка значимости модели с помощью коэффициента детерминации и критерия Фишера, модель также показала свою значимость.

Смоделировали доходность на 4 квартал 2024 год для Новосибирской облигации. Предположим, что дефицит бюджета увеличится до 50 млрд руб., кредитный рейтинг - AA, ключевая ставка – 14%, уровень безработицы 2,8%, индекс потребительских цен – 131%, купон – 5,85%. Тогда доходность на 4 квартал 2024 года для облигации Новосибирской области составит 12,17%.

Исследование показало, что в связи с увеличением дефицитов регионов, субъекты вынуждены будут прибегнуть к новым заимствованиям, а, следовательно, будут происходить новые размещения региональных облигаций. Для упрощения этой задачи была сформирована методика моделирования доходности субфедеральных облигаций.

Список литературы:

1. Richard J. Cebula, Usha Nair-Reichert. Impact of federal income tax rates and government borrowing on nominal interest rate yields on tax-free municipal bonds. Journal of Financial Economic Policy. No. 10(4). – 2018.
2. Leo Tang, Pei Li. Are investors fixated on credit ratings? Reinterpreting the municipal bond recalibration // Finance Research Letters. – 2021. No. – 38.
3. Roberto A. De Santis. Impact of the Asset Purchase Programme on euro area government bond yields using market news // Economic modelling. – 2020. – P. 192-209.
4. Инвестиционный портал RusBonds [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rusbonds.ru/filters/bonds/new> (дата обращения: 05.01.2024).

ОРГАНИЗАЦИЯ КРЕДИТОВАНИЯ РЕОРГАНИЗОВАННЫХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

Н.Г. Протас, Е.В. Лобов, Д.А. Рубцова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
darya.rubtsova.2002@mail.ru

В сложных экономических условиях юридические лица принимают решение о ликвидации при имеющихся возможностях продажи бизнеса целиком или его части посредством реорганизации. В связи с этим необходимо увеличивать

число юридических лиц, созданных в обычном порядке и путём реорганизации в целях повышения эффективности экономики. На данный момент отсутствует порядок организации кредитования реорганизованных юридических лиц, отсутствует проработанная схема кредитования для реорганизованных компаний. Необходимо разработать собственную методику кредитования реорганизованного юридического лица, которая имеет положительный экономический как для коммерческого банка, так и для самой организации.

Ключевые слова: кредитование, юридические лица, реорганизация, организация

Для того, чтобы разработать порядок организации кредитования реорганизованных юридических лиц, необходимо дать определение кредитованию реорганизованных юридических лиц. Поскольку данное понятие не было сформулировано ранее и не содержится ни в одном нормативно-правовом акте, предполагалось сформулировать его из двух дефиниций: кредитование юридического лица и реорганизованное юридическое лицо.

Рассмотрев различные точки зрения исследователей, авторами было сформулировано авторское определение. Кредитование реорганизованных юридических лиц — это совокупность экономических отношений, возникающих по поводу предоставления денежных средств коммерческим банком с целью приобретения юридического лица после реструктуризации на этапе возникновения правопреемства для обеспечения бесперебойного развития бизнеса и достижения положительного экономического эффекта.

В ходе исследования необходимо разработать алгоритм кредитования реорганизованных юридических лиц, сформулировать условия кредитного продукта для реорганизованных юридических лиц, создать систему документооборота кредитования реорганизованных юридических лиц, описать модель оценки кредитоспособности реорганизованного юридического лица.

На начальном этапе требуется разработать этапы кредитования реорганизованного юридического лица. Таким образом, алгоритм кредитования состоит из следующей последовательности действий:

1. Рассмотрение заявления на получение кредита;
2. Рассмотрение прогнозного баланса приобретаемого юридического лица;
3. Подготовка и оформление необходимых для кредитования документов;
4. Оценка кредитоспособности приобретаемого и действующего юридического лица;
5. Оценка залогового имущества;
6. Принятие решения о выдаче кредита;
7. Выдача кредита.

Далее следует сформулировать условия кредитного продукта для реорганизованных юридических лиц. Разрабатываемый кредит основывается на условиях инвестиционного и проектного кредитов. Авторы исследования усовершенствовали условия предоставления проектного кредита таким образом, чтобы юридическое лицо, находящееся на этапе реорганизации, смогло получить финансирование на этапе создания, что отражено в таблице 1 ниже:

Таблица 5 – Условия кредитного продукта для реорганизованных юридических лиц [1,2]

Параметр кредита	Кредит для реорганизованных юридических лиц
Цель	1. Приобретение бизнеса целиком; 2. Приобретение части бизнеса.
Срок кредитования	До 25 лет
Объем кредитных ресурсов	70-80% ссуда, остальная часть - собственные средства заёмщика
Максимальная сумма кредита	До 500 млн.
Залоговое обеспечение	Свыше 10 млн. – поручительство или залог под объект коммерческой недвижимости, имеющегося и приобретаемого имущества.
Способ погашения обязательств	За счет средств, генерирующихся во время совместной деятельности действующей и приобретаемой организации
Объект оценки кредитоспособности	Прогнозная финансовая отчетность

Для получения рассматриваемого кредита заёмщик должен предоставить следующие учредительные документы коммерческому банку: документы, представляемые в налоговый орган при регистрации юридического лица, создаваемого путём реорганизации; решение о проведении преобразования; паспортные данные руководителя, главного бухгалтера и других должностных лиц приобретающего лица; оттиски печатей и образцы подписей должностных лиц приобретающего лица; выписка из ЕГРЮЛ о начале реорганизации предприятия; справка о сообщении в налоговую службу о реорганизации; справка о размещении информации о предстоящей реорганизации в Вестнике Государственной регистрации. В качестве финансовой документации могут быть: разделительный/объединенный прогнозный бухгалтерский баланс; отчет о финансовых результатах; акт, подтверждающий проведение инвентаризации совместных компаний; бизнес-план (движение денежных потоков на предстоящий год) [3].

На заключительном этапе разработки необходимо описать модель оценки кредитоспособности реорганизованного юридического лица. Данная модель

основывается на анализе прогнозного баланса, поскольку на этапе реорганизации приобретаемое юридическое лицо не имеет результатов операционной деятельности.

Список литературы

1. ВТБ. Инвестиционный бизнес. Инфраструктурное и проектное финансирование [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.vtb.ru/krupnyj-biznes/investicionnyj-biznes/operacii-na-rynke-akcij/infrastrukturnoe-i-proektное-finansirovanie/> (дата обращения: 28.11.2023)
2. Сбербанк Бизнес. Кредиты для бизнеса на любые цели [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.sberbank.ru/ru/s_m_business/credits (дата обращения: 15.10.2023)
3. Польшина Е.С., Керимов А.Т. Основные понятия и этапы реорганизации деятельности предприятий // Теория и практика современной науки. – 2016. – № 11(17). – С. 637-640.

ФЬЮЧЕРСЫ И ОПЦИОНЫ КАК ИНСТРУМЕНТЫ ХЕДЖИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РИСКОВ

И.Я. Новикова, В.В. Рябухин
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
ryabuxin.v.v@gmail.com

Для определения тенденций развития срочного рынка в России необходимо проанализировать его динамику, выявляя слабые и сильные стороны производных финансовых инструментов (ПФИ). Адаптация инвестиционных стратегий к этим изменениям является важным аспектом успешного управления портфелем ценных бумаг на срочном рынке. Данный факт должен подталкивать компании к более активным действиям для целей хеджирования своих рисков, благодаря базовым активам, лежащих в основе ПФИ

Ключевые слова: производные финансовые инструменты, срочный рынок, хеджирование

Формирование рынка ПФИ изначально обуславливалось необходимостью применения гибких инструментов риск-менеджмента, но впоследствии стало существенным и при использовании инструментов в спекулятивных целях.

«На сегодняшний день срочный рынок играет все более важную роль в преобразованиях и развитии мировой финансовой системы, а также финансового рынка России. Это объясняется тем, что в условиях растущей

изменчивости цен, постоянно колеблющихся процентных ставок и валютных курсов вопрос обеспечения защиты организаций от рисков становится все более насущным» [2].

Кризисы подчеркнули важность применения инструментов хеджирования не только для уменьшения воздействия колебаний цен и обменных курсов, но и для предотвращения серьезных кризисов, которые без защиты от рисков могут привести к банкротству целых компаний.

Из теоретического обоснования «описанного выше деривативы, а в частности опционы, не только помогают сократить риски, но и предоставляют спекулянтам и инвесторам возможность увеличить прибыль при средних сложениях» [2].

На рисунке 1 представлена динамика объемов торгов на срочном рынке России за последние десять лет.

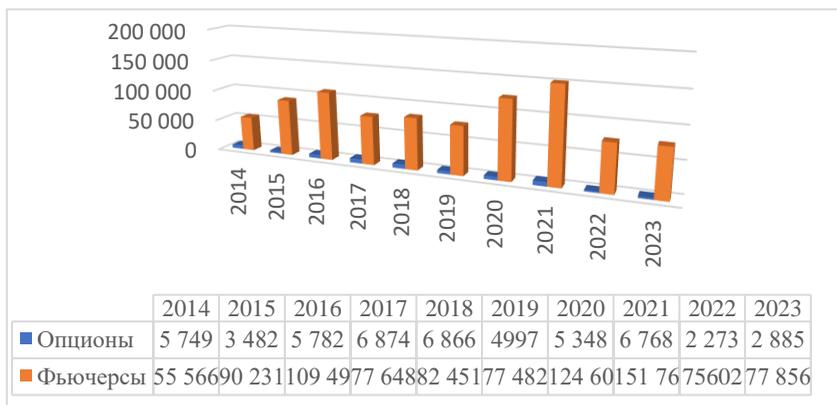


Рис. 1 – Динамика объемов торгов на срочном рынке Московской биржи, млрд рублей

Объем сделок на опционном рынке Московской биржи показывает малый результат, подчеркивая непопулярность этого инструмента.

Следует отметить, что начиная с 2014 года объемы торгов на фьючерсном рынке возросли более чем в два раза к 2021 году. Этот рост можно объяснить упрощением доступа к фьючерсному рынку, появлением крупных компаний, которые используют его для хеджирования рисков, а также повышением уровня финансовой грамотности населения, что привело к увеличению интереса к фьючерсному и фондовому рынкам как альтернативным способам накопления и сохранения средств.

На рисунке 2 представлена динамика срочного рынка Московской биржи за последние 5 лет по типам базовых активов. В 2023 г. 96,4% объема торгов приходилась на фьючерсы, 3,6% – на опционы. Можно отметить, что доминируют валютные финансовые инструменты. В мировой практике,

наоборот, основную роль играют финансовые инструменты, связанные с товарами и акциями.

Срочный рынок имеет ограниченное число деривативов, преимущественно в виде инструментов для управления рисков, таких как фьючерсы и опционы на валюту и индексы. В меньшей степени на нем представлены финансовые инструменты, связанные с индексами, процентными инструментами и товарами. Дисбаланс в предлагаемых инструментах отражает специфику срочного рынка. «Популярность валютных и индексных инструментов является наглядным доказательством спекулятивной природы срочного рынка» [3].

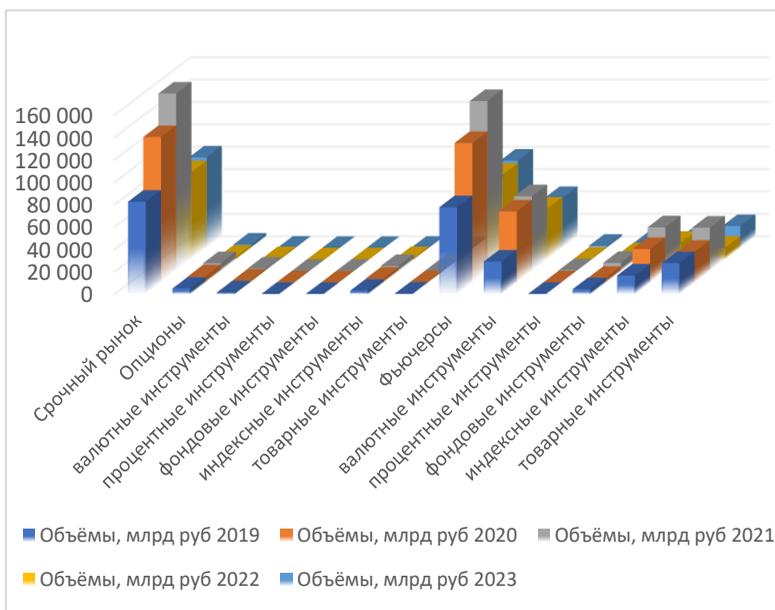


Рис. 2 – Объемы торгов по категориям производных финансовых инструментов на срочном рынке России

Из проведённого анализа в абсолютной величине выедается фьючерсы на валютные инструменты, но отсутствие процентных фьючерсов и малое пользование фондовыми инструментами говорит о том, что участники рынка не используют срочный рынок для хеджирования специфических рисков, а вместо этого используют его как площадку для спекуляций.

Важно отметить, что предпочтения инвесторов на Московской бирже могут отличаться от общих тенденций российского срочного рынка. Адаптация инвестиционных стратегий к этим изменениям является важным аспектом успешного управления портфелем ценных бумаг на срочном рынке.

Данный факт должен подталкивать компании к более активным действиям для целей хеджирования своих рисков, благодаря базовым активам, лежащим в основе ПФИ.

Как упоминалось ранее, основной проблемой на рынке ценных бумаг в России является спекулятивный характер подавляющего большинства сделок.

Список литературы

1. Московская биржа [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.moex.com/ru/derivatives/> (дата обращения 29.04.2024)
2. Чаленко Д.Д., Анализ современного состояния рынка производных финансовых инструментов: проблемы и тенденции развития. – М.: Финансовые рынки и банки. – 2021. – № 4. – С. 104-107.
3. Катюха П.Б. Становление и тенденции развития срочного биржевого рынка в России // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. – 2019. – № 11 (179). – С. 12-17.

ФОРМИРОВАНИЕ ОПТИМАЛЬНОГО КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

А.А. Сейнек-оол, Н.В. Колоскова
Сибирский университет потребительской кооперации
aseynekool@mail.ru

В работе рассмотрены и оценены имеющиеся подходы и критерии, относящиеся к оптимизации кредитного портфеля коммерческого банка. Сделаны выводы о том, какой портфель можно считать оптимальным и какую роль в его формировании играет кредитная политика банка в современных условиях.

Ключевые слова: кредитный портфель банка, диверсификация, критерии качества, оптимизация портфеля

Поскольку кредитные операции приносят коммерческим банкам основной доход, а расчёт чистой процентной маржи является главным способом оценки эффективности этих операций, то любой банк должен сформировать оптимальный кредитный портфель. Такой портфель – совокупность выданных кредитов, сгруппированных в целях учёта и анализа в определённые группы, - должен соответствовать целям и возможностям банка, его кредитной политике. С этим портфелем нужно постоянно работать.

Чтобы привлекать больше клиентов и повышать свой рейтинг, банк должен постоянно совершенствовать кредитные продукты и увеличивать количество видов предоставляемых ссуд. Кредитный портфель является важным

показателем финансового состояния и эффективности работы банка. Он отражает объёмы и качество предоставленных заёмных средств, а также кредитные риски, которые банк принимает на себя.

Кредитная политика банка играет важнейшую роль в том, каким будет кредитный портфель банка, так как она определяет основные свойства кредитных продуктов, их специфику, необходимую для того, чтобы выделяться на фоне других банков. Также кредитная политика отвечает за ту нишу, которую банк будет занимать на кредитном рынке, следовательно, она указывает на то, какие финансовые инструменты будут предпочтительными при совершении кредитных операций. Политика также отвечает и за кредитные потери и риски, именно она устанавливает риск-аппетит банка (предельно допустимый риск), ориентирует на создание необходимых резервов под обесценение кредитных вложений, рекомендует лимиты на операции и на типы заёмщиков [1].

Кредитная политика банка, как и любой другой вид финансовой политики, может быть экспансионистской либо умеренной, выбранному типу политики будет обязательно соответствовать тип кредитного портфеля: портфель роста/портфель доходов (рискованный) либо портфель качества и стабильности (консервативный).

Обзор экспертных оценок кредитного портфеля российских банков свидетельствует о том, что он растёт быстрыми темпами, но его качество ухудшается. Так, за 2022-2023 гг. кредиты, выданные субъектам экономики и числящиеся на балансах банков по остаточной (амортизированной) стоимости, увеличились практически на 40%, это около 20% прироста за каждый год. При этом просроченная задолженность также росла и темпы её роста были опережающими. Особенно сложное положение наблюдается в портфелях розничных кредитов, население страны закредитовано, каждый пятый заёмщик, имеющий непогашенные кредиты, может считаться потенциальным банкротом. Это необходимо учитывать банкам при разработке своих кредитных политик.

Портфельный подход в управлении капиталом подразумевает разработку стратегии банка, в соответствии с которой банк управляет активами и пассивами, применяя специальные методы. Например, метод группировки кредитных вложений по различным признакам, он помогает сэкономить на затратах при анализе и резервировании рисков невозврата ссуд. Согласно нормативному документу Банка России – Положению № 590-П, банки учитывают портфели однородных ссуд и относят их к определённым категориям качества ссудной задолженности, формируют резервы по ним, служащие для локализации рисков.

При формировании кредитного портфеля банки должны регулировать концентрацию. Концентрация кредитного риска – показатель, который оценивает, насколько велика вероятность воздействия одних и тех же факторов внешней среды на кредитные вложения банка, и соответственно,

какова вероятность обесценения портфеля ссуд при данной структуре портфеля – по причине того, что большая часть заёмщиков уязвима к одним и тем же факторам риска, как правило, внешним.

Структура кредитного портфеля является основой для эффективного управления кредитными рисками в банке. Она позволяет банку анализировать и контролировать состояние качества своего портфеля, выявлять проблемных заёмщиков – не в индивидуальном порядке, а в кластерах, и принимать более действенные меры по снижению рисков. Кредитный портфель коммерческого банка имеет стандартное деление на субпортфели: *розничный портфель* (кредиты физическим лицам), *корпоративный портфель* (кредиты предприятиям и фирмам), *межбанковский портфель* (кредиты другим банкам). Каждый вид субпортфеля имеет большую специфику в управлении, соответственно, для выполнения цели по эффективности кредитования банк должен обладать определённым персоналом и технологиями обслуживания клиентов [2].

Коммерческий банк должен регулярно проводить мониторинг и оценку качества своих кредитных операций, выявлять неплатежеспособность или задержки в платежах со стороны клиентов, принимать своевременные меры по их устранению, т.е. обеспечить локализацию рисков, в том числе при помощи резервирования проблемных задолженностей и их мгновенного поглощения.

Оптимизация портфеля – это процесс выбора наилучшего сочетания активов и обязательств в портфеле банка с целью достижения баланса между риском и доходностью. В общем смысле термин «оптимальность» трактуется как наибольшая благоприятность, результативность, эффективность, при заданных условиях и ограничениях.

Следовательно, оптимальным будет считаться такой кредитный портфель банка, в котором аккумулированы и распределены кредитные ресурсы таким образом, что это позволяет сбалансировать по срокам и суммам привлечённые и размещённые средства, и при этом уровень доходности операций является максимально возможным в данных условиях, а степень риска сводится к минимально допустимому уровню [3].

Оптимальность кредитного портфеля банка зависит от нескольких ключевых критериев (условий) [4]:

- *доходность*: кредитный портфель должен обеспечивать достаточную доходность для банка, т.е. выбираются кредитные продукты с высокой маржинальностью;
- *ликвидность*: банк должен обеспечить достаточный уровень ликвидности кредитного портфеля, т.е. не выдавать только долгосрочные кредиты, а чередовать их со средне- и краткосрочными займами;
- *эффективное управление рисками*: банк должен иметь надёжную систему управления кредитными рисками, которая позволяет контролировать и снижать различные виды рисков, связанных с кредитным портфелем;

- *диверсификация вложений и рисков*: оптимальный кредитный портфель должен быть диверсифицирован и структурирован по различным сегментам рынка, регионам, типам заёмщиков и целям займов.

Таким образом, понятие оптимального кредитного портфеля банка тесно коррелирует с выбранной кредитной и маркетинговой политикой банка [1]. Эффективное управление кредитным портфелем на основе оптимальности его структуры и качества, способствует повышению конкурентоспособности банка на долгосрочную перспективу.

Список литературы

1. Колоскова Н.В., Чистякова О.А. Анализ кредитной политики коммерческих банков, реализуемой на региональных финансовых рынках // Финансы и кредит. – 2020. – Т. 26, вып. 9. – С. 2005-2028.
2. Колоскова Н.В. Современные технологии и инструменты банковского кредитования: учебное пособие. – Новосибирск: АНОО ВО Центросоюза РФ «СибУПК». – 2018. – 156 с.
3. Карнацкая Н.С. Оценка качества кредитного портфеля банка / Н.С. Карнацкая, Е.А. Кричевец // Вектор экономики. – 2023. – № 2(80) – Режим доступа: www.vectoreconomy.ru (дата обращения: 27.04.2024).
4. Кузнецов Д.М. Управление кредитным портфелем банка в условиях современной экономики // Бенефициар. – 2020. – № 72. – С. 3-7.

СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПОРТФЕЛЕМ ЦЕННЫХ БУМАГ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО СЧЕТА

Е.Д. Ситников

Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
sit.egor2831@gmail.com

*Инвесторам необходимо грамотно составлять портфель ценных бумаг, при котором достигаются максимальные финансовые результаты при минимальных рисках и возможности использования налоговых льгот. Оптимальным вариантом для данных задач выступает индивидуальный инвестиционный счет. Статья поможет инвесторам разобраться в индивидуальном инвестиционном счёте, подобрать эффективную стратегию и достичь желаемых результатов на фондовом рынке.
Ключевые слова: фондовый рынок, портфель ценных бумаг, индивидуальный инвестиционный счёт, диверсификация*

В настоящее время фондовый рынок имеет бычий тренд, то есть на рынке преобладают покупатели. Происходит восстановление после Covid-19 и геополитических изменений 2022 года. Ушедших западных инвесторов заменил наплыв неквалифицированных инвесторов из России и дружественных стран. Исходя из этого встал острый вопрос как правильно составить и управлять портфелем ценных бумаг, чтобы максимизировать прибыль и минимизировать риски.

В конце 2022 года Правительством РФ была принята стратегия развития финансового рынка, рассчитанная до 2030 года. Предполагается опора на внутренние источники финансирования инвестиций. Кроме того, основной целью выделяют «повышение уровня и качества жизни граждан за счет использования инструментов финансового рынка и повышения финансовой грамотности посредством предоставления населению доступа к достоверной и надежной информации о финансовых услугах». [3] Важным направлением также является участие физических лиц в развитии региональных финансовых рынков [1].

Одним из инструментов по максимизации прибыли является ИИС. Индивидуальный инвестиционный счет (ИИС) – это вид брокерского счета с налоговыми льготами от государства. ИИС подходит частным инвесторам, которые планируют заходить в долгосрочную перспективу, которые уверены в своём выборе активов и хотят получить налоговые льготы. Инвесторы могут получать налоговый вычет или по истечению ИИС не платить налог на прибыль. До 2024 года существовало 2 типа, но с начала года появляется ИИС3, совмещающий в себе преимущества предыдущих.

Следует выделить, что с помощью ИИС есть возможность приобрести только ценные бумаги Российских эмитентов. Кроме того, брокеры продают комплексные решения для инвестиционных счетов в случае, если отсутствует возможность самостоятельной торговли.

К примеру, в Альфа-Банке клиентам предложены такие стратегии как, ИИС «Точки роста» - инвестирование в акции российских компаний из разных секторов, ИИС «Новые горизонты» - вложения в облигации крупных российских компаний с высоким рейтингом надежности.

При самостоятельном инвестировании необходимо знать и понимать базовые модели для оценки эффективности инвестиционного портфеля.

Модель Генри Марковица позволяет применить систематизированный подход к составлению инвестиционного портфеля. На основании несложных математических формул и опций Excel можно высчитать оптимальную пропорцию активов. По ней можно определить потенциальную прибыль с активов, как среднеарифметическое значение. Данная модель не позволяет учесть различные макроэкономические факторы, ведь модель рассчитывается на исторических данных. Обходя стороной ликвидность, рентабельность бизнеса, инфляцию и поведение инвесторов на рынке, так называемая поведенческая экономика. [2] А основное преимущество как раз заключается

в диверсификации портфеля, в чём свою очередь данная модель нам и помогает, на основе выбора долей для каждого эмитента в совокупности. Исходя из этого возникает необходимость в использовании дополнительных методов учёта риска, например CAPM модель. В данной модели котировки сравниваются непосредственно с рыночным индексом, в частности. CAPM модель, как правило, используется в эффективном и в ликвидном рынке, ведь при ее применении учитывается общий уровень риска на фондовом рынке.

Уильямом Шарпом были введены понятия систематический риск, который распространяется на рынок в целом, и несистематический, который охватывает отдельно взятые активы. Также он предложил рассчитывать взаимосвязь для одного актива и для рынка, что является эффективной альтернативой вычисления корреляции финансовых инструментов портфеля. Кроме того, им была разработана формула для сравнения портфелей с разными показателями доходности и риска, результатом которого является коэффициент, названный в его честь. Чем выше коэффициент Шарпа, тем выгоднее инвестиционный портфель. [4]

После применения выбранных моделей, по истечению срока стратегии необходимо сделать ребалансировку портфеля и оценить правильность принятия решения. Суть ребалансировки заключается в уменьшении доли, если ценная бумага показывает отрицательную доходность или недостаточно обоснованный высокий риск. Так же существует возможность убрать полностью ценную бумагу из портфеля если ожидаемый прогноз не сработал.

Таким образом, интеграция моделей между собой и выделение их ключевых преимуществ таких как диверсификация, учет системного и несистемного риска, позволяет составить умеренный портфель с примерным уровнем риска для каждого инвестора в отдельности или в совокупности. Резюмируя, можно сказать, что проблема как правильно составить и управлять портфелем ценных бумаг будет актуальна всегда. Предложенные модели могут подходить не всем инвесторам, ведь всё индивидуально. Необходимо смотреть на срок инвестирования, сумму активов портфеля, ситуацию на рынке и самое главное готовность инвестора к риску для более детальной диверсификации.

Список литературы:

1. Выжитович А.М., Анохин Н.В., Попова Т.А., Дрейлинг В.С. Методические подходы к оценке развития регионального фондового рынка // Вестник НГУЭУ. – 2021. – №4. – С.104-120.
2. Кориневский, А. Л. Подход Роберта Шиллера к анализу финансовых рынков / А. Л. Кориневский // *Journal of Economic Regulation*. – 2019. – Т. 10, № 1. – С. 25-38.
3. Стратегия развития финансового рынка Российской Федерации до 2030 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<https://docs.cntd.ru/document/1300462711?marker=6580IP> (дата обращения: 28.04.2024)

4. Терехова, А. Н. Индексная модель Уильяма Шарпа / А. Н. Терехова, Т. И. Васильева // Хроноэкономика. – 2017. – № 6(8). – С. 95-99.

АНАЛИЗ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ВАЛЮТНОГО КУРСА НА МОСБИРЖЕ

И.Я. Новикова, Л.К. Талала
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
lada.talala@mail.ru

Формирование валютного курса является ключевым вопросом государственного регулирования национальной экономики. Валютный курс оказывает непосредственное воздействие на потребительский рынок, объем и динамику экспортных операций субъектов хозяйствования, величину ВВП, а также на темпы инфляции. Состояние валютного курса определяет дальнейшее направление развития экономики государства. Изменение курса валют отражается на экономических процессах страны. Ее прогнозирование необходимо по той причине, что благодаря своевременному нивелированию отрицательных последствий его изменений появляется возможность для предотвращения возникновения кризисных ситуаций.

Ключевые слова: валютный курс, динамика, прогнозирование, валюта

Так Гребенкина А.М. и Ляменков А.К. в своей статье рассматривали изменения валютной политики России в течение последних десятилетий. Результаты выполненного количественного анализа указывают, что во время действия инфляционного режима, если сравнивать с ранним периодом, улучшился отклик курса рубля непосредственно на ключевую процентную ставку, уменьшение уровня зависимости его от товарного мирового рынка. Макроэкономический шок, произошедший в конце февраля 2022 г. отразился на валютной политике, чувствительности курса валют к его факторам.

При наличии несбалансированного влияния разных статей, относящихся к платежеспособному балансу непосредственно на курс рубля, все действия внутренних, внешних ограничений в трансграничном движении капитала, приостановке действия привычных инструментов реализуемой валютной политики повлекли меньшую интерпретацию данного показателя.

Но, несмотря на это, авторы считают, что его значение в качестве значимого параметра осуществляемой монетарной политики будет находиться на высоком уровне при преодолении экономического кризиса.

Крылов О.М. в своей статье рассматривает вопрос валютного курса как цены денег в Российской Федерации. Изложено понимание цены денег относительно курса иностранной валюты и несоответствие нынешней ситуации в правовом регулировании цены иностранной валюты принципу определения цены товара для эффективного определения прибыли организации для исчисления суммы уплаты налога на прибыль. Также выявлено несоответствие правового регулирования цены денег относительно возможности реализации (приобретения) иностранной валюты по установленному курсу.

Щеголева Н.Г. в своём учебнике рассматривается комплексный подход для того, чтобы изучить валютный рынок, валютные операции: сущность, структура его, участники, срочные, наличные сделки в иностранной валюте, приобретение практических навыков определения соотношений валют, технологией выполнения конверсионных операций, а также документооборотом в процессе осуществления операций, связанных с валютным дилингом.

Получается, что национальная валюта – основной элемент национальной экономики, валютной системы любого государства. Динамическое развитие экономических международных отношений повлияло на повышение значимости такого понятия, как «валютный курс» с целью актуального стоимостного соотношения валют различных государств мира.

Валютный курс имеет большую значимость в платежно-расчетном обслуживании в рамках внешнеэкономической деятельности государства. В частности, экспортеры обменивают иностранную валюту на национальную. Тогда как импортеры отдают предпочтение приобретению национальной валюты за иностранную, чтобы выполнять расчет по имеющимся в международной торговле обязательствам.

Основные факторы, отражающиеся на формировании валютного курса:

- 1) уровень инфляции;
- 2) размер ставок по процентам;
- 3) состояние имеющихся валютных рынков; платежного баланса;
- 4) распространенность применения в международных расчетах валюты;
- 5) доверие к валюте;
- 6) валютная политика, реализуемая государствами.

Изменения указанных факторов отражается на валютной политике государств, поскольку оказывают существенное влияние на стабильность и эффективность экономической системы в целом.

Факторы в основе валютной политики РФ:

- 1) прогрессивное развитие экономики государства;
- 2) развитие экономического международного сотрудничества.

Россия является промышленной страной, и доходы от добычи и последующей продажи нефти на внешних, внутренних рынках являются основополагающими в бюджете.

С 2012-2023 год можно заметить тенденцию и сделать вывод о наличии обратной зависимости скорости увеличения курса рубля непосредственно к скорости повышения стоимости нефти на мировом рынке. Получается, что при низкой стоимости нефти, газа на рынке, будет обеспечен меньший уровень дохода в бюджет государства.

Также одним из значимых факторов влияния, оказываемого на валютный курс - торговый баланс (разница импортируемых, экспортируемых товаров за определенный период времени).

Общий размер платежей отражает степень спроса, который имеется на иностранную валюту. Положительное сальдо в торговом балансе является преобладанием экспорта, что выполняет формирование активного притока иностранной валюты, а отрицательное указывает на преобладание импорта, и, соответственно, отток иностранной валюты.

Инфляция оказывает непосредственное влияние на состояние валютного рынка и экономической системы государства в целом. Инфляция влияет на изменения в соотношении цен вследствие обесценивания денег, следовательно, изменяет фактическую выгоду при получении доходов от финансовых активов.

Список литературы

1. Гребенкина А.М., Ляменков А.К. Валютная политика России в современных экономических условиях // Экономическое развитие России. – 2023. – № 8. – С. 15-22.
2. Щеголева, Н.Г. Валютный рынок и валютные операции: учебник для вузов / Н.Г. Щеголева. – Москва: Издательство Юрайт. – 2023. – 457 с.с.
3. Крылов, О.М. Валютный курс как цена денег в Российской Федерации // Вестник Института права Башкирского государственного университета. – 2022. – № 4. – С. 26-33.

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УЧАСТНИКОВ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ

М.А. Тахтобина
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
mrgsh15@yandex.ru

В работе представлен обзор институциональных аспектов регулирования деятельности участников финансового рынка, позволивший выделить ключевые недостатки в их функционировании. Определены ключевые проблемы контрольно-надзорной деятельности в отношении таких участников, характеризующие недостаточную эффективность мер контроля в отношении участников финансового рынка. Целью настоящего исследования является разработка концепции финансового контроля с учетом выявленных проблемных факторов, обеспечивающих возможность совершенствования системы финансового контроля в контексте участия лиц, представляющих субъективную сторону финансового рынка. Процедура финансового контроля, характеризуется выявлением правомерности действий участников рынка, исполнением действующих нормативно-правовых основ ведения операций с финансовыми средствами, открытости и доступности механизмов выполнения финансовых операций. Отмечено, что в настоящее время существуют ряд организационных, нормативно-правовых пробелов, прямо влияющих на процедуру финансового контроля, что в том числе обусловлено цифровыми решениями, введением цифрового рубля и рядом других преобразований. Результатом проведенного исследования является авторская разработка концепции, направленной на совершенствование системы финансового контроля в отношении участников финансового рынка. Ключевые слова: финансовый рынок, информационные технологии, блокчейн, профессиональные участники рынка ценных бумаг, участники финансового рынка, цифровые технологии, цифровой рубль

Для повышения экономической эффективности страны необходимо внедрить и оптимизировать высокоэффективную и стабильную систему государственного финансового контроля. Требуется активные меры для устранения выявленных недочетов в действующей системе финансового контроля. В связи с этим, первоочередной задачей является совершенствование системы государственного финансового контроля профессиональных субъектов финансового рынка.

Одним из ключевых вызовов для субъектов финансового рынка в РФ выступает действие в РФ смешанной модели финансового контроля. Основным недостатком такой модели является дублирование контрольных мероприятий для участников финансового рынка. При условии решения

проблемы отсутствия целостной нормативно-правовой базы, способной урегулировать противоречия между аудиторами, недостаток дублирующих проверок может стать достоинством финансового контроля, потому что, во-первых, то, что недосмотрели и не учли одни проверяющие органы, могут заметить другие, а во-вторых, такие проверки способствуют снижению или устранению коррупционных рисков. Несмотря на некоторые неудобства для участников рынка, двойная проверка является необходимой мерой, учитывая важность контроля над государственными фондами. Таким образом, вместо исключения дублирующих проверок следует сосредоточиться на совершенствовании нормативно-правовой базы и повышении эффективности взаимодействия между контролирующими органами.

В настоящее время финансовые технологии стали неотъемлемым элементом повседневной жизни всех участников финансового рынка. Финтех — это использование современных технологических решений, таких как блокчейн, искусственный интеллект, биометрическая идентификация и т. д., направленных на повышение доступности, качества и разнообразия финансовых услуг. Финтех также позволяет контролирующим органам автоматизировать надзор и мониторинг деятельности участников финансового рынка.

Рассматривая участников профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг, в первую очередь, следует обратиться к банкам. Как отмечает канд. экон. наук, доцент департамента «Финансовые рынки и банки» Анненская Н.Е., «в России практически все крупные банки имеют лицензии на осуществление различных видов профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг и активно работают на нем, привлекая розничных инвесторов и развивая собственные (нередко в партнерстве с другими участниками рынка) сети продаж» [Анненская].

Для проведения стресс-тестирования в настоящее время применяется широкий спектр математических моделей и методологий — VaR, метод Монте-Карло, факторные модели и т. д. Также существуют специализированные ИТ-решения для проведения стресс-тестирования, среди которых выделяется система «Финансовый риск-менеджер», разработанная ИНЭК. Эти решения предназначены для банковской деятельности. На данный момент Центральные контрагенты самостоятельно проводят стресс-тестирование, однако его результаты предоставляются Банку России. Стресс-тестирование Центрального контрагента проводится с целью оценки достаточности индивидуального и коллективного клирингового обеспечения на основе исторических или гипотетических сценариев [Гогева].

Оценка достаточности может проводиться как для рынков, обслуживаемых Центральным контрагентом, в целом, так и для каждого рынка отдельно.

После рассмотрения некоторых методических подходов к анализу действующей системы финансового контроля деятельности профессиональных участников рынка ценных бумаг, можно отметить, что в

настоящее время множеством нормативных правовых актов регламентирована их деятельность. Однако, нет единой универсальной методики оценки. Которая позволяет в полной мере и единообразно подойти к анализу и оценке. Такая ситуация требует разработки единых стандартов, которые будут предусматривать использование единого подхода.

Список литературы

1. Анненская Н. Е. Новые участники российского финансового рынка – инвестиционные советники / Н. Е. Анненская // Финансы, деньги, инвестиции. – 2018. – № 4 (68). – С. 3-7.
2. Гогева А. А. Информационная система стресс-тестирования центрального контрагента / А. А. Гогева // Современная экономика: актуальные вопросы, достижения и инновации. сборник статей XXVII Межд. научно-практической конференции. – 2019. – С. 181-183.
3. Peng B. Stress testing of the investment portfolio of shares of the largest banks in china / peng b. // international scientific review of the problems and prospects of modern science and education. Collection of scientific articles LXXXV International correspondence scientific and practical conference. Boston. – 2022. – С. 38-42.
4. Луговцов Р. Ю. Анализ методических подходов к управлению рисками регистратора / Р. Ю. Луговцов, А. И. Хайрутдинова // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2022. – № 9-1. – С. 101-105.

ОСОБЕННОСТИ КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ РОССИИ

К.Д. Тихонова, А.В. Фалеев
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
tixonova170802@gmail.com

В настоящее время роль рынка банковских услуг все больше возрастает: банки наращивают капитал, увеличивают объемы выданных ссуд и привлеченных средств.

Так, начиная с 2020 года, который сам по себе был нестабильным, активы банковского сектора возросли на 30 процентов к концу 2022 года. Этот факт выделяется на фоне того, что количество участников рынка банковских услуг стремительно снижается: происходит укрупнение рынка путем реорганизации малых организаций в структуру лидеров.

Рынок банковских услуг России обладает своими особенностями в части конкуренции, что, в свою очередь, порождает и специфику структуры рынка.

Каждый участник рынка, желая «остаться в игре» разрабатывает различного рода конкурентные стратегии, которые обеспечивают рост не только самим организациям, но и становятся драйвером роста рынка в целом.

Ключевые слова: конкуренция, рынок банковских услуг, финансовая услуга, конкурентный анализ

Сейчас финансовые услуги являются необходимым базовым элементом для нормального функционирования экономики любого государства.

В современной действительности производственная, хозяйственная и любая другая деятельность нуждается в финансовых услугах: так, при необходимости расширения бизнеса может использоваться кредитование или выход на рынок ценных бумаг, для обеспечения защиты имущественных интересов граждане и бизнес используют страхование, а при желании сохранить свои сбережения — банковские вклады или инвестиции в фондовый рынок. Все эти возможности предоставляет рынок финансовых услуг.

Федеральный закон «О защите конкуренции» от 26.07.2006 №135-ФЗ дает следующую трактовку: «Финансовая услуга представляет собой банковскую, лизинговую, страховую услугу, услугу на рынке ценных бумаг или любую иную услугу, оказываемую финансовой организацией, относящаяся к привлечению или размещению средств юридических или физических лиц...» [1]. Отношения по совершению сделок, касающихся финансовых услуг, складываются на рынке финансовых услуг.

Караваяева Е.В., к.э.н., указывает, что «Рынок финансовых услуг представляет собой совокупность отношений продавец-покупатель, осуществляемых через финансовую услугу как сферу хозяйственной деятельности, где финансовые услуги изначально производятся для обмена или купли-продажи» [4].

Не стоит отождествлять финансовый рынок с рынком финансовых услуг. Финансовый рынок — это место обращения капитала в целом. Данный рынок представлен рынком ценных бумаг, валютным рынком и т.д. Рынок финансовых услуг состоит из рынка страховых, банковских и инвестиционных услуг. Эти рынки переплетены между собой: например, рынок банковских услуг связан с рынком драгоценных металлов, валютным рынком; рынок инвестиционных услуг связан с рынком ценных бумаг. Каждый сегмент финансового рынка взаимосвязан со «своим» рынком услуг.

Таким образом, рынок банковских услуг является сегментом рынка финансовых услуг. В научной литературе существует не так много подходов к понятию рынка банковских услуг. В научной литературе не сложилось одного четкого определения понятия «рынок банковских услуг». Так, Родина И.С., студент магистратуры Волгоградского государственного университета трактует рынок банковских услуг как «сегмент финансового рынка, на котором между собой взаимодействуют продавцы (кредитные организации и

небанковские финансовые институты) и покупатели (физические и юридические лица) по поводу купли продажи банковских услуг, связанных, в первую очередь, с организацией денежного обращения, привлечением временно свободных денежных средств и их размещением во временное пользование и за плату» [5]. Венгеровский Е.Л., к.ю.н., доцент, с правовой точки зрения указывает, что «рынок банковских услуг — это основанная на принципе добросовестной конкуренции, система правоотношений, которая составляет комплексный институт предпринимательского права и складывается в сфере обращения банковских услуг, предоставляемых субъектами, получившими в соответствии с Законодательством Российской Федерации право на их оказание» [3]. Лаутс Е.Б., к.ю.н., доцент, отмечает, что «рынок банковских услуг является сегментом рынка в целом, и в частности, является сегментом финансового рынка. На этом рынке есть продавцы и покупатели определенной финансовой услуги, а также сфера потенциального обмена, посредством которого осуществляется реализация банковских услуг» [2].

Конкуренция на рынке банковских услуг России обладает некоторыми особенностями. Первой особенностью является неясный тип конкуренции: конкуренция отчасти похода на монополистическую, отчасти на олигополистическую, присутствуют черты обоих типов. Вторая особенность состоит в том, что участниками рынка банковских услуг являются не только банки, но и другие финансовые организации. К межбанковской конкуренции добавляется конкуренция между банками и другими финансовыми организациями. Еще одной особенностью является общеизвестная, но точно не очерченная группа лидеров. На рынке присутствует очевидная группа лидеров, но точно нельзя сказать, из какого количество организаций она состоит. Уровень остроты конкуренции, вероятно, высокий, так как участники рынка постоянно вводят новшества в свои услуги. Последнее обусловлено тем, что участники рынка вынуждены бороться за потребителей. Рынок банковских услуг является одним из самых развитых рынков в части введения наиболее удобных it-решений для клиентов, что также подтверждает вывод о повышенной остроте конкуренции, однако, без расчетов все же сложно утверждать.

Главным инструментом участников рынка банковских услуг выступает эффективная конкурентная стратегия, которая разрабатывается на основе результатов стратегического конкурентного анализа.

Объектами стратегического конкурентного анализа чаще всего выступают такие характеристики рынка, как его структура, количество участников и их рыночные доли, острота конкуренции, движущие силы и т.п. Процесс разработки общей конкурентной стратегии состоит из последовательных шагов. Сначала сегментируется рынок, далее идентифицируется позиции конкурентного участника на всех сегментах. Следующим шагом является внешней среды, после чего анализируется сам рынок. Далее учитывая

специфику организации, для которой разрабатывается стратегия, выбирается наиболее оптимальная стратегия из существующих.

Список литературы

1. Федеральный закон «О защите конкуренции» от 26.07.2006 N 135-ФЗ.
2. Е.Б. Лаутс Рынок банковских услуг: правовое обеспечение стабильности - Москва: Волтерс Клувер. – 2008. – 280 с.; 21 см.
3. Венгеровский Е.Л. Автореферат на диссертацию на тему «Правовое регулирование конкурентных отношений на рынке банковских услуг».
4. Караваева Е. В. Рынок финансовых услуг и его место в структуре финансового рынка // Известия РГПУ им. А. И. Герцена. – 2008. – №60. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/rynok-finansovyh-uslug-i-ego-mesto-v-strukture-finansovogo-rynka> (дата обращения: 27.04.2024).
5. Родина И.С. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА БАНКОВСКИХ УСЛУГ // Форум молодых ученых. – 2020. – №12 (52). – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-aspekty-issledovaniya-rynka-bankovskih-uslug> (дата обращения: 07.05.2024).

АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА НА ПРИМЕРЕ ПАО БАНК «ФК ОТКРЫТИЕ»

Д.А. Угрюмов

Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
danil.ugryumov.02@mail.ru

В данном исследовании рассматривается анализ прибыли коммерческих банков на примере банка «ФК Открытие». В первой части исследования рассмотрены теоретические аспекты анализа прибыли банка, включая определение основных финансовых показателей и методов их оценки. Во второй части исследования представлен практический анализ прибыли банка «ФК Открытие» путем анализа динамики изменения финансовых показателей, структуры доходов и расходов банка и оценки его рентабельности и эффективности. В заключение представлены рекомендации по совершенствованию деятельности банка с целью повышения рентабельности.

Ключевые слова: капитал, доходы, расходы, прибыль, эффективность

Доходы коммерческого банка формируются из разнообразных источников, включая процентные поступления от предоставления кредитов и инвестирования средств, комиссионные доходы от оказания услуг, прибыль от

реализации активов и другие источники доходов. Главным источником доходов банка считается разница между процентами по вкладам и по кредитам. Кроме того, активными операциями коммерческого банка являются кредитные, валютные и кассовые операции, предоставление поручительств и банковских гарантий, управление денежными ресурсами и имуществом, а также приобретение прав требования от третьих лиц.

— Существует два вида прибыли: бухгалтерская и экономическая. Бухгалтерская прибыль определяется как разница между доходом от продажи продукции и прямыми издержками предприятия. С другой стороны, экономическая прибыль учитывает все издержки, включая неявные.

— Существует три основных типа прибыли, которые формируются в процессе деятельности компании: валовая, операционная и чистая прибыль. Валовая прибыль определяется как разница между выручкой от реализации продукции и себестоимостью этой продукции. Операционная прибыль, в свою очередь, представляет собой разницу между выручкой и общими издержками, включая коммерческие и управленческие расходы. Чистая прибыль, наконец, определяется как остаток после уплаты всех налогов и других обязательных платежей.

— По периодичности получения различают прибыль отчетного периода и прибыль за период. Прибыль отчетного периода — это результат деятельности предприятия за определенный промежуток времени (месяц, квартал, год). Прибыль за период — это накопленный результат за весь период существования предприятия.

Существуют различные подходы к определению понятия «прибыль»

По мнению профессора Савина А.А., прибыль коммерческого банка определяется как разность между его доходами и расходами за определенный промежуток времени. Он подчеркивает, что данная разница может быть как положительной, так и отрицательной, и она служит показателем эффективности деятельности банка.

А.Д. Шеремет, доктор экономических наук, предлагает новый взгляд на понятие прибыли в коммерческом банке. Согласно его теории, прибыль банка представляет собой "чистый доход, полученный банком после покрытия всех расходов, связанных с его деятельностью". Он также подчеркивает важность учета затрат на привлечение капитала и выплат процентов по заемным средствам

А.Н. Овчинников считает, что прибыль коммерческого банка следует определять как "разницу между суммой доходов, полученных банком от различных операций, и суммой расходов, связанных с этими операциями". Он также утверждает, что необходимо учитывать влияние инфляции на доходы и расходы банка.

Анализ подходов к определению «прибыль коммерческого банка» представлен в таблице 1.

Таблица 1 – анализ подходов к определению «прибыль коммерческого банка»

Критерии	Авторы			
	Савин А.А.	Шеремет А.Д.	Овчинников А.Н.	Авторское определение
Разница между доходами и расходами	+	-	-	+
Влияние инфляции	-	-	+	+
Учет затрат	-	+	-	+

Таким образом, можно выделить наиболее распространенный подход к определению понятия прибыли. Прибыль коммерческого банка — это положительная разница между общими доходами (например, выручкой от реализации товаров и услуг, полученными штрафами и компенсациями, полученными процентами) и затратами на производство или приобретение, хранение, транспортировку и реализацию этих товаров и услуг. Он представляет собой разницу между доходами и расходами за определенный период.

Современная банковская система претерпела множество изменений. Произошло это из-за цифровизации всех сфер жизни человека. Вот основные тенденции современной банковской системы:

1. Онлайн-банкинг. Большинство клиентов предпочитают пользоваться услугами онлайн-банков, потому что это удобно и экономит время. Клиенты могут выполнять все необходимые операции удалённо, используя интернет-банкинг или мобильное приложение. Это позволяет снизить затраты на содержание физических отделений и повысить эффективность работы банков.

2. Развитие финтех-компаний. Финтех-компании стали серьёзными конкурентами традиционным банкам. Они предлагают инновационные продукты и услуги, которые отличаются удобством и простотой использования. Например, мобильные приложения для перевода денег, оплаты счетов и управления финансами.

3. Использование искусственного интеллекта и машинного обучения. Банки всё чаще используют технологии искусственного интеллекта и машинного обучения для автоматизации процессов и принятия решений. Например, для анализа кредитоспособности клиентов или предотвращения мошенничества.

4. Развитие цифровых валют. Цифровые валюты становятся всё популярнее, особенно после пандемии COVID-19. Многие банки уже начали

экспериментировать с цифровыми валютами, чтобы улучшить свои услуги и привлечь новых клиентов.

5. Увеличение киберугроз. С ростом числа онлайн-банков и финтех-компаний увеличивается и количество кибератак. Поэтому банки должны уделять больше внимания безопасности своих систем и защите конфиденциальных данных клиентов

Прибыль кредитных организаций формируется под воздействием множества факторов. Один из наиболее важных факторов — процентная маржа, которая представляет собой разницу между процентными доходами и процентными расходами. Чем выше процентная маржа, тем больше прибыль кредитной организации.

Другим важным фактором является уровень риска, связанный с деятельностью кредитной организации. Высокий уровень риска может привести к потерям и снижению прибыли. Поэтому кредитные организации стремятся минимизировать риски путем диверсификации портфеля и установления строгих правил кредитования.

Еще одним фактором, влияющим на формирование прибыли кредитных организаций, являются операционные расходы. Эти расходы включают зарплаты сотрудников, аренду помещений, коммунальные платежи и другие затраты. Чтобы увеличить прибыль, кредитные организации стараются оптимизировать свои операционные расходы.

Кроме того, на формирование прибыли кредитных организаций влияет экономическая ситуация в стране. Например, высокий уровень инфляции может привести к снижению реальной стоимости активов и уменьшению прибыли. Поэтому кредитные организации следят за экономическими тенденциями и принимают соответствующие меры для защиты своей прибыли.

Наконец, конкуренция на рынке также оказывает влияние на формирование прибыли кредитных организаций. Если конкуренция высока, то кредитные организации вынуждены снижать процентные ставки и предлагать дополнительные услуги, чтобы привлечь клиентов. Это может привести к снижению прибыли.

Список литературы

1. Банки и банковское дело: учебник и практикум для вузов / под редакцией В. А. Боровковой. — 7-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт. — 2024. — 606 с.
2. Деньги, кредит, банки : учебник и практикум для вузов / В. Ю. Катасонов [и др.] ; под редакцией В. Ю. Катасонова, В. П. Биткова. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт. — 2024. — 519 с.
3. Финансовые и денежно-кредитные методы регулирования экономики. Теория и практика: учебник для вузов / М. А. Абрамова [и др.]; под редакцией

М. А. Абрамовой, Л. И. Гончаренко, Е. В. Маркиной. — 3-е изд., испр. и доп. — М.: Издательство Юрайт. – 2024. – 508 с.

ДИСКУССИОННЫЕ ВОПРОСЫ СУЩНОСТИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

А.И. Шмырева, Д.Н. Ульяновченко
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
dmitriulianchenko456@gmail.com

В данной работе рассматриваются аспекты финансового рынка, субъекты и их экономические интересы и предложены основные показатели. В период нарастающего финансового дефицита современная экономика России нуждается в эффективном финансовом секторе, который является ключевым фактором обеспечения устойчивого экономического роста. Чтобы формировать такой сектор, необходимо оценить текущее развитие и создать финансовую поддержку для развития экономики.

Ключевые слова: финансовый рынок, показатели, участники

В экономической литературе существует несколько основных точек зрения сущности финансового рынка. Рассмотрим некоторые из них.

Первая точка зрения принадлежит И.А. Гусевой. Автор определяет два подхода к определению рынка: «1) как рынка капитала, играющего роль в процессе воспроизводства; 2) как сферы, включающей в себя услуги финансового сектора в различных сегментах рынка» [1]. По словам И.А. Гусевой рынок является собирательным термином, охватывающим все сегменты финансовой сферы.

Вторая точка зрения раскрывается в работе М.В. Романовского и заключается в том, что финансовый рынок является «институциональной и функциональной платформой, обеспечивающей превращение сбережений в инвестиции и определение наиболее эффективного способа их использования в экономике» [4]. В этом случае финансовый рынок рассматривается с точки зрения его функционирования и использовании сбережений в инвестиции и в экономику.

Третья точка зрения раскрывается в работах Н.Б.Болдыревой и Г.В.Черновой, которые рассматривают рынок как «форму организации движения денежных средств в экономике, удовлетворяющую потребности субъектов в финансовых ресурсах через куплю продажу» [3]. Авторы рассматривают рынок как форму организации движения денежных средств.

Четвертая точка зрения раскрывается в работе М.Н. Михайленко, она заключается в том, что «финансовый рынок – это совокупность экономических отношений между участниками сделок по поводу купли-продажи финансовых активов» [2]. В своем исследовании, автор опирается на совокупность экономических отношений участников финансового рынка.

Финансовый рынок имеет много разных определений, что говорит о том, что он является сложным и неоднозначным понятием.

Одним из наиболее важных инструментов для регулирования экономики и индикатором ее состояния являются финансовые рынки. Благодаря эффективному функционированию финансовых рынков, экономика будет развиваться быстрее. Такое случается по причине того, что она активизируется в результате воздействия разнообразных потоков капитала.

Это объясняется тем, что финансовые рынки играют роль посредника между теми, кто ищет финансирование путем выпуска облигаций или акций (заемщики) и инвесторами. Этот вид кредитования приносит различные преимущества как кредиторам, так и заемщикам.

В таблице 1 представлено сравнение подходов к определению «Финансовый рынок».

Таблица 1 - Сравнение подходов к определению «Финансовый рынок»

	И.А. Гусева, к.э.н., доцент	М.В. Романовский, д.э.н., профессор	Н.Б. Болдырева, д.э.н., доцент, Г.В. Чернова, д.э.н., профессор	М. Н. Михайленко, к.э.н., доцент	Авторское определение
Управление финансовыми инструментами	-	+	+	-	+
Получение дохода	-	+	+	+	+
Риск на финансовом рынке	-	+	-	-	+
Формирование финансовых активов в процессе сделок	+	-	+	+	+

При изучении различных подходов к понятию “Финансовый рынок” рынка можно получить наиболее полную формулировку.

Финансовый рынок является местом возникновения спроса и предложения различных активов, услуг и инструментов при осуществлении операций купли-продажи.

В “Финансовый рынок” относятся наличные и безналичные денежные средства, ценные бумаги, драгоценные металлы в различных формах, финансовые инструменты, а также другие элементы рынка.

Существует ряд факторов, которые влияют на работу финансового рынка. Это: соотношение между валютами и государственным долгом, уровень инфляции, объем денежных средств в экономике и дефицит бюджета.

В сфере финансового рынка представлено множество различных инструментов. Каждый из них имеет свои особенности, которые регулируются определенными правилами и нормами.

Финансовый рынок является механизмом передачи денежных потоков между участниками экономики, стремящимися эффективно управлять своими ресурсами и развивать свой потенциал.

Список литературы

1. Гусева, И. А. Финансовые рынки и институты: учебник и практикум для вузов / И. А. Гусева. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт. — 2024. — 344 с.
2. Михайленко, М. Н. Финансовые рынки и институты: учебник для вузов / М. Н. Михайленко. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт. — 2024. — 351 с.
3. Финансовые рынки и институты: учебник и практикум для вузов / Н. Б. Болдырева [и др.]; под редакцией Н. Б. Болдыревой, Г. В. Черновой. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт. — 2024. — 379 с.
4. Финансы, денежное обращение и кредит: учебник для вузов / М. В. Романовский [и др.]; под редакцией М. В. Романовского, О. В. Врублевской, Н. Г. Ивановой. — 4-е изд., испр. — М.: Издательство Юрайт. — 2024. — 582 с.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ИРРАЦИОНАЛЬНОЙ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ АКЦИЙ

Е.Л. Прокопьева, М.С. Хорошилов
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
matveykhoroshilov222@gmail.com

На фондовом рынке растет доля розничных инвесторов в обороте, принимающих решения на основе частных предположений. Так по итогам 2023 года на долю розничных инвесторов пришлось более 80% оборота рынка акций. В этой связи, рыночная оценка акций может достаточно долго не совпадать с их фундаментальной стоимостью. В 2008 году, американский индекс S&P500 скорректировался на 56% по отношению к максимальному

значению, а в 2020 – на 36%. Таким образом, возрастает актуальность разработки методики учета рисков внезапных коррекций, и поиска возможностей для заработка, путем модернизации традиционных подходов к стоимостной оценке.

Ключевые слова: рыночная стоимость акции, рациональная оценка стоимости акции, иррациональная оценка стоимости акции, эвристические ошибки, ретроспективный анализ

Концепция моделирования процессов потребительского выбора с учетом иррационального мышления возникла в результате развития классической «идеальной» модели homo-economicus. Данная гипотеза допускала, что возможности человека по оптимизации выигрыша ограничены его вычислительными способностями и наличием доступа к данным. Основоположниками нового подхода были представители когнитивной психологии, а также школы поведенческой экономики, которые, в отличие от классиков рассматривали иррациональность не как вычислительную ошибку, а как набор эвристик (алгоритмов упрощения процесса принятия решений) [1,2]. На современном этапе происходит разработка моделей выбора на основе поведенческих паттернов. Одним из частных направлений исследований поведенческих экономистов является ценообразование акций. В 80 е годы 20 века, Р. Шиллер провел ретроспективный анализ соответствия рыночных котировок акций их справедливой стоимости. Исследование выявило значительные отклонения цен от фундаментально обоснованных значений [2]. Данное исследование актуализировало научную задачу: определить степень влияния поведенческих факторов на процесс ценообразования акций. Анализ исследований, проведенных современными учеными, позволяет выделить основные концепции учета иррациональности в котировках акций. Наиболее популярной является концепция Учета влияния сентимента (количества и эмоциональной окраски публикаций) на доходность активов. В рамках данного подхода публиковали работы такие зарубежные и российские ученые как: Аль-НассерИ, Хуан, Теплова, Богатырев [3,4].

Мы предлагаем подход, основанный комплексной оценке влияния эвристических ошибок на рыночную стоимость.

По результатам исследования были определены количественные показатели, которые могут послужить причиной проявления эвристик в оценке стоимости акции инвестором. Так проявлению эвристики доступности способствуют: полная доходность акции за предыдущий год, направление тренда в котировках бенчмарка, ценах на поставляемые товары/услуги. Отношение цены к историческому максимуму и индикатор MACD повышают вероятность вынесения суждения о схожести элемента выборки с элементом генеральной совокупности (эвристика репрезентативности). Темпы роста операционных показателей за последние 12 месяцев, приводят к привязке прогнозных денежных потоков к завышенным или заниженным темпам роста

(эвристика якорения), что так же находит отражение в экстремальных значениях стоимостных мультипликаторов. Частота публикаций о компании в СМИ повышает риск проявления эвристики предрасположенности.

Для целей моделирования иррациональной оценки стоимости акций была предложена авторская методика, которая заключается в прогнозировании вероятности и величины отклонений рыночной цены от доверительного интервала DCF оценки, полученной на основании ретроспективных данных.

Для апробации методики был выбран Нефтегазовый сектор РФ, так как на его долю приходится 41% капитализации рынка акций РФ. Также по результатам ретроспективной оценки, с 2007 по 2019 г. взвешенная по капитализации частота отклонений рыночных цен 5 крупнейших компаний нефтегазового сектора от доверительного интервала DCF модели уровня 90% превышала 10% в 8 из 13 периодов наблюдения. Расчет эконометрических моделей произведен для ПАО «Роснефть», как наиболее подверженной иррациональной оценке. Модель оценки положения рыночной цены по отношению к доверительному интервалу задана через 3 частных уравнения логистической регрессии (цена внутри, выше, ниже доверительного интервала). Модель относительных отклонений рассчитана с помощью МНК оценки и регрессии Lasso. согласно расчетам, по состоянию на 16.04.2024, вероятность переоценки составила 83%, вероятность нахождения цены внутри диапазона 66%. Рыночная цена находится либо вблизи верхней границы доверительного интервала, либо превышает её на величину от 19 до 40%.

Таким образом, цель исследования достигнута. На основе авторского подхода составлен алгоритм моделирования иррациональной оценки стоимости акций, с помощью ретроспективной оценки отклонений рыночной стоимости от доверительного интервала DCF модели.

Список литературы

1. Капелюшников Р. И. Поведенческая экономика: несколько комментариев о рациональности и иррациональности // Журнал экономической теории. – 2018. – Т. 15. – №. 3. – С. 359-376.
2. Автономов Ю. В. Поведенческая история поведенческой экономики (О книге Р. Талера "Новая поведенческая экономика") // Вопросы экономики. – 2019. – №. 8. – С. 145-160.
3. Богатырев С. Ю. Поведенческая стоимостная оценка на российском и западном фондовых рынках // Финансы и кредит. – 2020. – Т. 26. – №. 3. – С. 549-564.
4. Теплова Т. В. и др. Сентимент частных инвесторов в объяснении различий в биржевых характеристиках акций российского рынка // Журнал Новой экономической ассоциации. – 2022. – Т. 53. – №. 1. – С. 53-84.

ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА РЕГИОНАЛЬНОМ И МЕСТНОМ УРОВНЯХ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ РФ

М.В. Полев, В.Д. Часовников

Сибирский институт управления – филиал РАНХиГС
polev-mv@ranepa.ru, mega.chasovnikov@bk.ru

В данной работе рассматривается вопрос финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства на региональном и местном уровнях в рамках бюджетной системы Российской Федерации. Авторы рассматривают основную проблему финансовой поддержки МСП, а также достижения в области исследования по обеспечению финансовой поддержки МСП на региональном и местном уровнях бюджетной системы РФ. Будет рассмотрена новизна результатов исследования по обеспечению финансовой поддержки МСП на региональном и местном уровнях бюджетной системы РФ и область ее применения.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, финансовая поддержка, бюджетная система, региональный уровень, муниципальный уровень, источники финансирования, поддержка, распределение средств, эффективность

Недостаточные объемы финансовой поддержки малых и средних предприятий (МСП) на региональном и местном уровнях бюджетной системы Российской Федерации затрудняют их развитие, инновационную активность и конкурентоспособность, что влечет за собой недостаток инвестиций и отток квалифицированных кадров, и препятствует достижению устойчивого экономического роста и социального развития в регионах страны.

Объектом исследования данной тематики выступает финансовая поддержка МСП на региональном и местном уровнях бюджетной системы РФ.

Достижения в области исследования по обеспечению финансовой поддержки МСП на региональном и местном уровнях бюджетной системы РФ включают в себя:

- обзор существующих программ и механизмов финансовой поддержки для МСП на региональном и местном уровнях;
- анализ эффективности существующих и предлагаемых инструментов финансовой поддержки для МСП;
- исследование потребностей МСП в финансовой поддержке на уровне регионов и муниципалитетов;
- оценка влияния финансовой поддержки на развитие МСП и экономику регионов;
- разработка рекомендаций по улучшению программ и механизмов финансовой поддержки для повышения их эффективности.

Эти исследования помогают развивать более эффективные стратегии финансовой поддержки для МСП на региональном и местном уровнях, что способствует их устойчивому развитию и росту экономики в целом.

Новизна результатов исследования по обеспечению финансовой поддержки МСП на региональном и местном уровнях бюджетной системы РФ заключается в следующем:

- разработка новых подходов к анализу потребностей МСП с учетом специфики каждого региона;
- создание инновационных механизмов финансирования, направленных на устранение финансовых препятствий, с которыми сталкиваются МСП при получении кредитов и грантов;
- исследование влияния финансовой поддержки на развитие МСП и экономику регионов с учетом современных тенденций и вызовов;
- разработка индивидуальных рекомендаций для региональных и муниципальных органов власти по оптимизации программ и инструментов финансирования для поддержки МСП.

Эти результаты могут быть применены в практике управления региональными и муниципальными бюджетами для создания более эффективных и адаптированных к условиям региональных потребностей программ финансовой поддержки для МСП. Они также могут послужить основой для разработки новых законодательных актов, направленных на улучшение условий финансовой поддержки для МСП и стимулирования их развития.

Список литературы

1. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 12.12.2023) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/ (дата обращения: 28.04.2024).
2. Панаева Е.Ю. Инструменты государственной поддержки малого и среднего бизнеса / Е.Ю. Панаева / Вестник науки. – 2023. – № 1. – С.65-70.
3. Малый и средний бизнес как фактор экономического роста России. Институт экономической политики им. Е. Т. Гайдара. – М.: Изд-во Института Гайдара. – 2019. – 308 с.

ВЛИЯНИЕ КОРПОРАТИВНОГО ДОЛГА НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ РОССИИ

В.З. Баликоев, П.А. Черненко
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
jessi.2002@list.ru

Экономический рост России представляет собой один из наиболее важных аспектов для изучения. Ведь именно он в большей степени определяет благосостояние общества, обеспечивая улучшение уровня жизни людей. На экономический рост влияет огромное количество факторов, таких как повышение производительности труда, уровень инфляции и уровень безработицы, развитие технологий и инноваций, расширение торговли и другие. Некоторые исследователи считают, что управление корпоративным долгом РФ так же играет огромную роль в увеличении ВВП России и развитии экономики. Именно поэтому стоит изучить влияние корпоративного долга на экономический рост России, чтобы понять, как правильно стимулировать фондовый рынок и рынок облигаций, в частности.

Ключевые слова: экономический рост, экономические факторы, подходы к определению факторов экономического роста, корпоративные облигации

В современной научной литературе представлено большое количество исследований, посвященных оценке влияния различных факторов на динамику экономического роста России, в том числе связанных с определением корпоративного долга как экономического термина и его влиянием на экономический рост России. Приведем в пример некоторые из них.

Среди авторов есть несколько трактовок понятия корпоративный долг. Так, Кыдырыбаева К.С. в своей работе характеризует его с точки зрения выдачи участником корпорации денежных средств в качестве займа, для последующего использования на нужды компании. Помимо этого, автор выделяет принадлежность корпоративных долгов к обязательствам, существование которых предусмотрено корпоративным законодательством (выплата дивидендов, выплата действительной доли и т.д.), а также обязательства, которые, формально имея гражданско-правовую природу, в действительности таковыми не являются.

KURKULIN I рассматривает корпоративный долг с точки зрения банков и определяет его как выпуск ценных бумаг с последующим первичным размещением на бирже и получением денежных средств от продажи. Причем автор упоминает о международности подобного вида обязательств с точки зрения приобретения инвестором иностранных корпоративных облигаций.

Шабалин А. О в своей статье рассматривает рост корпоративного долга как наиболее динамичный показатель развития экономики России, вместе с тем определяя его как совокупность задолженностей различных компаний перед своими инвесторами, регулируемая государством посредством гарантий. Также автор определяет, что крупнейшими заемщиками являются нефтегазовые, транспортные, банковские и другие государственные предприятия, из этого делая вывод, что фактически за большую часть корпоративного долга отвечает государство.

Сысоева Е. Ф. и Ветохин А.В. в своей статье рассматривают корпоративный долг с точки зрения внешнего финансового источника финансирования предприятия, подверженный различным факторам таким как экономические, рыночные и влияние государственного регулирования. При этом корпоративный долг и рынок корпоративных облигаций представляется авторам более динамичным и быстроразвивающимся сегментом, на который предприятие может смело опираться, следуя своим инвестиционным проектам, в отличие от других наименее выгодных источников финансовых ресурсов.

Корпоративные облигации постепенно становятся в России одним из базовых источников привлечения капитала для финансирования и развития бизнеса. Несмотря на то, что многие российские компании до сих пор предпочитают банковское кредитование, корпоративные облигации становятся все популярнее. Можно сказать, что выпуск корпоративных облигаций фактически напрямую влияет на ВВП России, поскольку рост капитализации компаний отражает эффективность их хозяйственной деятельности и общие возможности, а также уровень инвестиционной привлекательности и доверия инвесторов, развитие рынка корпоративных облигаций обеспечивает привлечение денежных средств не только в системообразующие отрасли государства, но и в экономику страны в целом, что в свою очередь является одним из фактором обеспечения роста российской экономики.

Анализируя роль и место рынка корпоративных облигаций в финансовой системе России, стоит отметить, что по отношению к ВВП совокупный объем выпущенных корпоративных облигаций составляет около 12%, тогда как в США данный показатель приближается к 46%, а в странах ЕС составляет 80%. Это говорит о большом потенциале роста данного рынка в нашей стране.

На данный момент объем рынка корпоративных облигаций России растет, однако все еще уступает банковскому кредитованию. Этому способствует ряд факторов:

1. Не многие компании обладают достаточными знаниями о рынке ценных бумаг, в особенности о рынке корпоративных облигаций, что мешает взвесить всевозможные плюсы от размещения на данном рынке.

2. Затраты на первичное размещение существенно превышают расходы, связанные с займом денежных средств у банков. На данный момент условия

первичного размещения облигаций компании-эмитента предполагают под собой регистрацию в национальном расчетном депозитарии и около 50 000 руб. за обслуживание для выпуска объемом менее или равному 200 млн. руб.

3. Сложная процедура выпуска корпоративных облигаций. Не все компании, на данный момент обладают достаточными знаниями о фондовом рынке, чтобы с уверенностью выпустить облигации.

4. Постепенное увеличение количества требований для выхода на рынок облигаций.

5. Необходимость раскрытия подробной информации о компании для первичной эмиссии ценных бумаг. Также как препятствие для эмиссии корпоративных облигаций можно считать особые требования к отчетности компании.

Таким образом, из-за подобных проблем российские эмитенты в меньшей степени стремятся выйти на фондовый рынок. Хотя у эмиссии корпоративных облигаций есть явные преимущества. Например, снижение стоимости заимствования, привлечение длинных денег для предприятий и гибкое управление.

Подводя итог, можно отметить, что рынок корпоративных облигаций в действительности влияет на экономический рост России путем повышения производительности компаний из системообразующих отраслей и не только. А также, что динамичные торги на рынке корпоративных облигаций характеризуют положительные настроения инвесторов в целом и стимулируют их вкладывать средства в российские компании, что в свою очередь, положительно отражается на экономическом росте России. Именно наиболее ликвидные компании характеризуются высокой эффективностью управления, поэтому они являются стратегически важными объектами для страны и обеспечивают экономический рост.

Список литературы

1. Балабанов В.С., Булочникова Л.А., Демидова Л.А. Государственное стимулирование экономического роста. Издательство «Анкил». – 2000.
2. Новости рынка // Cbonds [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cbonds.ru/news/> (дата обращения: 06.05.2024).
3. Баликов В.З. Общая экономическая теория// Издательство ИНФРА-М. Учебное пособие. – 2023.
4. Зайкова И.А. Экономический рост как основа экономического развития // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2016. – №9 (342). – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskij-rost-kak-osnova-ekonomicheskogo-razvitiya> (дата обращения: 06.05.2024).
5. Гичиев Набиюла Сапиюлаевич, Гичиева Марина Набиюлаевна Теории и факторы экономического роста // РППЭ. – 2012. – №2. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/teorii-i-factory-ekonomicheskogo-rosta> (дата обращения: 06.05.2024).

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КАПИТАЛА С ПОМОЩЬЮ IPO АКЦИЙ И РАЗМЕЩЕНИЯ ОБЛИГАЦИЙ

Е.П. Чурсин, Д. В. Виншу
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
zhenya.chursin@inbox.ru

На сегодняшний день на фондовом рынке РФ наблюдаются перемены, а также мощный импульс для скоротечного развития из-за образовавшейся политической ситуации, в том числе для рынка IPO и облигационных размещений. Первая половина 2024 года является беспрецедентной в отношении количества проведенных IPO на российском фондовом рынке. Крупные компании, нуждающиеся в привлечении капитала, все чаще прибегают к таким инструментам как размещение облигаций и IPO акций. Несмотря на данные события, рынок IPO остается недостаточно развитым в сравнении с Европейским рынком или рынком США. Одной из причин такой статистики являются сложности и недостаточный опыт проведения процесса IPO и облигационных размещений на Российском фондовом рынке. В связи с популяризацией в России данных методов привлечения капитала, возникла необходимость в оценке эффективности привлечения капитала со стороны компании эмитента. Для данных целей была разработана экономическая модель, которая может быть использована компаниями для принятия обоснованных решений о привлечении капитала через IPO или размещение облигаций.

Ключевые слова: эффективность капитала, IPO, размещение облигаций, фондовый рынок

В литературе, изданной в последнее десятилетие, можно обнаружить весомое количество исследований, связанных с факторами эффективности привлечения капитала при помощи IPO и облигационных размещений на фондовом рынке Российской Федерации. Рассмотрим некоторые из них:

В статье Соснило А.И., Оноре Г.С. «анализ эффективности IPO Российских компаний» рассматривается проведение IPO акций как метода привлечения дополнительного финансирования в сравнении с другими источниками привлечения капитала. Авторы затрагивают вопрос о раскрытии информации при IPO. Согласно законодательству, раскрытие информации является обязательным для компаний, собирающихся стать публичным акционерным обществом, кроме того, без данного аспекта компания не получит желаемого притока инвестиций, так как полная информация позволяет инвесторам оценить общее экономическое состояние данной организации. Из данного аспекта также следуют определенные сложности, с которыми столкнется компания, желающая провести IPO. Не каждая компания готова к полному

раскрытию информации. Причиной могут послужить различные факторы, например наличие слабых мест в экономической структуре организации и другие причины, связанные с опасениями публичной отчетности. Для успешного проведения процесса IPO, компании необходимо найти баланс, между раскрытием своей финансовой информации и защитой своих коммерческих интересов.

Козлов В. М. в своей статье «рынка корпоративных облигаций и его роли в финансировании деятельности российских компаний» обосновал, что выбор метода финансирования зависит от потребностей и возможностей компании. Также он подчеркнул проблему низкого спроса облигаций в качестве инструмента финансирования предприятия. Также автор выделил такой фактор как долговая нагрузка.

В случае с облигационными размещениями компания повышает долговую нагрузку из-за обязанности в уплате процентов и погашении суммы основного долга. Облигации, в сравнении с акциями имеют равные платежи по процентам. В случае тяжелой экономической ситуации у организации, данный фактор может оказать негативное влияние на экономическую деятельность, а также повысить финансовые риски. Необходимо отметить, что процесс облигационного размещения проще чем IPO, и не несет столь значительных затрат на этапе листинга. Долговые обязательства имеют прямое влияние на финансовую гибкость организации, а также на инвестиционную привлекательность.

Обобщая экспертные мнения, можно сказать о важности правильного соотношения во всех экономических факторах эффективности привлечения капитала. Компания должна грамотно рассчитывать свой потенциал, специфику, конкурентную среду и текущее экономическое состояние для выбора более подходящего способа привлечения капитала.

Помимо приведенных выше экономических факторов, можно дополнить данную статью и другими, не менее важными деталями, имеющими непосредственное отношение к факторам эффективности привлечения капитала.

Одним из таких факторов является стоимость капитала. Каждый метод дополнительного финансирования включает в себя собственную стоимость, которую можно увидеть при помощи WACC (Weighted Average Cost of Capital) - средняя взвешенная цена капитала. Стоимость капитала отражает «цену», которую компания платит за использование привлеченных средств. К данному разделу можно отнести и стоимость самого процесса размещения. Так, при IPO наблюдаются более значительные затраты, чем при размещении облигаций. Собственный капитал как правило является более дорогостоящим, из-за того, что компания несет серьезные финансовые убытки в результате выплат дивидендов своим акционерам. Компании стоит сделать выбор в сторону капитала с наименьшей стоимостью и максимальной рентабельностью привлеченных средств.

Следующим ключевым фактором эффективности привлечения капитала является рентабельность инвестиционного капитала (ROIC). Данный показатель отображает насколько компания эффективно использует весь инвестиционный капитал для генерации прибыли. Для использования данного инструмента, компании необходимо оценить свою текущую рентабельность собственного капитала, а также провести оценку инвестиционных решений, которые будут финансироваться с помощью привлеченного капитала, тем самым определить ожидаемую рентабельность инвестиционного капитала для будущих проектов. И в зависимости от полученного результата, подобрать наиболее подходящий способ финансирования.

Инновационным и быстроразвивающимся компаниям как правило выгоднее привлекать активы при помощи IPO, т.к. данный способ позволяет привлечь достаточный объем инвестиций и моментально направить средства в будущее развитие, выплачивая при этом «хорошие» дивиденды своим акционерам, тем самым привлекая еще больший объем инвестиций. Для компаний, занимающихся производством, наиболее актуально привлечение средств через выпуск облигаций. У компании появляется достаточно период времени, в котором ей необходимо производить только купонные выплаты по заранее определенному графику и ставке заимствования. Это позволяет выйти на необходимый уровень окупаемости, отладить все производственные процессы прежде, чем подойдет дата гашения основного долга.

Подводя итоги, можно сказать о важности комплексной оценки компании, ее специфики, целей, экономического состояния и долговой нагрузки при выборе метода финансирования.

Список литературы

1. Соснило А.И., Оноре А.С., Оноре Г.С. Анализ и оценка эффективности IPO российских компаний // Экономика и экологический менеджмент. – 2023. – №1. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-i-otsenka-effektivnosti-ipo-rossiyskih-kompaniy> (дата обращения: 26.04.2024).
2. Козлов В.М. Рынок корпоративных облигаций и его роль в финансировании деятельности российских компаний // Инновации и инвестиции. – 2023. – №8. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/rynok-korporativnyh-obligatsiy-i-ego-rol-v-finansirovanii-deyatelnosti-rossiyskih-kompaniy> (дата обращения: 26.04.2024).

ВЛИЯНИЕ ИНСАЙДЕРСКИХ СДЕЛОК НА ИНФОРМАЦИОННУЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

Н.Г. Протас, Я.В. Ширяев
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
d2atom@gmail.com

Одним из основных параметров ценообразования актива является уровень его информационной эффективности (ИЭ). Понимание сути работы этого явления позволяет инвесторам своевременно находить более недооцененные активы, имеющие высокие перспективы к изменению цены в обозримом будущем. Основная проблема заключается в отсутствии прямых методик по количественной оценке уровня информационной эффективности. Гораздо чаще в научной среде используется понятие «формы» - слабая, средняя и сильная форма информационной эффективности. Из-за этого, не всегда получается учитывать фактор ИЭ при формировании инвестиционных стратегий.

Формирование информационной эффективности конкретного инструмента или рынка происходит под влиянием множества факторов, среди которых: общая ликвидность инструмента, технические возможности биржи, а также качество и доступность информации. В связи с этим, возникает вопрос о влиянии малодоступной, инсайдерской информации на информационную эффективность. Правильно оценив вероятность проведения инсайдерских сделок по активами компании, можно сделать вывод об уровне информационной эффективности этих активов. Именно этому вопросу посвящена данная работа.

Ключевые слова: Информационная эффективность, инсайдеры, фондовый рынок, акции

В современной научной литературе представлено крайне мало исследований, посвященных точной оценке уровня информационной эффективности. А конкретизированных исследований про влияние различных факторов, в том числе и инсайдерских сделок, на формирование уровня ИЭ – практически не существует.

В этом контексте стоит отметить статью за авторством Робина Джонсона и Джессики Радешниг. Авторы проводят комплексное исследование формирования уровня информационной эффективности с точки зрения временного лага – периода между фактическим событием и изменением котировок актива. В статье сформированы несколько рыночных моделей, призванных рассчитывать коэффициент временного лага в зависимости от уровня аномальной и стандартной доходности.

Итогом данного исследования является не только разработка статистических моделей анализа ценообразующих событий, но и выводы о потенциальном формировании прибыльных инвестиционных стратегий, исходя из подбора информационно неэффективных инструментов. В то же время, сами авторы отмечают, что статистические и рыночные модели можно дополнительно развить в следующих исследованиях, добавив в них дополнительные параметры – например, данные об объёме торгов. А поскольку инсайдерские сделки напрямую связаны с объёмами торгов актива, проведение исследования о влиянии инсайдерских сделок на уровень информационной эффективности будет закономерным развитием тенденции общего анализа ИЭ.

Проведение анализа по влиянию инсайдерских сделок на информационную эффективность подразумевает использование методик по точному измерению как уровня инсайдерских сделок, так и уровня ИЭ.

Методики количественной оценки и обнаружения инсайдерских сделок активно применяются на биржах уже более 50 лет. В основном, используются методы кластеризации k -средних (позволяет выявлять аномальные действия инвесторов) и методы статистически подтвержденных сетей SVN (выявляют группировки трейдеров – инсайдеров). Однако вышеупомянутые методы подразумевают наличие доступа к конфиденциальной информации – данных о действиях конкретных трейдеров, их объём торгов и т.д.

В связи с отсутствием доступа к этой информации, были сформированы следующие авторские методы:

1. Анализ корреляции между ценой и объёмом. Этот метод заключается в проведении корреляционного анализа между ценами и объёмами торгов актива за определенный период. Дополнительно, для устранения стохастических отклонений и критических выбросов данных проводится прогнозирование на 50% от рассматриваемого периода через модель ARIMA (прогнозируются оба параметра).

2. Анализ стандартного отклонения. Этот метод состоит в изучении стандартного отклонения объёма торгов активами за рассматриваемый период.

Получив в распоряжение методы для количественной оценки проводимых инсайдерских сделок, необходимо разработать аналогичный метод для оценки уровня информационной эффективности.

Для этого был разработан авторский принцип информационного наращивания. Методика информационного наращивания базируется на информационной теории, и позволяет оценить, насколько добавление определенного признака к набору данных о биржевых торгах уменьшает неопределенность или "прирост информации" о целевой переменной. В качестве единицы измерения берется PSE – price sensitive event (событие влияющее на цену). Исходя из утверждения, что пониженный уровень информационной эффективности увеличивает временной лаг между появлением информации и реальным изменением котировок, можно сделать

вывод, что инструменты с низким уровнем ИЭ будут иметь более резкие перепады цен, и как следствие – большее количество «пробитий» линий поддержки/сопротивления на графике цен. Проанализировав количество таких «пробитий», можно сделать исчерпывающий вывод об уровне ИЭ финансового инструмента.

Согласно выдвигаемой гипотезе, чем выше коэффициент информационного наращения у отдельно взятой компании, тем ниже уровень информационной эффективности рассматриваемого инструмента.

Установив уровень информационного наращения, а также проведя анализ корреляции и стандартного отклонения, можно перейти к оценке влияния инсайдерских сделок на уровень информационной эффективности финансовых инструментов.

С точки зрения практического применения, инвесторы должны избегать финансовых инструментов с наивысшим уровнем информационной эффективности – так как такие инструменты практически не представляют возможности для заработка и арбитража. Также стоит избегать активов с наименьшим уровнем ИЭ, поскольку низкий уровень информационной эффективности говорит о слабой ликвидности и востребованности такого актива, что в свою очередь свидетельствует о слабых перспективах для роста котировок.

Оптимальным вариантом будет выбор финансовых инструментов с показателем ИЭ близким к максимальному, но не достигающим его. Такие активы обладают достаточной ликвидностью, и в то же время имеют сниженный уровень ИЭ, что позволяет формировать более успешные инвестиционные стратегии.

Список литературы

1. Алексеев М.А., Гущина Е.Ю. Взаимосвязь информационного пространства финансового рынка и информационной эффективности // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2019. – №5-1. – С. 30-37.
2. Анесянц Ю.С. О гипотезах информационной рыночной эффективности и их практическом применении // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2009. – Т. 7. – №3. – С. 35-38.
3. Чиркова Е.В., Агамян Г.Р. Инсайдерская торговля на российском фондовом рынке перед объявлением о сделках по слиянию и поглощению // Экономический журнал ВШЭ. – 2015. – Т. 19. – №3. – С. 395-422.
4. Jonsson Robin, Radeshnig Jessica From market Efficiency to event study methodology // Mälardalen University Sweden. – 2014. – P. 1-45.

ВЛИЯНИЕ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПОВЕДЕНИЕ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТОРОВ В РОССИИ

Т.А. Попова, Ю.С. Шуваракова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
2002ulia18@gmail.com

В последние годы наблюдается активный приток инвесторов на фондовый рынок России. В условиях широкого предложения и ограниченного по финансовым возможностям спроса на рынке финансовых услуг возможность привлечения новых клиентов или перетекания других прослеживается через «персонализацию» финансовых продуктов и услуг под каждого клиента или, например, половозрастную группу. Существенный дефицит наблюдается в научных работах в сфере количественной оценки влияния демографических факторов на инвестиционное поведение. Так как инвестор самостоятельно определяет подходящие ему уровень риска, финансовую цель, то целесообразно будет изучить дифференциацию типов инвестиционного поведения по половозрастному признаку, чтобы помочь сформировать инвестору оптимальную структуру портфеля и, возможно, скорректировать инвестиционную стратегию.

В данной статье проведено сравнение методик зарубежных и отечественных авторов оценки влияния демографических факторов на инвестиционное поведение, описан авторский подход. Также выявлены демографически обусловленные особенности частных инвесторов в России.

Ключевые слова: фондовый рынок, инвестиционное поведение, демографические факторы, частные инвесторы, гендерные различия

В настоящее время существуют различные подходы к определению факторов и методик, позволяющих оценить наличие связи между индивидуальными параметрами инвестора и его финансовым результатом, однако в российской практике влияние индивидуальных параметров – преимущественно демографических – на инвестиционное поведение не анализируется эмпирически.

Целью данного исследования является создание авторского методического подхода к оценке влияния демографических факторов частного инвестора на его инвестиционное поведение.

Методики, используемые зарубежными исследователями, базируются на анализе инвестиционного поведения инвестора с применением экспериментальных методик исследования, преимущественно постфактум. Иными словами, зарубежные исследование постфактум предполагают, что независимая переменная представляет собой одну из характеристик участника

(например, пол, возраст и др.), потому ее изменение возможно лишь при обновлении выборки. При опросе респондентов применялись ситуационные модели и задачи на выбор стратегии управления финансами. Автор Antonio Molina-García использовал модель SB-SEM, поскольку результирующие переменные – инвестиционное поведение, отношение и др. – являются скрытыми (ненаблюдаемыми количественно) [1]. Экспериментальные игры GP, CE-MCL и CL у Stein T. Holden предполагают оценку когнитивных способностей и финансового отношения респондентов [3]. Пятифакторная модель BB&K у Manuel Gonzalez-Igual способствует изучению типов инвесторов в зависимости от уровня их уверенности и неприятия риска [2]. Эмпирическое исследование взаимосвязи демографических факторов и финансового результата инвестора в работах отечественных авторов не представлено.

Предлагаемый авторами подход к оценке влияния демографических факторов на инвестиционное поведение и финансовый результат частного инвестора состоит из 4 этапов.

Первый шаг исследования – извлечение первичных данных для анализа. Проведенное авторами исследование основывается на данных Банка России.

На втором этапе проводится статистический анализ данных. Чтобы обосновать возможность применения дисперсионного анализа в исследовании, необходимо осуществить тест на нормальность распределения случайной величины. Для определения типа распределения случайных величин применяется моментный коэффициент асимметрии и эксцесса. Анализ влияния половозрастного критерия на инвестиционное поведение осуществляется с помощью двухфакторного дисперсионного анализа, областью применения которого является исследование влияния одной или нескольких качественных переменных на одну зависимую количественную переменную. Следует отметить, что в данном исследовании возраст инвесторов рассматривается как качественная переменная, поскольку представлен как интервал. Для двухфакторного дисперсионного анализа необходимо также определить нулевую и альтернативную гипотезы; выбрать уровень значимости для определения вероятности того, что различия между группами случайны; осуществить расчет статистических показателей статистической значимости.

Третий шаг исследования – оценка полученных данных, формирование сводной таблицы о влиянии пола и (или) возраста на каждый из показателей.

Четвертый шаг исследования – характеристика демографически обусловленных особенностей инвестиционного поведения.

Рассмотрим результаты, полученные по результатам эмпирического исследования. Проанализированы индикаторы инвестиционного поведения и финансового результата российского розничного инвестора за первое полугодие 2022 года.

По результатам теста на нормальность распределения было выявлено, что исходные данные распределены согласно Гауссовскому распределению. Результаты дисперсионного анализа которого представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Двухфакторный дисперсионный анализ влияния демографических факторов на инвестиционное поведение

Индикаторы инвестиционного поведения частных инвесторов	Значимый демографический фактор	
	Пол	Возраст
Размер активов на брокерском счете		+
Средневзвешенная доходность		+
Совершение маржинальных сделок	+	+
Совершение сделок короткой продажи актива	+	+
Среднее количество инструментов в портфеле		+
Использование инвестиционных рекомендаций		+

Фактор влияния возраста практически на все индикаторы финансового поведения может быть обусловлен, инвестиционным опытом и финансовой грамотностью инвесторов: более зрелые инвесторы на практике встречались с экономическими кризисами и просадками фондового рынка, в этой связи, они более склонны к диверсификации своих портфелей, потому их средневзвешенная доходность показывает результаты лучше в сравнении с новыми молодыми инвесторами. Кроме того, с возрастом уверенность в себе возрастает, потому зрелые инвесторы более активно совершают короткие и маржинальные сделки.

Пол инвестора обуславливает интерес к трейдингу. Мужской пол в целом больше склонен к активному управлению портфелем и спекуляциям в силу склонности к риску.

Список литературы

1. How does financial literacy influence undergraduates' risk-taking propensity? / Antonio Molina-García [и др.] // The International Journal of Management Education. – 2023. – №21. – С. 1-15.
2. Manuel Gonzalez-Igual, Antonio Rua Vieites, Teresa CORZO Santamaría Impact of education, age and gender on investor's sentiment: A survey of practitioners // Heliyon. – 2021. – №7. – С. 1-11.
3. Stein Terje Holden, Mesfin Tilahun Are risk preferences explaining gender differences in investment behavior? // Journal of Behavioral and Experimental Economics. – 2022. – №3. – С. 1-19.

ХЕДЖИРОВАНИЕ ВАЛЮТНЫХ РИСКОВ ИНСТРУМЕНТАМИ СРОЧНОГО РЫНКА

Т.А. Попова, А.В. Юркова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
sirkinanasty@gmail.com

В контексте глобальной экономической нестабильности и волатильности валютных курсов, хеджирование становится важным инструментом для снижения рисков и обеспечения финансовой стабильности. В статье рассматриваются основные факторы, влияющие на принятие решения о хеджировании, включая экономические, политические, и финансовые аспекты. Дополнительно в статье рассматривается эффективность различных инструментов и стратегий хеджирования на валютном рынке, таких как форвардные и фьючерсные контракты, опционы, и валютные свопы. Анализируется их применимость в различных стратегиях управления рисками.

Ключевые слова: хеджирование, валютные риски, валютный рынок

Актуальность данного исследования состоит в том, что на сегодняшний день в условиях экономической и политической нестабильности управление финансовыми рисками является одним из важнейших аспектов рациональной работы на рынке ценных бумаг как для частных инвесторов, так и для крупных компаний.

Целью работы является разработка методических подходов для выбора верной методики построения стратегий хеджирования, которыми смогут воспользоваться инвесторы для управления рисками на рынке ценных бумаг.

Главным фактором возникновения валютного риска принято считать колебание курсов валют. Оно может возникать из-за изменения уровня инфляции или ключевой ставки в стране, также одним из важных факторов можно назвать структуру экспорта государства и развития валютного риска в стране в целом.

За основу выявления факторов, определяющих необходимость хеджирования на валютном рынке, была взята статья Фальченко О. Д. и Еремина А. А., где было выделено три вида валютных рисков, обуславливающие необходимость хеджирования, которые представлены в таблице 1 [3].

Таблица 1 – Виды валютного риска

Операционный	Трансляционный	Экономический
вероятность потерь при изменении валютных курсов при экспортно-импортных операциях	при изменении валютных курсов финансовая отчетность компании может показать возможное несоответствие между активами и пассивами компании в связи с пересчетом баланса в валюте другой страны	вероятность негативного воздействия изменения курсов валют при осуществлении деятельности организации

В статье Красовского Н. В. предлагается выделить четыре группы инструментов хеджирования: форварды, фьючерсы, опционы и свопы. Наибольшее значение автор уделил форвардным контрактам, которые, по мнению автора, являются наиболее используемым инструментом при хеджировании. Как правило такие контракты открывают в банках, которые, в свою очередь, запрашивают оплату гарантийного обеспечения в условиях нестабильной экономической ситуации, стоимость такого обеспечения редко превышает биржевые комиссии на аналогичные финансовые инструменты [2].

Чаленко Д. Д. в своей статье об анализе современного рынка производных финансовых инструментов выявил динамику объемов торгов на срочном рынке, которая показала стабильный рост более чем в два раза в период с 2012 по 2021 годы. Автор также выделил фьючерсные контракты как наиболее востребованный инструмент хеджирования, подчеркнув, что это выражено прямой зависимостью от недавней пандемии. Объем торгов фьючерсами за период с 2016 по 2021 год вырос на 79,7%. По мнению автора операции с фьючерсными контрактами являются в большей степени спекулятивными, что связано с фактическим отсутствием товара на бирже и проведений сделок с использованием расчетных фьючерсов [4].

Ахвердиева С. Г., Кирченко Т. В, Лемешева Е. В. и др. в статье о влиянии экономических рисков на эффективность проектов в нефтегазовой отрасли одним из важнейших рисков для реализации проектов компаний нефтегазового сектора считают валютный риск. Авторы отмечают особую важность прогнозирования валютных рисков с их последующим хеджированием посредством фьючерсов и опционов, что позволяет компаниям быть застрахованными от роста курса национальной валюты по отношению к доллару [1].

Обобщая вышесказанное, можно заметить, что все авторы отмечают особую роль фьючерсных контрактов при хеджировании валютных рисков.

Основной валютой расчетов за нефть и газ является доллар и как хеджировать валютные риски в этом отношении понимают все финансисты. Но в 2023 году Россия сильно повысила долю экспорта в Индию, где расчеты ведутся преимущественно в рупиях. Это не очень выгодная стратегия для России, так как закупки в рупиях можно проводить только в Индии, где практически отсутствуют товары, импортируемые Россией.

В середине 2023 года на биржу вывели фьючерсный контракт на курс индийской рупии к российскому рублю (I2H5). Старт у данного инструмента был не очень уверенный и на данный момент он практически не применяется инвесторами. Тогда возникает резонный вопрос: как компании нефтегазового сектора хеджируют риски в отношении экспортных контрактов с Индией?

$$Prof; loss = P_s - P_b + F_{bi} * b - F_{si} * b + C + \% (1)$$

Для оценки финансового результата от покупки фьючерса I2H5 применим стандартную формулу 1, но важно также учесть клиринговую комиссию за исполнение сделки, которая не учтена в формуле 1.

Исходные данные. Доход от экспорта в рупиях за баррель нефти составляет 73,94 с учетом дисконта на поставку из России. Объем поставки 200 000 баррелей. Денежные средства будут получены через месяц (09.06.2024). Для хеджирования была открыта позиция на 1 271 фьючерсных контрактов, стоимостью 1,1639.

Проведя расчеты по формуле 1 мы получили финансовый результат в размере 0,12%. Это позволяет сделать вывод о необходимости хеджирования при столь нестабильной экономической ситуации.

Исходя из вышеприведенных расчетов мы можем сделать вывод, что операция хеджирования позволила компании защититься от изменения валютных курсов. Но не всегда стратегия хеджирования может пройти оптимистично, полностью хеджируя свои риски инвестор зачастую отказывается воспользоваться благоприятной конъюнктурой рынка, и, как следствие, может получить отрицательный финансовый результат от сделки.

Список литературы

1. Ахвердиева С. Г., Кириченко Т. В., Лемешева Е. В. и др. Воздействие экономических рисков на эффективность проектов в нефтегазовой отрасли // Финансовые рынки и банки. – 2024. – №3.
2. Красовский Н. В. Хеджирование как метод управления валютными рисками // Вестник ТГУ. – 2012. – №1.
3. Фальченко О. Д., Еремин А. А. Хеджирование как инструмент управления валютными рисками во внешнеэкономической деятельности // ЭТАП. – 2023. – №1.

4. Чаленко Д. Д. Анализ современного состояния рынка производных финансовых инструментов: проблемы и тенденция развития. Финансовые рынки и банки. – 2021. – №4.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ IPO НА РОССИЙСКОМ ФОНДОВОМ РЫНКЕ

П.А. Новгородов, А.А. Ярлыков
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
yarlykov.education@gmail.ru

В последнее время на российском фондовом рынке наблюдается серьезный рост первичных размещений эмитента. Компании все чаще прибегают к проведению процедуры IPO в качестве источника финансирования. Это связано с тем, что первичное размещение компании на фондовом рынке обладает рядом особых преимуществ в текущих нынешних реалиях, по сравнению с альтернативными способами привлечения капитала в компанию. Для того, чтобы компания реализовала все свои стратегические и операционные цели ей необходимо провести качественный анализ и оценку своего положения перед выходом на биржу, также эффективная оценка IPO эмитента важна для инвесторов, которые вкладывают свой капитал в компанию с целью заработать на получении денежных потоков в виде дивидендов или за счет роста стоимости ценной бумаги. Для реализации необходимых задач на фондовом рынке в научной литературе российских и зарубежных авторов предлагаются исследования и методы оценки эффективности IPO

Ключевые слова: IPO, фондовый рынок, оценка эффективности

В современной отечественной литературе исследования IPO активно исследуется лишь после Финансового кризиса 2008 года., на данный момент явление IPO продолжает быть инновационным для российского научного сообщества, но последние пять лет российские ученые проводят активно исследования в этой области и уже накопилось достаточно научного материала, чтобы использовать его в практической деятельности. Зарубежный опыт исследований IPO гораздо больше, так как это феномен находится в их среде пару столетий. Теперь рассмотрим ряд исследований на эту тему.

В исследовании Соснило. А.И и Оноре А.С. процедура IPO рассматривается как альтернативный способ привлечения капитала. В качестве цели работы авторы статьи выбрали анализ эффективности IPO с помощью двух показателей: WACC (средневзвешенная стоимость капитала) и

EVA (экономическая добавленная стоимость). В ходе исследования ученые при использовании WACC сравнивали со стоимостью привлеченного капитала в ходе IPO. Также был проведен анализ EVA, смысл которого заключается в сравнении показателя до IPO и после проведения первичного размещения. Для наглядности и простоты восприятия в работе проведен подробный анализ на примере IPO ГК «Самолет» и Segezga Group. После анализа были предоставлены выводы, где выяснилось, что WACC стоит использовать только в случае, если компания планирует IPO. Показатель EVA показал свои преимущества за счет понятной логики расчета на основе публичных данных. В статье были выявлены преимущества и недостатки этих показателей, поэтому целесообразно использовать другие методы оценки для комплексной и качественной оценки.

Исследование Сорокиной Л.Н. и Щеглова М.В. основано на публичном опросе институциональных инвесторов, в ходе которого инвесторы выделили ряд важных показателей для эффективной оценки IPO: P/S, P/S, ROE, рентабельность общего капитала и рост объема продаж. Также были приведены другие показатели и выделены преимущества процедуры IPO и рекомендации для качественной реализации процедуры IPO. В заключении был сделан вывод о том, что для успешности IPO необходимо наличие корпоративной реструктуризации, которая включает в себя обновленную корпоративную структуру, повышение прозрачности финансовой и иных отчетностей, а также оптимизацию бизнес-процессов.

В своей научной работе ученые Габова Е.И. и Зоидзе Г.М. используют сравнительный подход для определения рыночной стоимости компании. В рамках исследования проводится анализ динамики изменения количества эмитентов на рынке и объем капитализации компаний на Московской бирже, после чего выделяются особенности российского рынка такие как: низкий free-float (почти не превышает 50%) и низкая отраслевая диверсификация. В работе были использованы различные методы, которые помогли авторам раскрыть тему исследования. Авторы отмечают, что метод рынка капитал обладает негативным свойством- трудность получения информации для дальнейшего сравнения с эмитентами-аналогами. Такая же проблема характерна для метода сделок, так как рынок слияния и поглощения место непубличное и информация о деталях сделки бывает не всегда доступна.

Подводя итоги, на основе исследований, можно сделать ряд выводов о специфике российского рынка, которые необходимо учитывать, чтобы подобрать подходящие методы оценки эмитента, который выходит на первичный рынок капитала.

Во-первых, нет единого подхода к оценке IPO. Каждый эмитент обладает своей спецификой бизнеса, поэтому в зависимости от отраслевой и внешнеэкономической ситуации способы оценки будут отличаться, но устоявшиеся практики оценки эффективности, в основном, будут без

изменений. Чтобы IPO прошло успешно важен комплексный подход, состоящий из разных методов оценки.

Также для проведения качественного IPO на отечественном рынке крайне важно учитывать его особенности и бизнес-практики. Упустив этот фактор, и применив подходы оценки к развитым рынкам, можно получить искаженные результаты, которые приведут к нарушению доверия между инвестором и эмитентом, и создаст неблагоприятную обстановку на фондовом рынке.

Необходимо отметить важность IPO для российского рынка в перспективе. Увеличение количества эмитентов на рынке повлияет на рост национальной экономики и увеличит капитализацию фондового рынка.

Список литературы

- 1.Соснило А.И. Анализ и оценка эффективности IPO Российских компаний //Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экономический менеджмент». – 2023. – №1 (350). – С. 27-33.
- 2.Сорокина Л.Н. Оценка эффективности проведения IPO Российскими компаниями//Актуальные проблемы учета, анализа и аудита в социальной сфере. – 2019. – №04 (64). – С.326-335
- 3.Габова Е.И. и Зосидзе Г.М. Особенность применения сравнительного подхода к оценке рыночной стоимости российских компаний// Актуальные вопросы права, экономики и управления. – 2020. – Удк 330.133. – С. 75-79.

МОДЕЛИРОВАНИЕ СУВЕРЕННОГО КРЕДИТНОГО РЕЙТИНГА С УЧЁТОМ ESG-ФАКТОРОВ

Т.А. Попова, А.К. Ястребова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
nastya.yastrebova.02@bk.ru

Настоящее исследование посвящено оценке роли ESG-факторов в объяснении суверенного кредитного рейтинга. В ходе исследования была разработана факторная модель. Определены факторы, влияющие на суверенный кредитный рейтинг: ВВП на душу населения, инфляция по ИПЦ, объем кредитования частного сектора, импорт, внешнеторговый баланс, ESG-факторы. Для доказательства связи между ESG и кредитным рейтингом было построено пять моделей множественной регрессии: без учета ESG, с E-фактором, S-фактором, G-фактором, с учетом ESG. Результаты показывают, что учет ESG при моделировании кредитного рейтинга страны целесообразен, поскольку повышает качество модели. Практическая значимость исследования заключается в том, что построенная модель

может быть использована инвесторами, кредиторами для расчета собственных значений суверенных кредитных рейтингов.

Ключевые слова: суверенный рейтинг, кредитный риск, ESG, моделирование кредитного рейтинга

Актуальность исследования заключается в том, что только 9 из 115 стран, которым официально присвоен рейтинг, имеют высший рейтинг AAA, соответствующий самому низкому уровню риска. Для других стран актуален поиск и развитие факторов экономической устойчивости.

Цель работы состоит в разработке авторского подхода к моделированию суверенного кредитного рейтинга с учетом ESG-факторов. Гипотеза исследования: регрессионная модель суверенного кредитного рейтинга, которая включает в ESG, более качественна, чем модель, не учитывающая данные факторы.

Зарубежные исследователи, такие как Arsh Anand и другие, и, Patricia Crifo и другие включают в модели кредитного рейтинга агрегированный ESG-фактор, т.е. в качестве данных ESG применяют совокупные баллы, присвоенные рейтинговыми агентствами [1,3]. Авторы для проведения собственного исследования опирались на работы таких ученых как Laura Bonacorsi и другие, и Rohit Mendiratta и другие, которые исследуют влияние переменных, отражающих на экологический, социальный и управленческие факторы изолированно друг от друга [2,4].

Авторский подход состоит из последовательности этапов:

1. Определение цели моделирования
2. Выявление факторов
3. Спецификация моделей
4. Формирование информационной базы
5. Оценка параметров моделей с помощью МНК
6. Сравнение качества регрессионных моделей с коэффициентом детерминации и средней ошибки аппроксимации
7. Рекомендации по использованию моделей

Методика подразумевает сочетание в моделях двух групп факторов: макроэкономические факторы и ESG-факторов. В группу макроэкономических факторов входят: уровень жизни, динамика покупательской способности, запасы страны, государственный долг, корпоративный долг, а также внешняя торговля. В качестве показателей компонентов ESG, требуется использовать индексы устойчивости: Environmental Performance Index (EPI), Social Progress Index (SPI), Контрольный показатель Global Competitiveness Index (GCI) – "конкурентоспособность компаний".

Авторами построено пять моделей суверенного кредитного рейтинга, чтобы оценить как каждый компонент ESG влияет на качество модели, и доказать целесообразность включения каждого из них, а также сравнить

модели с ESG-компонентами с моделью, не учитывающей данные регрессоры. Первая модель включает только макроэкономические факторы. Во вторую модель включены в качестве независимых переменных макроэкономические факторы и E-фактор. Третья модель включает макроэкономические и S-фактор. И в четвертую модель добавлен G-фактор к макроэкономическим факторам. Пятая модель содержит регрессоры первой модели и все компоненты ESG. Зависимой переменной выступает суверенный кредитный рейтинг страны.

Для верификации моделей проведена оценка тесноты связи между индикаторами и суверенным кредитным рейтингом, а также проанализирована мультиколлинеарность с помощью парных коэффициентов корреляции Пирсона.

В ходе исследования была проведена оценка параметров для пяти моделей суверенного кредитного рейтинга на основании репрезентативной выборки из 41 страны за 2022 год. Первая модель (без ESG) выглядит следующим образом:

$$\begin{aligned} \text{Рейтинг} = & 7,86 + 0,0001 \text{ ВВП на душу населения} \\ & - 0,024 \text{ Инфляция по ИПЦ} + 0,03 \text{ Корпорат. долг} \\ & + 1,71 \text{ Импорт} - 0,04 \text{ Внешнеторговый баланс} + \varepsilon \end{aligned}$$

Пятая модель со всеми компонентами ESG отражена ниже:

$$\begin{aligned} \text{Рейтинг} = & -10,17 + 8,93 \text{ ВВП на душу населения} \\ & - 0,04 \text{ Инфляция по ИПЦ} + 0,01 \text{ Корпорат. долг} \\ & + 1,13 \text{ Импорт} - 0,01 \text{ Внешнеторговый баланс} - 0,17 E \\ & - \text{фактор} + 0,28 S - \text{фактор} + 0,12 G - \text{фактор} + \varepsilon \end{aligned}$$

Результаты оценки качества моделей представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Результаты оценки качества регрессионных моделей

Способ	Без ESG	+E фактор	+S фактор	+G фактор	+ ESG	Нормативное значение
Коэффициент детерминации	0,68	0,68	0,71	0,71	0,77	Близость к 1
Средняя ошибка аппроксимации	29,34	29,32	26,23	26,27	21,43	Менее 15%

Результаты оценки качества моделей, позволяют сделать следующие выводы:

1) Добавление каждого фактора по отдельности улучшает первоначальную модель без ESG-факторов, модели с компонентами ESG лучше, чем модель только с макроэкономическими показателями.

2) Модель, объединяющая все три фактора ESG лучше, чем модель с каким-то одним компонентом ESG. Включение каждого фактора целесообразно.

Учет ESG-факторов при моделировании суверенного кредитного рейтинга способствует улучшению точности результатов, поскольку рейтинг присваивается не только на основе макроэкономических показателей, которые, несомненно, оказывают наибольшее влияние на кредитный риск и устойчивость страны, однако ESG-факторы также вносят коррективы и объяснение рейтинга является более полным.

Список литературы

1. Arsh Anand, Rosanne Vanpée, Igor Lončarski Sustainability and sovereign credit risk // *International Review of Financial*. – 2023. – №86.
2. Laura Bonacorsi, Vittoria Cerasi, Paola Galfrascoli, Matteo Manera ESG Factors and Firms' Credit Risk // *Working Paper*. – 2022. – №36.
3. Patricia Crifo, Marc Arthur Diaye, Rim Oueghlissi Measuring the effect of government ESG performance on sovereign borrowing cost // *CIRANO Working Papers*. – 2015. – №37.
4. Rohit Mendiratta, Hitendra D Varsani, Guido Giese How ESG Affected Corporate Credit Risk and Performance // *Impact and ESG Investing. Special Issue on Climate: Part 2*. – 2021. – №2. – pp. 1-16.

ФЕНОМЕН СУБКУЛЬТУРЫ ФАНАТОВ К-РОР В РОССИИ:
СОЦИАЛЬНО-УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АСПЕКТ

К.А. Бахова

Новосибирский государственный технический университет
bakhovaksenia@icloud.com

В работе представлено исследование субкультуры фанатов К-рор в российских реалиях. Проведен анализ субкультуры как культуры участия и фансумер-потребителей. Исследование субкультуры фанатов К-рор в России показало, что они активно участвуют в сообществе, поддерживают айдолов и участвуют в социальных инициативах. Фанаты идентифицируют себя через сообщество, потребляют продукцию айдолов и вдохновляются на креативную деятельность. Управление распространением К-рор'а в регионах России может способствовать развитию туризма, предприятий и культурного обмена.

Ключевые слова: фанаты, субкультура, культура участия, потребление, фандом

Влияние корейской культуры привело к появлению в российском обществе фандомов – субкультурных групп фанатов К-рор. Фандомы практикуют фансумерское поведение, поддерживая и продвигая айдолов и группы. Феномен фансумеров связан с развитием социальных сетей и привлекает технически подкованных представителей миллениалов и поколения Z. В отличие от типичных фанатов, фанаты К-рор включены в культуру участия, которая заключается в активном участии в фандоме не просто с целью потреблять контент, но и с целью участия в социальных акциях, создания контента, получения социального капитала [1]. Влияние К-рор на экономику и туризм также подтверждено [3]. Изучение этого феномена в российской молодежной среде поможет определить направления управления экономическими и социальными эффектами от фандомов К-рор.

Учитывая то, что имеющиеся на сегодняшний день данные о новых молодежных субкультурах, в частности К-рор, неполны, а параметры изучения противоречивы, тогда как значимость этой информации для анализа существующих и постоянно обновляющихся форм социализации молодежи, диагностики современного состояния феномена молодежных субкультур и прогнозирования их развития чрезвычайно интересна и важна, нами было проведено социологическое исследование на базе сообществ фанатов К-рор-групп в социальных сетях.

В исследовании мы стремились выявить соответствие субкультуры фанатов К-роп'а критериям культуры участия и культуры фансумеров (потребителей).

Объектом исследования выступили российские фанаты К-роп'а. Предметом - предпочтения и фанатские практики российских фанатов К-роп'а. Всего в исследовании приняли участие 300 чел., из которых 290 женщин и 10 мужчин от 13 до 68 лет. Гендерный дисбаланс обусловлен спецификой данной субкультуры, участниками в которой в основном являются женщины. Исследование проводилось методом анкетирования на платформе для проведения опросов «Simpoll».

В соответствии с концептом фансумер-потребления, большая часть активности фанатов К-роп'а сосредоточена в интернете, в социальных сетях [2]. Активная деятельность фанатов К-роп'а в социальных сетях, вероятно, провоцирует и присоединение новых фанатов к субкультуре К-роп-фанатов, так как большинство респондентов узнали о К-роп через Интернет (58%).

Результаты нашего исследования подтверждают соответствие субкультуры фанатов К-роп'а критериям культуры участия в аспекте желания быть причастными к сообществу поклонников К-роп'а (57%), через эту причастность и происходит их идентификация как фанатов К-ропа[3].

Тем не менее, для российских фанатов К-роп'а на первый план все-таки выходят индивидуальные предпочтения, увлеченность исполнителями, что более характерно для типичных фанатов, а не фансумеров, для которых важное значение имеет широкое фан-сообщество, где они могут найти единомышленников, распространять контент, участвовать в социальных и экологических акциях, так как основные причины любви к К-роп-исполнителям – красивая музыка (83%), качественный контент (63%) и трудолюбие (63%). Тем не менее некоторые также ценят фандом за возможность найти близких по духу людей (16%). Также большинство фанатов общается с другими фанатами в жизни (62%), что подчеркивает значимость фанатского сообщества вне интернета.

Культуре фансумеров присуще активное потребление [3], поэтому нельзя не отметить, что из 290 респондентов мерч покупают 288 чел., что составляет практически 100% опрошенных. Основными причинами, по которым респонденты покупают мерч, являются получение удовольствия (83%), поддержка творчества их кумиров (74,5%) и коллекционирования мерча как хобби (38,3%). Таким образом, фанаты К-роп'а являются высоко активными в экономическом поле, что делает их важной группой потребителей, оказывающих влияние на развитие бизнеса.

В соответствии с атрибутами культуры участия, фанаты должны осуществлять поддержку социальных инициатив [4]. По результатам опроса, 102 человека (35%) делали пожертвование на благотворительность, 56 чел. (19%) участвовали в онлайн-акциях против/или в поддержку чего-либо, 49 чел. (17%) делали репосты акций к себе на страницы в соцсетях.

Также влияние К-рор-исполнителей на фанатов проявляется в разнообразных активностях, так как многие респонденты начали заниматься спортом, искусством, благодаря увлечению, способствуя поддержке и развитию сферы искусства и спорта среди молодежи через популяризацию корейской культуры и творческих практик.

По всему опросу можно сделать вывод о том, что основными фанатскими практиками фанатов К-рор'а в России являются: покупка мерча и распространение контента айдолов в социальных сетях с целью поддержки К-рор-исполнителей, участие в благотворительности, занятие творчеством и корейскими танцами, саморазвитие, развитие целеустремленности и других положительных качеств. О культуре участия и сформированности субкультуры фанатов К-рор'а говорит их желание быть причастными к сообществу фанатов К-рор'а, восприятие фанатского сообщества и исполнителей К-рор'а как семьи, получение поддержки и помощи от сообщества фанатов К-рор'а и от деятельности К-рор-айدолов. О сформированности фанасумер-потребления среди фанатов творчества К-рор исполнителей свидетельствует их поддержка К-рор-исполнителей через покупку мерча, распространение контента в социальных сетях и участие в социальных акциях, поддержанных К-рор-исполнителями.

Результаты исследования отличаются высокой степенью новизны, так как феномен российских фанатов К-рор'а в России остается практически не изученным на сегодняшний день. Результаты нашего исследования позволили сделать вывод, что управление процессами распространения К-рор'а в регионах России позволит направить данное явление на пользу развития регионов и городов: привлечение большего числа туристов, развитие предприятий, усиление культурного обмена и так далее.

Список литературы

1. Consumer Trend Insights. – 2020. – Режим доступа: https://books.google.co.id/books?id=jPPuDwAAQBAJ&dq=2020+Consumer+Trend+Insights+published+by+Seoul+National+University%E2%80%99s+Consumer+Trend+Research+Institute&source=gbs_navlinks_s (дата обращения: 25.02.2024).
2. Hellekson, K. A Fannish Field of Value: Online Fan Gift Culture' // Cinema Journal. University of Texas Press, Society for Cinema & Media Studies. – 2016. – № 48(4). – Pp. 113–118.
3. Kim J.-h.; Kim K.-j.; Park B.-t.; Choi H.-j. The Phenomenon and Development of K-Pop: The Relationship between Success Factors of K-Pop and the National Image, Social Network Service Citizenship Behavior, and Tourist Behavioral Intention // Sustainability. - 2022. - № 14. - Pp. 3200.
4. Yoon K. Global Imagination of K-Pop: Pop Music Fans' Lived Experiences of Cultural Hybridity // Popular Music & Society. – 2020. – № 41(4). – Pp. 1-19.

СТАНОВЛЕНИЕ МНОЖЕСТВЕННОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ В ЦИФРОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ

П.В. Васковская

Новосибирский государственный технический университет
polina_12_02@mail.ru

В данной статье рассматривается феномен множественной идентичности в цифровой реальности. Было проанализировано, как цифровые технологии и социальные медиа влияют на формирование и развитие идентичности современного человека и потенциальные последствия множественной идентичности для социальных отношений и взаимодействия. Основное внимание уделяется ролям цифровых аватаров, онлайн-личностей и социальных сетей в формировании множественных идентичностей. Ключевые слова: идентичность, цифровое общество, цифровой аватар, онлайн-личность, множественность

Идентичность, или способность субъекта осознавать себя и ощущать свою самоидентичность, часто становится объектом изучения в социальных науках [4]. Э. Гидденс и Ф. Саттон связывают резкий рост исследований идентичности за последние 30 лет с тем, что под воздействием консьюмеризма и усиления индивидуализации происходит разрушение прочных коллективных механизмов формирования идентичности. Вследствие чего идентичности являются более гибкими и подвижными [1]. Социальная и личностная идентичность являются двумя взаимосвязанными аспектами идентичности человека. Личностная идентичность строится на основе социальной идентичности, но при этом может оказывать значительное влияние на формирование социальных отношений и культуры. Среди различных типов социальной идентичности традиционно различают личностную, профессиональную, этническую, политическую, религиозную, гендерную, культурную, цивилизационную, языковую, расовую и Я-идентичности.

В рамках символического интеракционизма социальная идентичность в контексте ее изначальной трактовки как самости (self) рассматривается в трудах Дж. Г. Мида и Ч. Х. Кули. Теория "зеркального Я" Кули предполагает, что самовосприятие индивида в значительной степени формируется на основе восприятия его окружающими людьми. Индивид воспринимает себя так, как будто смотрит в зеркало, отражающее взгляды и оценки других людей, что со временем формирует устойчивые идеи и суждения о себе, основанные на внешних представлениях и реакциях [3].

В современном мире заметное место занимают социальные сети, где индивид проводит много времени, коммуницируя с другими людьми. Социальные сети предоставляют платформы для пользователей в качестве

взаимодействия, общения и формирования онлайн-сообществ, поощряя создание и обмен контентом, который позволяет пользователям выражать различные аспекты своей идентичности.

Исходя из теории Ч. Х. Кули, можно предположить, что благодаря цифровым технологиям у индивида появляется возможность создавать и поддерживать множественные идентичности, которые могут отличаться от его реальной или «настоящей» личности. Это происходит потому, что в виртуальных пространствах люди не ограничены своим физическим обликом или социальным статусом. Они могут создавать аватары и онлайн-персоны, которые представляют их в различных аспектах.

Л. А. Фадеева рассматривает сетевую идентичность как динамичное и многогранное явление, отражающее как индивидуальное, так и социальное самоопределение в виртуальном пространстве. При этом значимая роль уделяется отождествлению индивидов с виртуальными сообществами, к которым они принадлежат, самопрезентации себя в цифровом пространстве, усилению множественности идентичностей, позволяющих пользователям выражать различные аспекты своей самости и связи с виртуальным пространством как средой, в которой происходит самоидентификация и формируются ориентиры личности [6].

Светлана Платонова пишет о конструировании сетевой идентичности: «Большинство пользователей открыто заявляют о себе, проецируя реальную идентичность в виртуальную среду. Сетевая идентичность является продолжением идентичности реальной, при этом они имеют тенденцию к сближению». По сути, речь идет о «цифровом двойнике» человека, о его виртуальной копии. В некоторых исследованиях утверждается, что «конструирование идентичности в виртуальной реальности в целом отражает психологическую логику «вращения социальности» от «Мы» к «Я» [5].

В цифровой идентичности можно выделить два уровня: цифровая индивидуальная идентичность и цифровая социальная идентичность. Цифровая индивидуальная идентичность представляет собственное онлайн-представление человека, включающее создание профиля, формирование образа, размещение личных сведений, фотографий, биографической информации и достижений. Это проявление личного «Я» и утверждение собственной онлайн-идентичности. В свою очередь, цифровая социальная идентичность отражает присутствие человека в различных онлайн-сообществах и группах. Она характеризуется онлайн-взаимодействиями, межличностным общением и идентификацией с этими социальными группами.

Концепция идентичности немецкой ученой Н. Дёринг предлагает ценный взгляд на сетевую идентичность в постмодернистском контексте. Дёринг подчеркивает, что в постмодернистской эпохе идентичность характеризуется: 1) множественностью (индивиды обладают множеством идентичностей, отражающих различные аспекты их самости) 2) динамичностью

(идентичности постоянно изменяются и переосмысливаются в ответ на меняющиеся социальные и культурные контексты) 3) мобильностью (люди могут легко перемещаться между различными идентичностями в зависимости от ситуации и окружения)

В рамках этой концепции виртуальная или онлайн-идентичность рассматривается как один из аспектов множественной идентичности индивида. Она связана с процессами компьютерно-опосредованной коммуникации и позволяет пользователям создавать и представлять различные аспекты своей самости в виртуальном пространстве. [2]

Так, создание цифрового аватара в социальной сети даёт возможность воплотить визуальное воплощение онлайн-персоны пользователя, позволяя экспериментировать со своей внешностью и самовыражением, создавая аватары, которые могут отличаться от их реального физического облика. Цифровые аватары могут создавать ощущение анонимности и свободы, что позволяет пользователям выражать различные аспекты своей идентичности без страха осуждения.

Наличие цифрового аватара в социальной сети приводит к появлению онлайн личности - представление человека в виртуальном пространстве, которое отличается от его реальной личности. Она может представлять идеализированную версию себя, экспериментальную идентичность или полностью вымышленного персонажа.

Таким образом, множественные идентичности позволяют индивидам исследовать разные стороны своей личности, экспериментировать с новыми ролями и взаимодействовать с другими людьми с различных позиций. Это может быть полезно для самопознания, развития креативности и расширения социальных связей. Однако множественные цифровые идентичности также могут привести к изменению самовосприятия и размыванию границ между реальным и виртуальным миром.

Список литературы

1. Гиденс Э., Саттон Ф. Основные понятия в социологии. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики. – 2018. – 336 с.
2. Жаде З. А., Ляшова С. А. Новые тенденции в исследовании сетевой идентичности // Общество: социология, психология, педагогика. – 2016. – №1.
3. Кули, Ч. Х. Человеческая природа и социальный порядок / Ч. Х. Кули. – М.: Идея-Пресс. – 2000. – 320 с.
4. Лысак И.В. Идентичность: сущность термина и история его формирования // Вестник Томского государственного университета. Философия. Социология. Политология. – 2017. – № 38.
5. Платонова С. И. Социальная идентичность как феномен цифрового общества // Социология науки и технологий. – 2023. – №3.

6. Фадеева Л.А. Сетевая идентичность // Политическая идентичность и политика идентичности: в 2 т. Т. 1: Идентичность как категория политической науки: слов. терминов и понятий / отв. ред. И.С. Семененко. М. – 2012. – 208с.

ПРОБЛЕМЫ ТРУДОУСТРОЙСТВА ВЫПУСКНИКОВ КАФЕДРЫ СОЦИОЛОГИИ НГУЭУ

А.В. Ветрова, А.И. Кормильцева, К.А. Саплакчян, К.В. Харина
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
alexVetrova@yandex.ru

Социологическое исследование, проведенное в конце 2023 года на основе анкетирования и интервьюирования выпускников, фокусируется на анализе особенностей и проблем трудоустройства выпускников кафедры социологии. Выявлено, что большинство трудоустроены не по специальности, а основными проблемами для выпускников являются недостаточный уровень практических навыков, приобретенных в процессе обучения, а также неэффективность программ поддержки вуза при трудоустройстве выпускников университета.

Ключевые слова: трудоустройство выпускников, социологи, рынок труда, компетенции, практические навыки, карьерный рост

Трудоустройство становится ключевым моментом в жизни каждого выпускника вуза и поэтому важно знать проблемы, которые возникают в данном процессе и чем руководствуются выпускники-социологи при поиске работы. Выпускники стремятся найти работу, отвечающую их ожиданиям по заработной плате и интересам, обладая специализированными знаниями и навыками для конкуренции на рынке труда, но существуют препятствия, такие как высокая конкуренция, нехватка вакансий, а также недостаточность опыта и практических навыков [2].

Цель исследования - изучить проблемы трудоустройства выпускников кафедры социологии НГУЭУ. В исследовании принимали участие более пятидесяти выпускников, большинство из которых (56,86%) окончили бакалавриат социологии в 2023 году, а остальные - 43,14%, получили диплом бакалавра в 2022 году.

При анализе значимости академических достижений для трудоустройства социологов, было выявлено, что высокие оценки в дипломе и наличие научных публикаций не являются приоритетными критериями для работодателей. Большинство респондентов (80,7%) утверждают, что работодатели не

обращают внимания на оценки в дипломе, а 93,8% считают, что научные публикации также не играют решающую роль при трудоустройстве.

Оценивая практический опыт социологов и их возможности трудоустройства, было выявлено, что работодатели в первую очередь ценят личные качества кандидата, а также уровень теоретических знаний и опыт работы. Большинство работающих выпускников (81,3%) не проходили стажировку в компаниях во время обучения в вузе, что связано с тем, что большинство из них (60,4%) трудоустроены не по специальности.

Стоит отметить, что ни один из респондентов не выделил высокую конкуренцию на рынке труда как основную проблему при поиске работы. Однако, данные контент-анализа вакансий и резюме социологов с платформы HH.ru показывают, что количество резюме значительно превышает количество вакансий, особенно для специалистов, владеющих ключевым навыком SPSS.

По результатам опроса информантов, большинство респондентов не имели достаточной информации о программах и проектах, направленных на поддержку трудоустройства выпускников вузов. Однако, они признают важность такой поддержки и выразили интерес к помощи со стороны университета в процессе поиска работы.

Исследование показало, что при поиске работы выпускники кафедры социологии сталкиваются с рядом проблем:

1. Большинство выпускников (60%) не трудоустроены по своей специальности. Это связано с различными причинами, такими как отсутствие планов работы в соответствии со специальностью, неудачный поиск работы или нахождение более высокооплачиваемой и интересной работы.

2. Большинство респондентов (56,1%) считают, что уровень практических навыков, полученных во время обучения, недостаточный. Отсутствие стажировок и низкий уровень практических навыков отрицательно влияет на их трудоустройство, а работодатель при приеме на работу оценивает личные качества, уровень практических навыков и опыт работы.

3. Выпускники не проявляли интереса к программам и проектам поддержки трудоустройства вуза, поэтому не могут оценить их эффективность. Однако большинство признали важность поддержки со стороны университета при трудоустройстве (66,7%).

Список литературы

1. Леонидова Г. В., Риски и возможности трудоустройства не по специальности (на материалах регионального мониторинга) // Проблемы развития территории. – 2023. – С. 62-78.

2. Сулимова Е.А., Федорова О.А., Трудоустройство выпускников высших учебных заведений как социальный процесс // Социология. – 2019. – С. 298-303.

3. Черноскутов В. Е., Актуальные проблемы трудоустройства студентов и выпускников вузов // Развитие территорий. – 2015. – С. 473-480.

ВЫПУСКНИКИ ВУЗА НА РЫНКЕ ТРУДА: ПРОБЛЕМЫ И СПЕЦИФИКА АДАПТАЦИИ

К.А. Глазатова, Я.И. Попова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
aalmazerty@yandex.ru

Выпускники Вуза, при выходе на рынок труда зачастую испытывают диссонанс между собственными ожиданиями и реальностью, сталкиваются с проблемой долгого поиска работа. Это связано с требованиями работодателей к соискателям и наличию достаточного опыта работы, а также из-за высокой конкуренции между специалистами на рынке труда. В статье представлены результаты социологического исследования проблем и особенностей адаптации выпускников вузов г. Новосибирска на рынке труда. Ключевые слова: адаптация, рынок труда, выпускники, Вуз, конкуренция, опыт работы

Выпускники вузов – это специфическая социальная группа на рынке труда. После выпуска из университета они сталкиваются с желанием работать по специальности с одной стороны, и отсутствием необходимого практического опыта работы по специальности с другой, что является главным барьером успешного трудоустройства. Все это приводит к тому, что, вступая на рынок труда, молодежь сталкивается с препятствиями, барьерами и сложностями при трудоустройстве и адаптации к новой социальной среде [1, с. 388]

Профессиональная адаптация выпускников Вузов на рынке труда – это процесс взаимодействия субъекта с рынком труда, состоящий в постепенном освоении и принятии индивидом профессиональных требований работодателей, изучение технических, корпоративных и социальных правил и ролей, возникновение умения сознательно разбираться в обстановке на рынке труда, принимать взвешенные решения для осуществления собственных целей и интересов.

Актуальность исследования возникающих сложностей при трудоустройстве выпускников Вузов связана с недостаточной изученностью своеобразия профессиональной адаптации молодежи на рынке труда. Исследование проблем молодёжного сегмента рынка труда имеет особую актуальность и значимость в России, это определяется спецификой её экономического развития [3, с. 174].

Для выявления проблем и специфики адаптации выпускников Вузов на рынке труда мы провели социологический опрос выпускников вузов г. Новосибирска (НГПУ, НГУЭУ, НГТУ, СГУПС). Участие приняли люди в возрасте от 22 до 27 лет. Опрос был осуществлён в онлайн формате посредством рассылок в различных сообществах и личных сообщениях

целевой аудитории с помощью вэб-сайта «Google Forms». Всего в анкетировании приняли участие 82 человека.

Результаты опроса показали, что 33,3% среди опрошенных выпускников столкнулись с различными проблемами в процессе устройства на работу после выпуска из института и думают, что трудоустроиться в данном случае моментально скорее невозможно, 23,5% респондентов, напротив, выразили мнение о возможном быстром принятии на работу, довольно большой процент респондентов, а именно, 21,6%, вовсе затруднились ответить.

Основным и наиболее важным препятствием в процессе поиска работы по специальности, по мнению 45% выпускников, выступает отсутствие опыта работы. 37,3% опрошенных выделили высокий уровень конкуренции на рынке труда, 43,1% выпускников считают значимой проблемой завышенные ожидания относительно должности и заработной платы при первом устройстве, что усложняет процесс профессиональной адаптации на рынке труда.

Среди факторов, способствующих эффективной адаптации во время поиска работы, 70,3% респондентов отмечает престижность образовательного учреждения.

Оценивая соответствие программ обучения в вузах требованиям рынка труда 35,3% респондентов отметили, что программы вузов скорее соответствуют, а 29,4% - скорее не соответствуют требованиям, затруднились ответить 17,6%.

При оценке уровня подготовки и компетенций выпускников требованиям работодателей 49% выпускников считают, что они скорее не соответствуют, а 51% респондентов считают, что количество практических занятий в ВУЗах скорее недостаточно для того, чтобы выпускники получили необходимые навыки для работы.

Оценивая роль «мягких» навыков в успешном трудоустройстве, 37,3% согласились с тем, что данные навыки помогли им эффективно адаптироваться на рынке труда. Среди других факторов, положительно влияющих на процесс адаптации выпускников университетов на рынке труда, респонденты (45,1%) высоко оценили профессиональные стажировки и практики.

Адаптация молодёжи на рынке труда является сложным социально-экономическим процессом, в результате которого формируются необходимые профессионально-квалификационные характеристики на протяжении всей вертикали социально-трудовой мобильности молодёжи [2, с. 216]. В целях повышения конкурентоспособности на рынке труда выпускникам Вузов следует во время обучения приобретать практический опыт, а именно: участвовать в стажировках, проектах и волонтерской деятельности. Также стоит развивать навыки, востребованные у работодателей, например, умение эффективно общаться письменно и устно, работать в команде, нестандартно мыслить. Кроме того, нужно изучать новые технологии и проходить различные курсы по смежным специальностям. Вузам, в свою очередь,

необходимо увеличивать количество часов в учебных планах, отведённых для практических занятий, укреплять связи с работодателями, сотрудничать с компаниями, предлагать студентам проходить практику или стажировку, а также анализировать рынок труда и корректировать в соответствии с этим образовательную программу.

Список литературы

1. Еремина, С. Ю. Проблема адаптации молодёжи на современном рынке труда / С. Ю. Еремина, Г. Б. Кошарная // Молодёжь на рынке труда: новые правила поведения и коммуникаций : Всероссийская научно-практическая конференция: сборник научных трудов, Ульяновск, 29–30 октября 2020 года / Отв. редактор О.В. Шиняева. – Ульяновск: Ульяновский государственный технический университет. – 2020. – С. 388-391.
2. Зинич, А. В. Молодёжь на рынке труда: сущность, основные проблемы, особенности адаптации / А. В. Зинич // Наука о человеке: гуманитарные исследования. – 2018. – № 4(34). – С. 210-218. – DOI 10.17238/issn1998-5320.2018.34.210.
3. Илюхин, А. А. Проблемы адаптации молодёжи на рынке труда / А. А. Илюхин, С. В. Илюхина, И. В. Соловьев // Интерактивная наука. – 2017. – № 1(11). – С. 174-175.

ЦИФРОВИЗАЦИЯ КОММУНИКАТИВНЫХ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ РАБОТОДАТЕЛЕМ И СОИСКАТЕЛЕМ РАБОЧЕГО МЕСТА

С.Д. Гусев

Новосибирский государственный технический университет
gusev.sergei.u@gmail.com

В данной статье рассматривается цифровизация коммуникативных отношений между работодателями и соискателями. Исследование актуально, так как позволяет анализировать изменения в восприятии и структуре взаимодействий в профессиональной среде под воздействием цифровых технологий. Цифровые технологии трансформируют способы взаимодействия, создавая новые проблемы, такие как нежелание общения с чат-ботами и скрытие личной информации.

Ключевые слова: цифровизация, цифровые платформы, поиск работы, сетевая идентичность, рынок труда

Проведение теоретического и эмпирического социологического изучения цифровизации коммуникативных отношений между работодателями и соискателями позволит выявить возможные изменения в форме и содержании

профессиональных коммуникаций в сфере трудоустройства. В настоящее время эти изменения изучены формально и односторонне. Неизвестно, в частности, как влияет на осуществление коммуникации появление посредников – коммуникаторов на основе технологий искусственного интеллекта. Актуальность темы также обусловлена недостаточной изученностью особенностей широкого распространенного в наши дни поиска работы посредством цифровых платформ. Платформы предлагают широкий выбор вакансий, возможность создания персональных профилей и уведомления о новых предложениях. Многие люди активно пользуются платформами для поиска работы, так как это удобно и эффективно. Среди молодых россиян до 34 лет доля пользователей таких сайтов достигает 50%. Наиболее популярны Avito, «Работа.ру» и HeadHunter [3].

Научная проблема заключается в недостаточном понимании характера и последствий воздействия цифровизации на коммуникативные отношения между работодателями и соискателями. Целью настоящей работы является изучение некоторых форм цифровизации коммуникации между работодателями и соискателями и определение дальнейшего пути их теоретического и эмпирического социологического изучения.

В настоящее время исследователи влияния цифровизации на сферу труда занимаются проверкой гипотез о том, что цифровые платформы могут изменять способы взаимодействия между работодателями и соискателями, создавая новые формы коммуникации, которые могут влиять на динамику взаимодействия. С трансформацией коммуникации происходят изменения норм и ожиданий со стороны работодателей и соискателей. Цифровые платформы заменяют функции, которые раньше выполнялись непосредственно акторами на рынке труда, что приводит к появлению новых особенностей в коммуникации, таких как дистанцирование работника и работодателя [1].

Малоизученным остается аспект формирования соискателями в ходе и вследствие создания своих профилей на цифровых платформах своей т.н. сетевой идентичности. Сетевая идентичность может быть определена как многокомпонентное образование, обеспечивающее целостность и тождественность личности в процессе интернет-взаимодействия, выражающееся через совокупность текстовых и визуальных компонентов сетевого облика, отражающих ее реальные аспекты [4]. Ожидается, что сетевая идентичность создавшего свой профиль на цифровой платформе соискателя рабочего места может иметь свои особенности, обусловленные целью и задачами такого профиля. Формирование «сетевой идентичности» в контексте поиска работы включает загрузку резюме, создание портфолио и демонстрацию профессиональных достижений. Этот процесс позволяет соискателю представить свои компетенции и достижения работодателям в наиболее выгодном свете. При этом личностные человеческие черты соискателя не описываются им при составлении резюме, поскольку их наличие

не может существенно влиять на восприятие их компетентности и социального статуса работодателями. Этот аспект активно изучается в социальных сетях, но редко рассматривается на цифровых платформах для трудоустройства.

Вопросы трансформации коммуникативных отношений между работодателями и соискателями получают особую сложность благодаря появлению не только цифровых платформ, но и чат-ботов. Эти посредники в профессиональной коммуникации усилили, но одновременно и усложнили, функциональные возможности обеих сторон. Цифровые платформы позволяют соискателям быстро создавать резюме, распространять их среди множества работодателей, коммуницировать в любое время и быть активными инициаторами взаимодействия, откликаясь на вакансии. Работодатели могут передавать функции коммуникатора чат-ботам, экономя время и ускоряя процесс поиска сотрудников. Однако с новыми возможностями появились и новые «шумы» в коммуникации. Многие соискатели избегают общения с чат-ботами, оставляя сообщения неп прочитанными. Функция сокрытия личной информации на платформах также препятствует процессу коммуникации. Таким образом, цифровые технологии, включая чат-ботов, заменяют некоторые функции и аспекты поведения человеческих коммуникаторов. Изучению этих вопросов посвящены работы И. Л. Сизовой, М. М. Русаковой, А. А. Александровой. Они уделили внимание возникающим «трениям» при поиске работы на цифровых платформах, таким как технологический барьер и временные затраты на получение информации [2]. Использование цифровых технологий в сфере поиска работы изменяет паттерны коммуникации, создавая новые вызовы для работодателей и соискателей, а также новые возможности для их научного, в частности, социологического изучения.

Список литературы

1. Вуколов В. Л. Цифровая экономика и рынок труда, цифровые технологии и трудовые отношения: взаимовлияние, особенности и тенденции развития // Социально-трудовые исследования. – 2023. – №1 (50).
2. Сизова И. Л., Русакова М. М., Александрова А. А. Рынок труда соискателей и трения в поиске работы на современных онлайн-платформах // Экономическая социология. – 2022. – №5.
3. ТАСС: информационное агентство России: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://tass.ru/obschestvo/6725827?ysclid=1shwsue3bv535045184> (дата обращения: 02.05.2024).
4. Фленина Т. А. Смысловая структура сетевой идентичности личности современной молодежи: специальность 19.00.01 – общая психология, психология личности, история психологии: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата психологических наук / Фленина Татьяна Александровна; Российский государственный педагогический университет им. А. И. Герцена. – Санкт-Петербург. – 2016. – 32 с.

ВОЛОНТЕРСТВО В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ: АНАЛИЗ ЭМПИРИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

К.С. Драчева, А.О. Намикос
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
drachevakseniia@mail.ru

В статье представлен анализ отечественных исследований состояния волонтерской деятельности в российском обществе. Автором статьи рассмотрены данные о вовлеченности россиян в волонтерство, формах и способах участия, причинах неучастия и барьеров развития волонтерства, деятельности российских волонтерских организаций. за последние несколько лет (2022-2023 гг.)

Ключевые слова: волонтерство, добровольчество, волонтерские организации, социальные проблемы, социальная активность

Волонтерство является социально значимым ресурсом для современного российского общества: волонтеры занимаются разработкой и реализацией инновационных идей, их деятельность направлена на достижение социального благополучия как населения, так и государства, принимают участие в общемировых волонтерских программах, что позволяет решать глобальные проблемы, и пр. Проблема волонтерства отличается активным исследовательским интересом, в российской науке это также обусловлено ухудшением социально-экономической ситуации на фоне политических событий.

Согласно результатам исследования ФОМ, в настоящее время основной формой волонтерства является социальное волонтерство: около 22% россиян оказывают помощь пожилым людям, 18% россиян – тяжелобольным людям, 9% россиян – детям, оставшимся без попечения родителей, и людям из «уязвимых» групп (матери-одиночки, малоимущие и многодетные семьи и пр.). Результаты исследования свидетельствуют об активном развитии медицинского волонтерства в последние пять лет – каждый седьмой россиянин является донором крови (большинство – постоянной основе). Также 13% россиян добровольно стали донорами костного мозга и стволовых клеток, что, по оценкам экспертов, является достаточно высоким показателем, учитывая специфику подобных процедур [1].

Показатели вовлеченности россиян в экологическое волонтерство являются высокими на фоне других форм волонтерской деятельности, однако, как отмечают эксперты, последние несколько лет отмечается устойчивый тренд на снижение численности эко-волонтеров, причем как тех, кто занимается этим на постоянной основе, так и тех, кто делает это единожды или ситуативно. По данным исследования, лишь около 8% россиян участвовали в

каких-либо мероприятиях и программах, посвященных защите природы, 13% россиян – в мероприятиях по благоустройству территории. Спортивное и событийное волонтерство традиционно являются наименее распространенными видами волонтерской деятельности среди россиян: доля россиян, занимающихся спортивным волонтерством, составила около 3%, россиян, событийным волонтерством, – около 5%. Причем эксперты обращают внимание на то, что данные виды волонтерства распространены преимущественно среди российской молодежи [3].

Многие люди хотят помогать друг другу (78,8%) и готовы объединяться с другими людьми для решения социально значимых проблем и помощи нуждающимся (73,2%). Лишь 9,7% россиян считают, что это неэффективно и лучше «действовать в одиночку». Также было выявлено, что большинство респондентов чувствуют личную ответственность за ситуацию в своем доме и (или) дворе (74,6%), в городе (селе, деревне) (67,9%), в стране (60,8%) [2].

По данным исследования барьеров развития волонтерской деятельности в России были выявлены следующие препятствия:

- низкая информированность о возможностях участия в волонтерской деятельности (61,1%);
- низкая заинтересованность, отсутствие мотивации россиян (53,4%);
- низкий уровень общественного доверия (37,2%);
- недостаточно эффективное содействие со стороны государства (29,3%);
- разобщенность волонтерского сообщества (22,6%).

Несмотря на это, большинство исследований подтверждает положительную динамику развития волонтерства в России:

- по результатам исследования Центра исследований гражданского общества и некоммерческого сектора НИУ «ВШЭ», за последнее десятилетие (2012–2022 гг.) доля россиян, занимающихся финансовой поддержкой благотворительных фондов и волонтерских организаций, увеличилась на 19% – с 44% до 63%;

- согласно данным Официальной службы государственной статистики (Росстат), за последние 8 лет (2014–2022 гг.) количество волонтерских организаций (официально зарегистрированных) увеличилось практически вдвое – с 8,2 тыс. до 15,8 тыс.;

- по данным исследования Благотворительного фонда развития филантропии (Фонд «КАФ»), общий бюджет пятидесяти крупнейших национальных благотворительных фондов России за последние 5 лет (2017–2022 гг.) увеличился более, чем на 15 млрд рублей – с 44 млрд рублей до 61 млрд рублей [4].

На основании анализа эмпирических исследований, можно сделать вывод о положительной динамике: большинство россиян готовы помогать нуждающимся, отличаются заинтересованностью в ситуации в городе и стране, участвуют в волонтерской деятельности – социальном, медицинском,

экологическом волонтерстве. Статистические данные свидетельствуют об увеличении доли россиян, занимающихся волонтерством, количестве волонтерских организаций и т.д. Однако в то же время существует ряд существенных барьеров развития волонтерства в России, основными из которых являются низкая информированность о возможностях участия в волонтерской деятельности, низкая заинтересованность и отсутствие мотивации россиян, низкий уровень общественного доверия, недостаточно эффективное содействие со стороны государства, низкий уровень развития волонтерской инфраструктуры.

Список литературы

1. Краснова М. Ю., Петренко Д. А., Сорокопуд Ю. В. Реализация волонтерских программ в отечественной и зарубежной практиках // МНКО. – 2023. – № 1 (98). – С. 254-256.
2. Культура общественного участия в мегаполисе: экосистема московского волонтерства: аналитический доклад. – М.: Общероссийский общественный фонд «Общественное мнение». – 2022. – 232 с.
3. Молчанов С. А., Алмазова О. В., Поскребышева Н. Н. Роль волонтерства в образе мира молодежи // Universum: психология и образование. – 2023. – № 1 (103). – С. 24-27.
4. Филиппова Т. И., Хачикян Е. И., Иванова И. В. Волонтерство в регионах России: социально-психологические особенности, проблемы реализации и пути их решения // Вестник ГУУ. – 2022. – № 2. – С. 166-174.

ПУБЛИЧНЫЕ КОНФЛИКТЫ НОВОСИБИРСКОГО АКАДЕМГОРОДКА: ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О СПРАВЕДЛИВОСТЯХ УЧАСТНИКОВ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИХ СБЛИЖЕНИЙ

Д.С. Иванова
Новосибирский государственный университет
shitinad@mail.ru

Исследование направлено на изучение текстов, порожденных в ходе или после публично манифестируемых в СМИ конфликтов на территории Новосибирского Академгородка, в которых освещаются повестки этих социальных столкновений, их участники, критики и оправдания последних. Автор смотрит на позиции участников конфликтов, выявляя какие представления о справедливостях они декларируют, вооружаясь инструментами социологии критической способности Л. Болтански и Л. Тевено. В ходе проведения исследования автор сравнил между собой повестки публичных конфликтов разных микрорайонов Академгородка, описал

специфику субъектов, действующих на них, выявил их представления о справедливостях посредством выделения миров справедливости, к которым они апеллируют.

Ключевые слова: представления о справедливостях, миры справедливости Л. Болтански и Л. Тевено, публичный конфликт, социология критической способности Л. Болтански и Л. Тевено, критики и оправдания участников публичных конфликтов

В повседневной жизни справедливость функционирует непроизвольно и «тихо», как-бы автоматически, создавая некую приемлемую конфигурацию социальной реальности, при которой возможны нерелексивируемая и естественно воспринимаемая «правильность и оправданность социального порядка» [1, с. 30]. Остро вопрос о справедливости встает лишь в случае разрыва обыденного, ожидаемого хода событий, когда происходит нарушение писанных и неписанных правил и, соответственно, расхождение с естественными фоновыми ожиданиями [2]. Такие ситуации «поломки» Л. Тевено и Л. Болтански называют критическими моментами. В контексте социологии критической способности они характеризуются неопределенностью, артикулируемостью, рефлексивностью, необычностью и нередко «перетекают» в публичные конфликты.

Вслед за упоминаемыми французскими учёными можно утверждать, что вовлеченные в публичные конфликты индивиды через критику и оправдание отстаивают свою позицию, эксплицируют свои представления о порядочности, апеллируя к императивам - мирам справедливости, заложенным в них общим благам. Будучи проявлением «справедливо обоснованного порядка» [3, с. 80], каждый мир характеризуется своей «правдой» (ценностью), у каждого есть свой «язык», индивидуальный способ достижения состояния «великого», собственный подход к восприятию и оценке реальности и т.д. Логика миров справедливости встроены в основные социальные институты, их качественная и количественная представленность зависит от культуры и уровня развития общества. Индивидами они впитываются при социализации и характеризуют обычно не проговариваемые и не осмысляемые представления о том, как должно быть, как правильно.

Переходя к программным частям настоящего исследования - проводя качественный контент-анализ текстов в интернет-СМИ, порожденных в ходе или после конфликтов на территории Новосибирского Академгородка, автор работы преследовал следующую цель: выявить совокупность сосуществующих представлений о справедливостях (посредством вычленения миров справедливости), эксплицирующихся в публичных конфликтах Академгородка, и выделить перспективы их сближений. Соответственно, теоретическим объектом исследования стали публичные конфликты, в то время как эмпирическим объектом - публичные конфликты Новосибирского Академгородка, которые были освещены в интернет-СМИ с 2005 г. по 2024 г.

Предмет исследования: представления о справедливостях участников, эксплицирующиеся в публичных конфликтах Новосибирского Академгородка.

Цель автора этого исследования, заключающаяся в том числе в выделении перспектив сближения социальных миров, которые можно определить посредством изучения конфликтов, завершённых построением компромиссов ценностей, говорит о том, что исследователя данной работы интересует потенциал прагматической социологии в предвидении развития и окончания социальных конфликтов, а значит, в их разрешении и управлении ими. Информация о последнем может быть полезна конфликтологам и медиаторам, работающим на территории Новосибирского Академгородка. Также исследование, где объектом изучения являются нарративы субъектов конфликтов Академгородка, напрямую или контекстно содержащие апелляции к справедливостям в свете потенциальных или текущих проектов изменений этой части района Новосибирска, может быть полезно государственным служащим в сфере городского управления, девелоперам или людям творческих профессий, стремящимся развивать эту часть города. Ибо результаты этой работы будут содержать информацию об идеальном образе Академгородка у акторов (например, жителей), действующих на его территории, мнения и представления о должном и правильном которых нельзя не учитывать, пытаясь или желая преобразить это место.

В анализе участвовал 41 кейс-конфликт, которые развернулись на обозначенной территории в указанный период времени. Эмпирическую базу исследования составили описания отобранных конфликтов, позиции их субъектов в геоинформационной базе данных конфликтов Новосибирской агломерации «Конфликты NSK» и интернет-источники (к примеру, онлайн-версии газет, сетевые журналы, интернет-издания), к которым дополнительно прибегал исследователь для более полного раскрытия позиций субъектов социальных столкновений, обозначенных в геоинформационной базе, или при самостоятельном поиске отраженных в интернет-СМИ конфликтов.

В ходе достижения цели исследования, помимо прочего, была выявлена пространственная локализация по микрорайонам Новосибирского Академгородка (к которым относятся Верхняя и Нижняя зона Академгородка, Нижняя Ельцовка, Правые Чёмы) или повесток публичных конфликтов, или миров, к которым апеллировали участники. При этом удалось обнаружить, что все рассматриваемые территориально обособленные части Академгородка объединяет то, что на всех них были публичные конфликты, повесткой которых стало сохранение леса на территории, и в которых жители территорий, в основном апеллировавшие к экологическому миру, противостояли застройщикам, обвиняемым в следовании рыночному миру.

Прагматическая социология Л. Болтански и Л. Тевено на данный момент уже прочно вошла в российский научный мир: ещё до перевода их основного совместного труда несколько важных статей в рамках ими разработанной

теории градов были уже переведены на русский язык [4], вдобавок отечественные социальные ученые более чем десять лет назад пробовали работать в рамках этого подхода [5]. Новизна данной исследовательской работы заключается в применении вышеобозначенной теории к исследованию одной из самых конфликтных территорий города Новосибирска с действующими оборонительными сообществами [6].

Список литературы

1. Карчагин Е. В. Справедливость как социокультурный феномен // *Logos et Praxis*. – 2015. – №4. – С. 28-37.
2. Печерская Н. В. Справедливость: социальная аналитика и прагматика представлений: диссертация кандидата философских наук: 09.00.11. Санкт-Петербург. – 2000. – 210 с.
3. Болтански Л., Тевено Л. Критика и обоснование справедливости: Очерки социологии градов / пер. с фр. О.В. Ковеневой. - М.: Новое литературное обозрение. – 2013. – 576 с.
4. Юдин Г. Б. [Рецензия] // *Laboratorium*. – 2014. – №3. – С. 126-129. Рец. на кн.: Люк Болтански, Лоран Тевено. Критика и обоснование справедливости: Очерки социологии градов / пер. с фр. О.В. Ковеневой. – М.: Новое литературное обозрение. – 2013.
5. Гладарев Б. С. Градозащитные движения Петербурга накануне «Зимней революции» 2011-2012 г.: анализ из перспективы французской прагматической социологии // *Мониторинг общественного мнения*. – 2012. – №4 (110). – С. 29-43.
6. Скалабан И. А., Сергеева З. Н., Лобанов Ю. С. Защищающиеся. Оборонительные функции сообществ в городских конфликтах (на материалах г. Новосибирска) // *Мир России. Социология. Этнология*. – 2022. – №4. – С. 33-56.

СВОБОДНОЕ ВРЕМЯ СТУДЕНТОВ: ПРЕДПОЧТЕНИЯ И ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ

С.А. Каймыштаева
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
svetlanakai03@gmail.com

В современном мире свободное время студентов является одним из важных аспектов, не только в жизни самого студента, но и в развитии общества. Проведение свободного времени ориентировано как на отдых, так и на общее развитие студента, его навыков и способностей, а также удовлетворение

потребностей и интересов. В данной статье рассматривается сущность свободного времени, виды его проведения. Кроме этого, проведено и рассмотрено исследование свободного времени студентов, выявляющих факторы и предпочтения, влияющих на выбор досуговой деятельности молодых людей.

Ключевые слова: свободное время, досуг, досуговая деятельность студенты, общество

Свободное время представляет собой важный аспект в студенческой жизни, который оказывает большое влияние не только на здоровье и физическое состояние студента, но и на его мировоззрение, интересы, ценности и нормы. Также, на социализацию студентов оказывают влияние не только социальные институты, в числе которых важным является учебное учреждение, но и то каким образом и с кем они проводят свое свободное время [1, с. 48]. Свободное время – это время, не связанное с выполнением рабочих или учебных задач, а также других обязательств, требующих выполнения несмотря на желания личности [4, с. 2]. Многие исследователи сопоставляют понятию свободного времени понятие «досуга», который с латинского «*liscere*» обозначает свободу выбора [2, с. 84]. В настоящее время существуют множество форм и видов проведения досуговой деятельности. В мире цифровизации огромное значение в жизнедеятельности каждого студента отводится Интернету и социальным сетям, которые на данный момент занимают практически все время студентов. Для некоторых Интернет представляет возможность обучаться и самореализоваться, но для других он служит платформой общения с другими и развлечениями в виртуальном мире, постепенно заменяя живое общение и жизни в реальности [3, с. 52]. Несмотря на это, в настоящее время наблюдается рост активности студентов «вне телефонов»: многие молодые люди уделяют внимание своему физическому состоянию, занятиям хобби и духовному обогащению, путем прочтения книг. Важность свободного времени заключается в том, что студенты могут проводить его в свое удовольствие и по своему желанию, реализовываясь в какой-либо сфере, самосовершенствуясь и повышая свою самооценку. Для более эффективного времяпровождения студентов необходимо использовать свободное время сбалансированно, то есть оказывая внимание как отдыху, так и развитию своих способностей, навыков и интересов.

По данным исследования, проведенным в НГУЭУ, где нами было опрошено 107 студентов, обучающихся на программах высшего и среднеспециального образования, можно сделать некоторые выводы о проведении свободного времени студентов. Так, большинство студентов предпочитают проводить свое свободное время «зависая» в Интернете и социальных сетях (88,8%). При этом, многие респонденты уделяют данному времяпровождению 3-4 часа в день (89,7%). Несмотря на это, половина студентов заботятся о своем физическом состоянии, уделяя время занятиям, спортом, танцами и т.д. (50%). Спорт,

танцы, пение, рукоделие – являются наиболее популярными формами досуга среди опрошенных студентов. В ходе исследования было выявлено, что для большинства студентов является проблемой завышенные цены на реализацию желаемой досуговой деятельности, так как многие выбирают форму проведения своего досуга по финансовым возможностям (52,3%). Также было отмечено, что больше половины студентов не могут позволить себе заниматься определёнными формами досуга, в связи с высокими ценами данной деятельности (57%). Меньшее влияние на выбор досуговой деятельности студентов оказывают интересы и мнения окружающих (58,9%).

Таким образом, в настоящее время существует множество вариантов проведения свободного времени для студентов. В связи с цифровизацией и технологическим развитием, всё больше внимания и времени студенты уделяют Интернету и общению в виртуальном мире.

Список литературы

1. Бердникова М.С., Казорина Ж.А. Досуг как социокультурное явление студенческой молодежи // Экономика. Социология. Право. – 2022. – №4 (28). – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/dosug-kak-sotsiokulturnoe-yavlenie-studencheskoy-molodezhi> (дата обращения: 28.04.2024).
2. Понукалина О.В. Досуг в теоретическом дискурсе социологии: подходы к исследованию // Вестник ПАГС. – 2017. – №6. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/dosug-v-teoreticheskom-diskurse-sotsiologii-podhody-k-issledovaniyu> (дата обращения: 28.04.2024).
3. Равочкин Н.Н. Особенности досуговой деятельности студенческой молодежи в 2020-х гг. (по материалам социологических исследований) // Социология. – 2024. – №1. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-dosugovoy-deyatelnosti-studencheskoy-molodezhi-v-2020-h-gg-po-materialam-sotsiologicheskikh-issledovaniy> (дата обращения: 28.04.2024).
4. Ярошевич Т.М. Досуг: теоретические аспекты, структура, содержание // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. – 2014. – №1. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/dosug-teoreticheskie-aspekty-struktura-soderzhanie> (дата обращения: 28.04.2024).

ГРАЖДАНСКАЯ ИДЕНТИЧНОСТЬ В СОЦИАЛЬНОМ ИЗМЕРЕНИИ

Ю.А. Лабудина

Сибирский институт управления, филиал РАНХиГС
labudina-ya@ganepa.ru

Гражданская идентичность понимается как значимый фактор, обеспечивающий защиту социально-политической системы от угроз информационно-психологического, политического воздействия. Изучение социальных характеристик гражданской идентичности необходимо для прогнозирования развития общества, а также формирования и корректировки направлений публичной политики.

Ключевые слова: гражданская идентичность, политика идентичности, общество, индивид, единство, стабильность, традиционные ценности

В Российской Федерации гражданская идентичность находит свое отражение в документах стратегического характера. Государство подчеркивает ее значимость в сохранении стабильности общества. Социальная природа идентичности сопряжена с ходом реализации политики по ее формированию и укреплению. Для сохранения стабильности социально-политической системы, недопущения распространения рисков саморазрушения общества необходимо выявление актуальных социальных характеристик, которые свойственны гражданской идентичности.

Для противодействия вызовам информационно-психологического влияния, распространения деструктивной идеологии, необходимо формирование в массовом сознании не номинальной идентичности, а комплекса эмоциональных, когнитивных и поведенческих установок (реальной идентичности) [2].

Политика идентичности направлена на формирование общих ценностей и ориентиров развития политического (национального, территориального) сообщества и групповых солидарностей внутри этого сообщества, поддержания чувства принадлежности к нему [3, с. 452]. Согласно Указу Президента РФ от 9 ноября 2022 г. № 809 «Об утверждении Основ государственной политики по сохранению и укреплению традиционных российских духовно-нравственных ценностей» основой общероссийской гражданской идентичности признаются традиционные ценности [1].

Эмпирическая база, собранная в результате проведения опроса населения Новосибирской области, позволяет сделать выводы о факторах формирования и укрепления общегражданской идентичности.

Население с высоким уровнем гражданской идентичности, как правило является представителями групп со средним и высоким уровнем дохода. Среди тех, кто относит себя к группе с низким уровнем дохода, 76 % ощущают свою сопричастность с гражданами России нечасто, «иногда».

Традиционно значимым маркером гражданской идентичности остается «общее государство» (46%), сохраняется низкая значимость такого критерия «как ответственность за судьбу страны» (41%). Однако именно он является самым популярным среди тех, кто оценивает максимально высоко значимость ощущения себя гражданином России (59%).

При ответе на вопрос «Как Вы считаете, что в настоящее время характерно для российского общества?», респондентами наиболее часто указывались: патриотичность (46 %), взаимопомощь и бескорытность (34%), традиционность (28%). Отмечается и высокий уровень отстраненности (25%).

Для успешного развития российского общества по мнению респондентов важными становятся такие качества, как взаимопомощь и бескорытность (55 %), честность и справедливость (52%). При этом повышается спрос на высокую культуру (45%), интеллигентность и образованность (41,5%). Если те, кто характеризуется высоким уровнем гражданского самосознания, убеждены в необходимости развития патриотизма и традиционности, то противоположная группа отстаивает развитие индивидуализма, а также активности и ответственности. Необходимо сохранять баланс, создавая условия для развития социально одобряемого образа общества: честного, готового к взаимопомощи, но при этом с высоким уровнем образованности, нравственного воспитания.

Рассматривая отношение общества к политике государства по сохранению традиционных ценностей, гражданского единства, большинство дает данному направлению публичного управления положительную оценку. Однако имеется некая неоднородность в оценках (Рисунок 1).

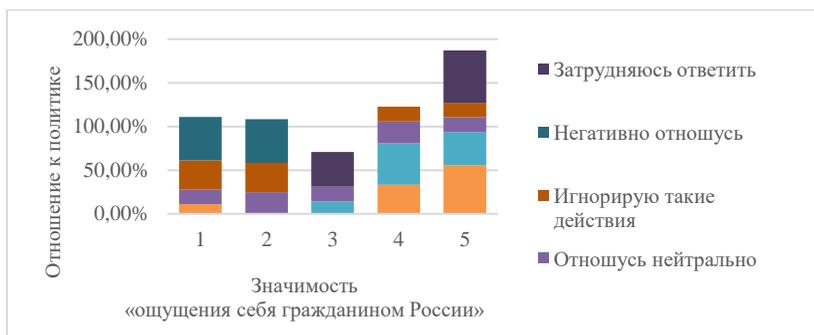


Рис. 1 – Оценка политики государства по продвижению идеи гражданского единства в зависимости от индивидуальной значимости «ощущения себя гражданином России»

Чем более значима для индивида гражданская идентичность, тем более и положительно он относится к политике по ее формированию и укреплению.

Основными угрозами развития российского общества становятся: низкий уровень качества жизни, низкое качество образования. Для благоприятного развития российского общества необходимым считается повышение уровня жизни и благополучия, улучшение отношений общества и власти, а также воспитание молодого поколения в духе патриотизма и ответственности.

Современное гражданское самосознание характеризуется пониманием значимости традиционных ценностей. Однако, стоит говорить о необходимости включения в политику идентичности не только концепта патриотизма, но и направлений по повышению уровня жизни, совершенствованию систем образования и воспитания, как основ становления личности. Эти условия должны сформировать благоприятные взаимоотношения в системе государство-общество – основу социально-политической стабильности, солидарности и единства.

Список литературы

1. Об утверждении Основ государственной политики по сохранению и укреплению традиционных российских духовно-нравственных ценностей: Указ Президента Российской Федерации от 09.11.2022 г. № 809.
2. Дробижина Л.М. Динамика гражданской идентичности и ее ресурс в позитивных интеграционных процессах российского общества // Мониторинг общественного мнения: Экономические и социальные перемены. – 2017. – № 4. – С. 7–22.
3. Современная политическая наука: Методология: Научное издание / Отв. ред. О. В. Гаман-Голутвина, А. И. Никитин. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Издательство «Аспект Пресс». – 2019. – 773 с.

ФРИЛАНС КАК АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ФОРМА ЗАНЯТОСТИ

М.А. Ложникова, Е.А. Селиверстова, С.В. Ровбель
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
seliverstovkaa@mail.ru

В статье рассматривается развитие фриланса как формы занятости на современном рынке труда. Описываются особенности внештатной деятельности, а также ее преимущества и недостатки. Анализируются причины выбора фриланса как формы занятости, также отмечаются тенденции фриланса в качестве дополнительного заработка и временной работы. Определяется тренд на удаленную занятость среди молодежи.

Ключевые слова: занятость, самозанятость, свободная занятость, удаленная занятость, формы занятости, фриланс

В последние годы рынок труда активно трансформируется. В частности, широкое распространение приобретают вакансии удаленной работы. Пик их популяризации пришёлся на годы пандемии COVID-19, когда организации были вынуждены существенно сокращать штат сотрудников и переводить работу в дистанционный формат. Во втором квартале 2020 года число вакансий фрилансеров выросло более, чем на 25% по сравнению с началом года [1].

Несмотря на окончание пандемийных ограничений, удаленная работа не теряет своей популярности. Работодатели предоставляют все больше вакансий для работы из дома, активно развивается и распространяется фрилансерская деятельность.

По своему содержанию фриланс мало схож с традиционной занятостью по найму. В отличие от стандартной занятости с официальным закреплением рабочего статуса, фриланс не подразумевает под собой формального трудоустройства. С юридической точки зрения не существует термина «фриланс», это бизнес-понятие, с гражданско-правовой точки зрения человек, занимающийся фрилансингом может быть индивидуальным предпринимателем (ИП), самозанятым или физическим лицом без специального налогового статуса.

Основное отличие фриланса от любых других трудовых отношений заключается в том, что во фрилансе работодатель нанимает сотрудника на выполнение одной определённой задачи. Для закрепления обязательств и обеспечения гарантий стороны могут заключить гражданско-правовой договор на оказание подряда, услуги или авторского заказа [2]. Фрилансеры привлекаются в основном для проектов в области графики и дизайна, разработки, поддержки и продвижения веб-сайтов и программирования, а также написания текстов и переводов. Также для различных рекламных и маркетинговых задач.

Таким образом, фриланс можно определить, как вид трудовой занятости, характеризующийся преимущественно интеллектуальным трудом и интенсивным использованием информации, знаний и творческих способностей [3]. Фрилансеры самостоятельно реализуют услуги и обладают высокой степенью трудовой автономии.

Фрилансерская деятельность имеет ряд своих преимуществ и недостатков. Например, одним из значимых преимуществ фриланса является полная свобода в выборе места работы и гибкость в распределении рабочего времени [2]. Фрилансер может самостоятельно определить, где и когда ему удобно работать, что обеспечивает комфорт и эффективность работы. Еще одним преимуществом фрилансинга является возможность получения дохода, который зависит исключительно от профессионализма и усилий фрилансера. Фрилансер определяет цены на свои услуги и сам выбирает заказы, что позволяет оценить свою работу и получить справедливую оплату [4]. Кроме того, фриланс способствует развитию различных навыков и компетенций.

Рассматривая недостатки фриланса, можно говорить о нестабильности доходов [2]. Поскольку доход фрилансера зависит от объема работы и ее сложности, могут возникнуть временные финансовые трудности. Еще одним важным недостатком фрилансинга является отсутствие установленного законом отпуска и отпуска по болезни. Фрилансер не имеет гарантированных выходных и неоплачиваемых отпусков, что требует независимой организации работы и выделения времени на отдых и личные потребности [4]. Еще одним важным аспектом негативных последствий фриланса является необходимость самостоятельного общения с клиентами. В отличие от офисной работы, где общение с клиентами может осуществляться через руководителя, фрилансер должен вести переговоры самостоятельно и поддерживать клиентскую базу. Вместе с тем, существует риск обмана со стороны заказчиков [4].

Помимо достоинств и недостатков фрилансерской деятельности, следует обратить внимание на причины, по которым люди выбирают удаленную работу в качестве приоритетной. В первую очередь, треть респондентов отмечает реализацию своих способностей в профессии и возможность совмещать работу с учебой. Кроме того, важное место занимает возможность работать в одиночестве (24,7%), а также, примерно пятая часть опрошенных выделяет возможность увеличения времени, потребляемого на проведение досуга, и в целом рост ценности свободного времени (18,1%) [5]. Вместе с тем выделяется ориентация на прагматические ценности, характеризующаяся в первую очередь высоким материальным заработком и желанием иметь работу, приносящую большую выгоду и дополнительные льготы [6].

Также стоит отметить тенденцию использования фриланса в качестве дополнительного заработка или подработки. Около п фрилансеров представлены штатными работниками, которые рассматривают дистанционную занятость как возможность для вспомогательного дохода [7]. Вместе с тем прослеживается тенденция молодежной направленности данного вида занятости, около 68% фрилансеров – люди не старше 34 лет [8]. Также из всех фрилансеров 18% приходится на студентов, для них главным мотивом выбора такой трудовой деятельности является доступность совмещения работы с учебой и получение возможности для оплаты обучения и обеспечения своего проживания [7].

Таким образом, фриланс получает все большую распространенность на рынке труда и является перспективным направлением. Его популярность среди молодежи связана с тем, что многие рассматривают фриланс в качестве удобного, но временного способа заработка и приобретения профессионального опыта.

Список литературы

1. The pandemic has boosted freelance work – and hiring for these jobs is booming. 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

- <https://www.cnn.com/2020/07/07/freelance-work-growsamid-covid-19-mathstats-game-hiring-in-demand.html> (дата обращения: 28.04.2024).
2. Мрачковский А. Е., Телятникова Т. В., Абдреисова Д. Ж. Особенности развития и применения фриланса в современных условиях // Экономика труда. 2023. № 1. С. 121–134. – Режим доступа: <https://economic.ru/lib/116985> (дата обращения: 15.04.2024).
3. Стребков Д. О. Платформенная занятость и фриланс в эпоху перемен // Социодиггер. – 2022. – №10-11. – С. 29-33. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/platformennaya-zanyatost-i-frilans-v-epohu-peremen> (дата обращения: 14.04.2024).
4. Рассадина Д. С. Фриланс как вид трудовой деятельности в цифровом обществе // Власть. 2021. №5. С. 195-200. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/frilans-kak-vid-trudovoy-deyatelnosti-v-tsifrovom-obshchestve> (дата обращения: 04.04.2024).
5. Разов П. В., Дудина О. М., Голованова Д. В. Изменение ситуации на рынке постоянной занятости и перспективы развития фриланса после пандемии // Социальные риски в современном обществе. – 2020. – С. 201-205. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=44420668> (дата обращения: 19.04.2024).
6. Занин, Д. С., Борисенко Д. А. Исследование взаимосвязи мотивации профессиональной деятельности и концепции у фрилансеров // Тенденции развития науки и образования. – 2024. – № 106. – С. 158-163. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=65005599> (дата обращения: 13.04.2024).
7. Матвеева Н. С., Черкасова М. А. Перспективы развития фриланса в условиях современной России // Вестник ГУУ. – 2019. – №7. – С. 18-23. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/perspektivy-razvitiya-frilansa-v-usloviyah-sovremennoi-rossii> (дата обращения: 01.05.2024).
8. Ильных С. А. Фриланс: ценности и потребности трудовой деятельности // Известия вузов. Социология. Экономика. Политика. – 2022. – №1. – С.57-66. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/frilans-tsennosti-i-potrebnosti-trudovoy-deyatelnosti> (дата обращения: 02.04.2024).

ИССЛЕДОВАНИЕ МОТИВАЦИИ К УЧЕБНОЙ И ВНЕУЧЕБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТУДЕНТОВ (НА ПРИМЕРЕ НГУЭУ)

К.С. Мельникова, Д.С. Морока, М.Д. Крапивина
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»

melnik0vaxen@yandex.ru, dianams00@mail.ru, mariiakrapivina@yandex.ru

В статье представлены результаты исследования мотивации к учебной и внеучебной деятельности на примере студентов НГУЭУ. Авторами статьи были изучены факторы, влияющие на мотивацию к учебной деятельности студентов, а также уровень вовлечения во внеучебные траектории, которые предоставляет ВУЗ. Была рассмотрена взаимосвязь между заинтересованностью в учебе и участием во внеучебной деятельности. Ключевые слова: студенты, мотивация, учебная деятельность, внеучебная деятельность

В настоящее время студенческая молодежь в России, как и в других развитых странах, рассматривается не только как ресурс будущего, но и как социальная группа со своими интересами, ценностями и особенностями социального поведения, которая уже сегодня может внести существенный вклад в развитие общества. Для студентов сфера образования является основной, поэтому важно изучать их мотивацию, чтобы понять, как повлиять на вовлеченность в учебу.

В то же время важно рассматривать и внеучебную деятельность молодых людей, потому что многие студенты принимают в ней активное участие. Высшие учебные заведения часто уделяют большое внимание развитию студентов, предлагая им участие во внеучебной деятельности в различных направлениях. Внеучебные траектории и клубы позволяют формировать различные навыки, такие как коммуникабельность, критическое и творческое мышление, умение работать в команде, что пригодится студентам в их дальнейшей жизни и профессиональной карьере [2].

В связи с предоставляемыми ВУЗом возможностями, студенты часто активно вовлекаются во внеучебную деятельность, по этой причине нам важно выявить как участие в траекториях и клубах влияет на мотивацию к учебе.

Мотивация – «это совокупность внутренних и внешних движущих сил, которые побуждают человека к деятельности, и придают этой деятельности направленность, ориентированную на достижение определенных целей» [1, с. 122].

Авторами статьи было проведено исследование мотивации к участию в учебной и внеучебной деятельности среди студентов НГУЭУ по отношению к деньгам (60 респондента, возраст – от 18 до 23 лет).

Согласно проведенному нами исследованию, при опросе о том, что является главной деятельностью, в настоящий момент подавляющее большинство участников отметили – образование – 85%, также популярной категорией является самореализация (50%). Примерно равное количество набрали группы творчество и работа (30% и 35% соответственно).

При анализе целей получения образования, влияющих на мотивацию к учебе большинство опрошенных, отметили, что приходят в ВУЗ за новыми знаниями (60%), а также, потому что они чувствуют долг и ответственность (30%) и желание получить одобрение родителей (30%).

Респондентам было предложено оценить по пятибалльной шкале степень влияния различных факторов на мотивацию к учебе (где 5- очень мотивирует, 1- совсем не мотивирует). Самыми популярными ответами, набравшими максимальное число баллов, являются: возможность получить диплом о высшем образовании, отличное закрытая сессия и общение с однокурсниками. Самыми не мотивирующими факторами с точки зрения студентов являются участие во внеучебной деятельности и стремление к признанию в учебной группе.

Далее нами было проведено исследование интереса и участия во внеучебной деятельности. 45% опрошенных отметили, что не принимают участие во внеучебных траекториях, из них самыми популярными причинами неучастия являются другие приоритеты в распределении времени (43%), низкая осведомленность о возможностях участия (21%) и плохие отношения в коллективе траекторий (14%).

Из числа людей, принимающих активное участие в студенческих траекториях самыми востребованными, являются «культура и творчество» (35%) и бизнес и предпринимательство (30%).

Также из числа всех участников опроса 90% отметили, что не участвуют внутривузовских кружках. Для остальных самым популярным является стрелковый тир (15%).

В рамках исследования с помощью таблиц сопряженности была рассмотрена взаимосвязь внеучебной деятельности и мотивации к учебе студентов НГУЭУ. По результатам анализа студенты, состоящие в траекториях и клубах, значительно меньше интересуются учебой, отмечают низкую мотивацию и посвящают большую часть времени творчеству, саморазвитию или спорту. При этом студенты с высокой мотивацией к учебе, которые стремятся учиться на хорошие и отличные оценки, уделяют мало внимания внеучебной деятельности или не участвуют в ней совсем.

Таким образом, согласно проведенному нами исследованию, участие во внеучебных траекториях в основном негативно влияет на вовлеченность и мотивацию к учебе среди студентов НГУЭУ. При этом большинство студентов скорее в большей степени заинтересованы в получении образования и развитии своих профессиональных навыков, чем в участии в творческой и спортивной жизни ВУЗа.

Список литературы

1. Виханский О. С. Менеджмент / О. С. Виханский, А. И. Наумов // 2-е изд. Москва: Фирма «Гардарика». – 1996. – 415 с.
2. Капустина Л. В. Повышение мотивации к учебе у студентов вузов: проблемы и решения / Л. В. Капустина // Наука XXI века: актуальные направления развития. – 2021. – № 1-1. – С. 128-133.
3. Осипова Е. В. Мотивация [Электронный ресурс] // Новая философская энциклопедия. Режим доступа: https://gufo.me/dict/philosophy_encyclopedia/ (дата обращения: 10.04.2024).

НАУЧНАЯ ФАНТАСТИКА КАК ФАКТОР, ВЛИЯЮЩИЙ НА ФОРМИРОВАНИЕ ОБРАЗА БУДУЩЕГО У СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ

Д.А. Митрофанова

Новосибирский государственный технический университет
miss_Darya05@mail.ru

В статье рассматривается научно-фантастическое кино как фактор, влияющий на формирование образа будущего у студенческой молодежи. Представлены результаты социологического исследования, проведенного весной 2024 года среди студентов города Новосибирск с помощью метода онлайн-анкетирования, целью которого было изучить влияние научно-фантастического кино на формирование образа будущего у студенческой молодежи.

Ключевые слова: студенты, научная фантастика, научно-фантастическое кино, образ будущего

Научная фантастика является не только жанром для развлечения, но и источником новых идей и технологий, а также фактором, влияющим на формирование образа будущего у студентов. Многие изобретения и концепции, которые раньше считались фантастическими, сегодня уже стали реальностью благодаря тому, что кто-то вдохновился книгой или фильмом в жанре научной фантастики. Согласно данным сайта «Кинопоиск» средняя оценка лучших фильмов в жанре научной фантастики составляет 8,4, набирая от 200000 до 700000 просмотров. [1] Кино и, в частности, научно-фантастическое кино является одним из основных агентов социализации среди студенческой молодежи, то есть влияет на формирование представлений о будущем, моделей поведения, жизненных траекторий, встраиваемых в образ будущего.

В современном социогуманитарном дискурсе понятие «образ будущего» широко используется в качестве инструмента прогнозирования и моделирования самого этого будущего и обозначает представления о развитии страны. Этот термин применяется и в отношении индивида, и в отношении массового сознания [4].

Исследователь И. Д. Тузовский определяет образ будущего «как комплекс социальных ожиданий относительно перспектив развития социума, основанный на явлениях актуальной социальности, научной прогностике, творческом осмыслении и индивидуальных переживаниях носителя, воплощенный ментально, вербально и/или визуально, имеющий четкую эмоциональную и ценностную наполненность («хорошее» или «плохое» будущее) и оказывающий влияние на настоящее». [6]

На данный момент снято множество фильмов в жанре научной фантастики. Популярными зарубежными фильмами являются «Назад в будущее», «Матрица», «Звёздные войны», «Пятый элемент», «Чужой». Они на слуху у множества людей, даже если они и не смотрели их. Немало выпущено и в России, однако здесь преобладают сериалы: «Пробуждение», «Кибердеревня», «Выжить после», «Обратная сторона луны». Из отечественных фильмов популярны такие как «Мира», «Рубеж», «Вторжение». В данных фильмах акцент на новых технологиях, путешествиях в космическом пространстве. Основным посылом таких фильмов является размышление о будущем, о возможностях человека и поиске его места во Вселенной.

Нами было проведено разведывательное социологическое исследование среди студенческой молодежи ВУЗов Новосибирска (НГТУ НЭТИ, НГУ, НГУЭУ, РАНХиГС, НГМУ, СибУПК) весной 2024 года.

Мнения респондентов по отношению к самой научной фантастики как жанру, в частности, разделились примерно поровну: 49;4% студентов относятся к этому жанру положительно и столько же нейтрально, и только 1,1% выразил отрицательное отношение. На открытый вопрос: почему респондентам интересен это жанр были получены такие ответы: интересно авторское видение будущего, жанр даёт почву для размышлений и интригует, обращает внимание на развитие общества и заставляет задуматься куда оно может прийти.

78% респондентов смотрят научно-фантастическое кино редко, 8,8% часто, а 13,2% не смотрят его вообще. Наиболее популярным фильмом среди респондентов стал «Пятый элемент» - 67,4% респондентов смотрели его, следом идут «Назад в будущее» - 64% и «Матрица» - 59,6%. Наиболее точно и интересно по мнению респондентов образ будущего отражают такие фильмы как «Интерстеллар», «Матрица», «Назад в будущее» и «Бегущий по лезвию».

Среди респондентов 39,3% задумываются о будущем несколько раз в месяц, 34,8% задумываются почти каждый день. На 48,3% респондентов научно-фантастические фильмы не влияют на представление о будущем,

однако на 42,7% они оказывают частичное влияние, и лишь на 5,6% влияют сильно. Чуть больше половины респондентов, а именно 58,4% студентов, считают, что малая часть из научно-фантастическое кино станет реальностью, 20,2% уверены, что всё представленное в данном жанре лишь вымысел и будущее не будет похоже ни на один фильм. 13,5% считают, что большая часть из научной фантастики станет реальностью и 4,5% респондентов считают, что когда-нибудь наш мир станет таким же как в научной фантастике.

31,5% респондентов считают, что мир станет похожим на то, что изображают в научной фантастике в ближайшие 500 лет, а 29,2% респондентов уверены, что в ближайшие 100 лет и 12,4% что никогда. Опрашиваемые считают, наиболее реалистичными и возможными для реализации в будущем являются искусственный интеллект - 88,8%, виртуальная реальность - 79,8%.

По мнению опрошенных студентов, главная роль у научной фантастики как жанра в том, что она является методом популяризации достижений науки и техники – так считают 43,8%, заставляет задуматься о последствиях негативных действий людей - 24,7%, средство развлечения - 14,6% и источник представлений о будущем - 13,5%.

При изучении влияния научной фантастики на будущее 39,3% респондентов отметили, что люди имеют своё представление о будущем, однако научная фантастика расширяет их кругозор, 37,1% опрошенных считают, что люди вдохновляются идеями с этого жанра и воплощают их в реальность, 15,7% считают, что технологии развиваются независимо от этого жанра и 6,7% студентов уверены, что люди представляют будущее только как нам это преподносит научная фантастика.

Респонденты в большинстве отмечают, что человечество столкнётся в будущем с такими проблемами как перенаселение, истощение ресурсов планеты, восстание машин и искусственного интеллекта, проблемы с экологией. Также опрошенные уверены, что научно-фантастические фильмы почти ничем не могут помочь в решении этих проблем, они могут только показывать важность того, что нужно оберегать место, где мы живём.

Образы будущего в научно-фантастическом кино являются широким и интересным исследовательским полем, которое позволяет понять, как современные идеи, тенденции и ценности формируют наши представления о том, каким может быть будущее. Это жанр популярен среди молодежи, но он не является основным фактором формирования образа будущего у них, а лишь частично оказывает влияние, прежде всего заставляя задуматься о последствиях действий людей. Таким образом, научно-фантастическое кино по мнению студенческой молодежи помогает расширить горизонты мышления, вдохновляет на новые идеи, вызывает желание исследовать. Его цель не только в развлечении, научно-фантастическое кино также принесло в современный мир такие элементы как электричество, искусственный интеллект и другие, которые раньше были лишь вымыслом. Несмотря на частичное влияние кинофантастики на формирование образа будущего,

студенты считают возможными и опасаются восстания машин и искусственного интеллекта, а также катастроф произошедших по вине людей.

Список литературы

1. Кинопоиск. Онлайн-кинотеатр [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.kinopoisk.ru/> (дата обращения: 13.04.2024).
2. Мзареулов, К. Фантастика. Общий курс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://public.wikireading.ru/81492> (дата обращения: 06.04.2024).
3. Научная электронная библиотека «КиберЛенинка» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/> (дата обращения: 16.04.2024).
4. Нестик Т.А. Коллективный образ будущего: социально-психологические аспекты прогнозирования // Вопросы Психологии. – 2014. – № 1. – С. 3–13.
5. Как и почему научная фантастика в кино менялась каждые 10 лет // После титров [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://posletitrov.ru/articles/movies/nauchnaya-fantastika-kazhdye-10-let/> (дата обращения: 30.04.2024).
6. Тузовский, И. Д. Светлое завтра? Антиутопия футурологии и футурология антиутопий. Челябинск: Челяб. гос. акад. культуры и искусств. – 2009. – С. 36.
7. Юревич, А.В. Ассиметричное будущее // Наука. Образование. Инновации. – 2008. – №5. – С. 109.

ПРОГНОЗЫ ПРОДУКТИВНОСТИ: АНАЛИЗ ВРЕМЕННЫХ ГОРИЗОНТОВ И РЕПРОДУКТИВНЫХ УСТАНОВОК СТУДЕНТОВ

¹О.Е. Назаренко, ²А.В. Усова

¹Новосибирский государственный университет

²Новосибирский государственный медицинский университет
o.nazarenko2@g.nsu.ru

Исследование показывает влияние временной перспективы на репродуктивные планы молодежи в контексте демографической ситуации и социальной неопределенности в России. Мы проанализировали разнообразные поведенческие стратегии студентов, связанные с принятием решений о семейном устройстве и рождении детей. Результаты подчеркивают важность учета временных ориентаций при планировании семьи в условиях социальной нестабильности и информационного перенасыщения. Анализ репродуктивных установок студентов выявил различия в их отношении к родительству.

Ключевые слова: репродуктивные планы, репродуктивные стратегии, временные перспективы, демографическая ситуация, молодежь

Согласно Ф. Зимбардо, временная перспектива – это бессознательный процесс, при котором непрерывный поток личного и социального опыта распределяется по временным категориям, которые помогают придать событиям упорядоченность, согласованность и смысл [1]. 2024 год был провозглашен в России годом семьи, олицетворяя важность защиты и поддержки семейных ценностей. По предварительным данным Росстата за 2023 год, число новорожденных достигло 1,264 млн. На данный момент существует сложная демографическая ситуация: низкая рождаемость, высокая смертность, особенно среди мужчин рабочего возраста, различия в продолжительности жизни между полами, старение населения, положительное миграционное сальдо [2]. Дальнейшая динамика зависит от репродуктивных планов молодежи, которые являются ключевым источником воспроизводства населения.

Репродуктивные установки современных студентов могут быть разнообразными и зависеть от социокультурного контекста, образовательного уровня, экономического положения и других факторов. Некоторые студенты могут задумываться о семейном устройстве и детях в будущем, в то время как другие могут откладывать решение о рождении потомства из-за нестабильности в образовании, карьере или финансах. Материальное положение, доступность средств для обеспечения себя и будущей семьи играют важную роль в принятии решения о становлении родительства. Высокие расходы на детей, нестабильность на рынке труда и жилья могут стать причиной того, что студенты откладывают мысль о родительстве. Партнерские отношения также играют важную роль в формировании репродуктивных установок студентов. Качество отношений, поддержка со стороны партнера, общие ценности и планы на будущее могут повлиять на решение о детях. В последние годы наблюдается увеличение семей с одним ребенком, что свидетельствует о изменениях в структуре семьи. Нестабильная ситуация в семье может привести к фрустрации и невозможности выполнения всех социальных функций, в первую очередь репродуктивных и воспитательных. В условиях неопределенности социальная среда становится местом рискованных взаимодействий и может поощрять гедонистическое или достижительное поведение.

Репродуктивное поведение молодых людей представляет собой систему действий и отношений, связанных с принятием решения о рождении или отказе от рождения ребенка в браке или вне него [3]. Основными компонентами репродуктивного поведения являются установки, мотивы, нормы и ценности, которые могут способствовать или препятствовать появлению детей. При этом важным фактором являются не только ценностные установки личности, но также способность планировать будущее и осознание временной перспективы. Понимание времени как ограниченного ресурса требует осознанного планирования действий, связанных с репродуктивным поведением и благополучием семьи. Более конструктивными стратегиями для молодых

людей будут те, где уже на начальном этапе формулируются действия, связанные с планированием будущего семьи и детей.

Данное исследование может внести вклад в понимание репродуктивного поведения молодого поколения. В рамках научной работы мы рассматривали следующие аспекты:

Целью исследования является выявление основных тенденции в репродуктивных планах студентов, сравнение временных перспектив у студентов с разной готовностью к родительству.

Методика исследования включала использование опросника Зимбардо (ZTP1) "Временная перспектива" для измерения временных ориентаций участников и разработку оригинальной анкеты для изучения репродуктивных установок студентов. В исследовании приняли участие 270 студентов I - VI курсов Новосибирских ВУЗов. Участники заполняли опросники по временной перспективе и анкеты по репродуктивным установкам. Данные собирались анонимно и обрабатывались с помощью статистических методов. Для анализа результатов использовались различные статистические методы, включая корреляционный анализ, однофакторный дисперсионный анализ (ANOVA) с последующими апостериорными сравнениями (тест Тьюки и тест Шеффе). Участники были разделены относительно репродуктивных планов на 4 группы: 1 - студенты, не планирующие в будущем иметь детей; 2 - студенты, которые сомневаются в своем желании иметь детей и больше нацелены на карьеру и саморазвитие; 3 - студенты, которые точно уверены, что хотят детей (1-2), причем в молодом/среднем возрасте, но также они ориентированы на карьеру, саморазвитие; 4 - люди, которые точно уверены, что хотят большую семью в молодом возрасте (20-30 лет).

Новые данные могут раскрыть тенденции среди студентов Новосибирска относительно их временных ориентаций и репродуктивных планов. Исследование направлено на обнаружение новых закономерностей в репродуктивных установках современной молодежи, выявление различий между временными перспективами и репродуктивными планами студентов, что будет полезно для разработки программ поддержки молодежи. Результаты помогут понять предпочтения и потребности молодых людей, способствуя разработке стратегий поощрения позитивных временных перспектив и здоровых репродуктивных планов среди студентов.

Исследование, проведенное с использованием однофакторного дисперсионного анализа и апостериорного теста Тьюки, позволило выявить различия между группами студентов города Новосибирска по показателям репродуктивного прошлого. В результате исследования было выявлено, что высокий уровень как субъективного, так и психологического благополучия связан с более счастливым и менее зловещим прошлым, к которому студенты относятся с принятием, что может свидетельствовать об отсутствии множества негативных событий в прошлом, а также с более структурированным будущим относительно репродуктивных планов как среди женщин, так и мужчин.

Большинство опрошенных студентов выразили предпочтение к структурированным планам на будущее, включая репродуктивные планы (создание семьи, желание иметь детей), что может способствовать чувству стабильности, направленности, уверенности и контроля над собственной жизнью, оказывая положительное влияние на их психологическое благополучие.

Список литературы

1. Сырцова А., Соколова Е.Т., Митина О.В. Адаптация опросника временной перспективы личности Ф. Зимбардо // Психологический журнал. – 2008. – Т. 29. – №3. – С. 101–109.
2. Слепова Т.Н. Репродуктивные планы студентов как предмет социологического анализа // Евразийский союз ученых. – 2014. – №4. – С. 168–169.
3. Борисов В.А. Демография и социальная психология. – М. – 1970. – С. 8;
4. Социология: словарь-справочник. – Т. 3. – М. – 1991. – С. 141–142.

СОЦИАЛЬНЫЕ УСТАНОВКИ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ ПО ОТНОШЕНИЮ К ДЕНЬГАМ (НА ПРИМЕРЕ НГУЭУ)

А.О. Намикос, Д.В. Храпова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
nastyanamikos@mail.ru

В статье представлены результаты исследования социальных установок студенческой молодежи по отношению к деньгам на примере студентов НГУЭУ. Автором статьи были изучены особенности материального положения студенческой молодежи, выявлены факторы, влияющие на социальные установки по отношению к деньгам, определены проблемные аспекты социальных установок и предложены рекомендации по их совершенствованию.

Ключевые слова: социальные установки, денежные установки, денежное поведение, отношение к деньгам, студенческая молодежь

Экономическая социализация является одним из значимых факторов уровня и качества жизни. В современном российском обществе создается благоприятная среда для формирования рационального денежного поведения современной молодежи [3]. Одной из целей национальной политики является повышение уровня финансовой грамотности россиян, в связи с чем реализуется множество мероприятий в данном направлении. Развитие

цифровых технологий также способствует расширению объема знаний о распоряжении финансовыми средствами [1].

В то же время социологи рассматривают молодежь как особую социально-демографическую группу, что объясняется рядом причин – адаптация к новым социальным ролям и функциям, критическое переосмысление жизненных ценностей, повышение самостоятельности и пр. [2]. В связи с этим, социальные установки студентов по отношению к деньгам отличаются других социально-возрастных групп, что может негативно влиять на денежное поведение: ограниченные финансовые возможности, недостаточно развитые навыки ведения и распоряжения финансовым бюджетом, отсутствие опыта самостоятельного ведения быта и пр.

Автором статьи было проведено исследование социальных установок студенческой молодежи НГУЭУ по отношению к деньгам (134 респондента, возраст – от 18 до 23 лет).

Согласно субъективным оценкам, пятая часть студентов оценивает свое материальное положение как высокое, около трети студентов – как среднее, около половины студентов – как низкое. Основные источники доходов студентов – это заработная плата (70,8%) и материальная помощь семьи (72,7%); варианты «стипендия» и «социальные выплаты» отметило менее десятой части участников исследования. Каждый десятый студент имеет ежемесячный доход менее 15 тысяч рублей, около трети – от 15 до 35 тысяч рублей, около четверти – от 36 до 45 тысяч в месяц, около трети – превышает 45 тысяч рублей. При потере дохода большинству студентов (84,3%) хватит денежных средств для обеспечения приемлемого качества жизни хватит не более, чем на два месяц, причем 63,4% студентов – не более, чем на месяц.

Большинство студентов тратят в месяц 35-55 тысяч рублей. Основные статьи расходов студентов (более 80% респондентов) – продукты питания, досуг и отдых, транспорт. Также около половины студентов отметили одежду и обувь, жилье, бытовые товары и услуги. Наименее распространенными вариантами оказались помощь близким, товары для курения, связь и Интернет, сбережения и инвестиции, детские товары и услуги (менее 10% респондентов).

В рамках исследования с помощью таблиц сопряженности была рассмотрена взаимосвязь трудовой занятости и частоты совершения импульсивных покупок. По результатам анализа неработающие студенты значительно чаще совершают импульсивные покупки, чем работающие. Также были выявлены различия между практиками откладывания (сбережения) денежных средств среди работающих и неработающих студентов: работающие студенты значительно чаще откладывают денежные средства, чем неработающие студенты.

Таким образом, наличие трудовой занятости влияет на стремление к сбережениям, отсутствие – на импульсивность потребительского поведения.

Анализ установки о том, что большие деньги можно заработать только нечестным путем, подтвердил существенные различия между студентами,

имеющими различное материальное положение. Студентам было предложено оценить это суждение по пятибалльной шкале, где «1» – полностью не согласен, «5» – полностью согласен. Среднее значение оценок студентов с низким материальным положением составило 3,56, со средним – 2,91, с высоким – 1,62.

При анализе установки «я часто трачу деньги, чтобы поднять себе настроение» были выявлены существенные гендерные различия: среднее значение оценок мужчин составило 1,81, женщин – 3,77.

При анализе установки «я часто испытываю тревожность из-за денег» были выявлены различия между студентами, которые являются единственными и неединственными детьми в родительской семье: среднее значение оценок студентов, являющихся единственными детьми в семье, составило 2,13, являющихся неединственными детьми – 3,98. В данном случае подобные результаты можно объяснить тем, что студенты, являющиеся единственными детьми в семье, чаще получают материальную помощь от родителей и родственников, чем студенты, в семьях которых есть другие дети, что также подтвердили результаты проведенного исследования.

Таким образом, социальные установки студенческой молодежи по отношению к деньгам обусловлены социально-демографическими характеристиками. Ключевое значение в формировании положительных социальных установок студенческой молодежи по отношению к деньгам является повышение уровня финансовой грамотности.

В качестве рекомендаций по формированию социальных установок студенческой молодежи по отношению к деньгам можно выделить разработку образовательных курсов по формированию рационального денежного поведения, организация образовательных мероприятий на базе вузов с участием приглашенных специалистов (инвесторы, работники банковских организаций, психологи и др.), введение курса финансовой грамотности в образовательную программу, организация тренингов и мастер-классов по планированию и ведению личного финансового бюджета.

Список литературы

1. Евдокимова А. С. Экономическая социализация личности: экономическое поведение // Вестник БГУ. Образование. Личность. Общество. – 2021. – № 5. – С. 19-27.
2. Зарубина Н. Н. Социокультурные установки в отношении денег // Вестник МГИМО. – 2019. – № 3-4. – С. 23-28.
3. Маленко В. И. Исследование финансового поведения молодежи в контексте отношения к деньгам // Финансовые исследования. – 2021. – № 3 (40). – С. 20-34.

ВЗАИМОСВЯЗЬ КАРЬЕРНОГО РОСТА И ПОСТРОЕНИЯ СЕМЬИ В МЕДИЦИНСКОЙ СФЕРЕ

К.А. Паськова, М.А. Новикова, С.О. Вишнеvский
Новосибирский государственный медицинский университет
kpaskova007@mail.ru

Статья посвящена проблеме выбора жизненной траектории среди медицинских работников и студентов медицинских учреждений с точки зрения совмещения семьи и карьеры. Рассматриваются тенденции выбора студентов на этапе планирования будущего, факторы, влияющие на этот выбор, а также взаимосвязь профессиональной карьеры с семейными обязанностями как способ разрешения внутриличностного конфликта на примере опыта медработников. Сделаны выводы о наиболее устойчивых моделях поведения в рамках дилеммы карьера-семья. Они позволят студентам образовательных медицинских учреждений определить свое отношение к построению семьи и рождению детей.

Ключевые слова: медицинский персонал, жизненные траектории, построение карьеры, создание семьи

Работа в медицинской сфере является трудоёмкой. Нередки переутомления как старшего, так и младшего медперсонала в ходе постоянных переработок. Чрезмерная нагрузка настигает медиков с начала поступления в медицинские учреждения. В данных условиях построение или поддержание семьи является дополнительной нагрузкой для человека. А достижение карьерного роста, поставленная ещё в студенчестве, ставится под сомнение из-за невозможности адекватного совмещения рабочей и семейной сфер.

Цель исследования - установить выборку планирования карьерного роста и построения семьи у студентов-медиков. Определить закономерности выбора в ту или иную сторону у работающих медицинских сотрудников.

Было проведено анкетирование 100 студентов учреждений высшего и среднего медицинского образования. Также проведено четыре интервью людей, имеющих опыт работы в медицинской сфере.

Студенты проявляют интерес как к развитию карьерного роста, так и построению семьи. В большинстве своём, учащиеся стремятся к балансу между ними. Касаясь сферы семьи, на момент обучения многие вступают в личные отношения, но не спешат регистрировать брак. Брак для них ответственное мероприятие, что требует тщательного выбора партнёра, который будет поддерживать в начинаниях и заботиться в периоды переработок. Тема детей наиболее щепетильна среди студентов, потому что обязанности родителя они готовы выполнять, в большинстве случаев, только при построении карьеры и финансовой стабильности.

Карьера заботит будущих медиков в большей степени. Почти каждый готов проявить себя в выбранной специальности для достижения построенных планов на будущее. Данный факт можно объяснить желанием добиться как можно быстрее финансовой независимости и стабильности, что также способствует благоприятному построению семьи. С этой точки зрения построение карьеры и создание семьи выступают не как противоборствующие процессы, а как последовательные, где успешная карьера является прологом к благоприятной семейной жизни.

В интервью опытных медиков отмечается выбор в сторону семьи. Трое из опрошиваемых указали на нежелание продвижения по карьерной лестнице из-за более энергозатратной работы и незначительной разницы в доходе. Их выбор падал на создание семьи либо во время обучения на старших курсах, либо на первых годах работы по специальности, следовательно, карьерный рост уходил на второй план. Но опрошиваемые не хотели задерживать программу обучения: при планировании завести ребёнка во время студенчества не брали академический отпуск, что противоречит желающим завести ребёнка во время работы - они уходили в декрет. Сами опрошиваемые считают расклад построения семьи до достижения карьеры весьма удачным. Что демонстрирует ещё одну возможность совмещения семейной жизни и работы.

В условиях повышенной стрессовой обстановки медицинские работники сталкиваются с трудностями создания баланса между своей профессиональной деятельностью и семейной жизнью. Перед каждым будущим медиком предстоит нелёгкий выбор, который обозначит их жизненный путь. Однако, наряду с посвящением своей жизни какой-то одной ипостаси, в представлениях студентов и на примере трудящихся медицинских работников была продемонстрирована возможность совмещения семейной жизни и трудовой карьеры.

Список литературы

1. Ромашова Л. О., Серeda Е. М. Семья и карьера в жизни современной российской женщины [Электронный ресурс] // Научные труды Московского гуманитарного университета. – 2017. – № 5. – Режим доступа: <http://journals.mosgu.ru/trudy/article/view/565> (дата обращения 28.04.2024).
2. Тащёва, А.И., Киреева, Л.Е. Своеобразии супружеских отношений в «Двухкарьерных» и «Не карьерных» браках /А.И. Тащёва, Л.Е. Киреева // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 3: Педагогика и психология. – 2012. – №4 (109). – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/svoeobrazie-supruzheskih-otnosheniy-v-dvuhkariernih-i-ne-kariernih-brakah/viewer> (дата обращения 28.04.2024).
3. Толстая, С.В. Современная женщина: карьера или семья? / С.В. Толстая. [Электронный ресурс] / European research. – 2015. – №6 (7). – Режим доступа:

<https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennaya-zhenschina-kariera-ili-semya/viewer> (дата обращения 28.04.2024).

4. Шевченко, Н.Г. Психологические аспекты достижения успеха современными женщинами. / Н.Г. Шевченко. – М.: Эксмо. –2015. – 25 с.

ИЗМЕНЕНИЕ РИТУАЛОВ И СИМВОЛОВ ПРАЗДНОВАНИЯ ДНЯ ПОБЕДЫ В КОНТЕКСТЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ

А.И. Плетнева, М.О. Матвеева
Новосибирский государственный технический университет
alfredkreyk@mail.ru

В представленной работе отражены результаты проведенного авторами оперативного социологического исследования о влиянии цифровизации на изменение ритуалов и символов в связи с празднованием Дня Победы. Цель – выявить тенденции в адаптации россиян к современным цифровым технологиям в этой связи и определить их влияние на сохранении у соотечественников памяти о ВОВ.

Ключевые слова: цифровизация, День Победы, традиции, ритуалы, историческая память

В современном мире цифровизация уже практически проникает во все сферы жизни общества, включая традиционные обряды и символы праздников. Празднование Дня Победы, посвященного победе советского народа в Великой отечественной войне и отмечаемого во многих странах мира, не обошлось тоже без этих изменений.

Современные ритуалы и символы Дня Победы, по мнению авторов, стали более технологичными и соответствующими духу времени. Теперь традиционные парады и митинги, посвященные Дню Победы, транслируются в реальном времени по телевидению и в сети Интернет, что позволяет людям всего мира стать свидетелями этого важного события. Посвященные Дню Победы в ВОВ виртуальные музейные экспозиции, онлайн-концерты и цифровые мероприятия стали неотъемлемой частью его празднования.

Социальные сети сыграли значительную роль в процессе цифровизации празднования Дня Победы. Люди делятся своими воспоминаниями, фотографиями и видео, поздравляют ветеранов и выражают им свою поддержку [1]. Электронные открытки и поздравления с Днем Победы через мессенджеры помогают укрепить узы между поколениями и сохранить память о героическом прошлом народов нашей страны.

Быстрое развитие цифровых технологий привело к иногда значительным изменениям в различных аспектах жизни общества, включая культурные традиции и праздники. Так, например, традиционную акцию «Бессмертный

полк» в 2024 году перевели в онлайн формат, объяснив мерами безопасности, о чем рассказала сопредседатель центрального штаба движения «Бессмертный полк России» Елена Цунаева [2].

Поскольку цифровизация в условиях современности в некоторых случаях существенно влияет на традиционные ритуалы и символы в связи с празднованием в нашем обществе Дня Победы в ВОВ, это порождает необходимость адаптации россиян к изменениям в праздничных обрядах. В связи с актуальностью данного аспекта для современной России авторы провели оперативное социологическое исследование, опросив поток студентов второго курса ФГО НГТУ «НЭТИ» по направлению Социология, определив в качестве предмета исследования изменение ритуалов и символов празднования Дня Победы в контексте цифровизации.

На основании проведенного авторами эмпирического исследования, можно сделать вывод, что современное поколение россиян в лице его молодых представителей все больше переходит к использованию цифровых технологий в праздновании Дня Победы. Большинство из опрошенных студентов-социологов, а именно 78,3%, предпочитают традиционные ритуалы для сохранения памяти о Великой Отечественной войне, но при этом признают важность цифрового участия и цифровых технологий в этом процессе.

Цифровые возможности, такие как онлайн-трансляции, мессенджеры для поздравлений, акции «Бессмертный полк» в онлайн формате помогают обществу сохранить память о войне в современных российских реалиях. Проведенное эмпирическое исследование позволило установить, что изменения в ритуалах и символах празднования Дня Победы за последние годы связаны с адаптацией людей к различным жизненным ситуациям, таким как пандемия, проведение специальной военной операции, что приводит к пересмотру форматов мероприятий.

Несмотря на цифровую трансформацию проведения празднования Дня Победы, 56,5% опрошенных студентов с уверенностью выражают свое мнение, что традиционные ритуалы и мероприятия, такие как парады, артиллерийский салют и другие акции, проводимые в честь празднования Дня Победы, останутся и будут сохранены в офлайн-формате. Мнение о цифровизации как инструменте доступности и понятности для молодежи в праздновании Дня Победы большинством респондентов, а именно 65,2%, оценивается положительно, и они предполагают, что цифровые технологии будут продолжать развиваться и играть значительную роль в будущем праздновании Дня Победы в ВОВ.

Таким образом, проведенное авторами оперативное эмпирическое исследование подтверждает тезис о том, что изменение ритуалов и символов празднования Дня Победы в контексте цифровизации открывает новые возможности для сохранения и передачи памяти о Великой Победе, обогащая традиции современными цифровыми технологиями, но в то же время подчеркивая важность уважения к истории и героическому прошлому [3].

Список литературы

1. Белинская Е. П., Франтова Д. К. Активность в виртуальном взаимодействии как фактор конструирования идентичности пользователями социальных сетей: межпоколенные различия // Вестник РГГУ. Сер.: Психология. Педагогика. Образование. –2017. – № 3. – С. 22-27.
2. Как пройдет «Бессмертный полк» в 2024 году в России: история акции, новые форматы, как участвовать [Электронный ресурс]. – lenta.ru РЕЖИМ ДОСТУПА: <https://lenta.ru/articles/2024/05/03/kak-proydet-bessmertnyy-polk-v-2024-godu-v-rossii/> (дата обращения: 02.05.2024).
3. Репина Л. П. Историческая память и современная историография // Новая и новейшая история. – 2004. – № 5. – С. 39-52.

АЛЬТЕРНАТИВНАЯ МЕДИЦИНА И ТЕОРИИ ЗАГОВОРА: КТО В НИХ ВЕРИТ И ПОЧЕМУ?

Ю.А. Рыбак

Новосибирский государственный медицинский университет
yulya.rybak.2207@mail.ru

В данной работе производится анализ причин обращения к альтернативным медицинским практикам, реконструкция социального портрета среднестатистического гомеопатического пациента и поиск в гомеопатических практиках черт конспирологических теорий. Это попытка найти ответ на вопрос: что общего у людей, которые уходят из официальной медицины? Какие социальные факторы за этим стоят?

Ключевые слова: гомеопатия, теории заговора, альтернативная медицина, кризис доверия, система здравоохранения, методы убеждения

По оценкам исследователей, в России наблюдается устойчивая тенденция к снижению институционального доверия вместе с ростом доверия межличностного. О кризисе доверия к системе здравоохранения писала П. Аронсон [1], выделяя его как причину отказа от официальной медицины. Более половины россиян предпочитают заняться самолечением, чем пойти в больницу, где нет знакомого врача [6]. В такой атмосфере тотального недоверия все большее распространение получают практики альтернативной медицины.

Коррупция во многих социальных институтах, в том числе в системе здравоохранения, нехватка кадров, множество проблем во взаимодействии между работниками классической медицины и пациентами, среди которых можно отметить малое количество времени на прием, обилие бумажной работы, профессиональное выгорание и другие факторы, которые препятствуют построению доверительной коммуникации, необходимой для

эффективного лечения, все это провоцирует обычного человека искать помощи в местах, не связанных с официальной медициной [4].

Низкий уровень доверия к окружающему миру порождает в людях увлечение конспирологией и теориями заговора. Как пишет Р. Бразертон в своей работе «Недоверчивые умы»: «Именно тогда, когда наше ощущение контроля оказывается под угрозой, мы с большей вероятностью становимся чуть-чуть параноиками. У большинства из нас возникает глубокое беспокойство, когда мы понимаем, что мир непредсказуем. Экзистенциальная тревога побуждает нас искать другие способы удовлетворить нашу потребность в упорядоченности и контроле, и, если мы не можем контролировать собственную жизнь, мы решаем, что ею управляет кто-то — или что-то — еще. Психологи называют это компенсацией потребности в контроле» [2].

Теория заговора — это специфический способ восприятия окружающих событий, якобы тайно спланированных некой «силой»; интерпретация того, как работает мир благодаря тайному сговору определенной группы людей. Все мы так или иначе подвержены вере в разные теории заговора. Но есть ли что-то, что объединяет людей в веру в конкретную теорию?

В данной работе мы попытались ответить на вопрос этот вопрос в контексте доверия к гомеопатии.

Для этого был проведен контент-анализ гомеопатических сообществ в различных социальных сетях: Вконтакте, Telegram, Instagram* (принадлежит компании Meta, деятельность которой признана в России экстремистской и запрещена): были проанализированы частоты упоминания заболеваний в процессе коммуникации, чтобы понять основные темы и запрос аудитории; выявлялись риторические приемы с целью их классификации и последующего анализа.

На основании полученных данных был составлен социальный портрет пользователя гомеопатии: женщина среднего возраста 30-50 лет, в семье есть как минимум один ребенок, но чаще 2 и более, связи с уровнем образования не выявлено. Другими исследованиями выделялись также следующие черты гомеопатического пациента:

1. «...образованный, довольно состоятельный и мобильный человек. Для него важен персональный подход, отсутствие медицинского конвейера. Это выделяемый социологией тип «компетентного пациента», который хочет избежать диктата медицинских установок и видеть альтернативные решения» [5]

2. «Пока <...> не выявлено связи применения гомеопатии с полом, возрастом, уровнем образования и местом жительства, отчасти предиктором обращения можно назвать наличие двух и более детей» [6]

Гомеопатия — альтернативная медицинская практика, заключающаяся в применении сверхмалых доз тех веществ, которые в больших дозах вызывают у здорового человека признаки данной болезни. Само по себе использование

гомеопатического метода не является теорией заговора. Однако среди причин, по которым люди выбирают ее вместо официальной медицины, можно выделить веру в заговор фармацевтических компаний.

В анализируемых источниках неоднократно отмечался такой риторический прием, как манипуляции с модусами знания и мнения. В риторике гомеопатов с полной уверенностью звучат теории заговора о БигФарме, они не сомневаются, что единственное, почему гомеопатия до сих пор не получила повсеместного распространения – выгода корпораций, которые наживаются на больных людях. «Вы задумывались, почему традиционная медицина настроена решительно против гомеопатии? Почему запрещают продавать гомеопатические препараты? Почему аллопатия кричит во всеуслышание, что гомеопатия - это лженаука и не стоит верить ей? Выгода. Простое и понятное слово» В основе этого заложен фундамент недоверия к экспертизе, институту здравоохранения, власти.

В дополнение к вере в корпоративные заговоры многие сторонники гомеопатии являются антипрививочниками. Они часто рассказывают о потенциальном вреде вакцинации, агитируют отказываться от прививания и даже предлагают гомеопатическое лечение для минимизации последствий прививки. Это особенно важно отметить в связи с тем, что основные потребители гомеопатии – женщины с детьми. Тревога за ребенка, страхи, неуверенность молодой матери могут быть предиктором обращения к альтернативной медицине.

В качестве итога на данном этапе работы обозначим ряд причин, из-за которых люди обращаются к гомеопатии. С одной стороны это уязвимое положение больного, разочарованность в официальной медицине, негативный опыт, поиск альтернативных методов в случаях, когда официальная медицина бессильна, с другой - кризис доверия к социальным институтам, к науке, из которого следует, в том числе вера в теории заговора. Немало важными факторами являются высокий уровень межличностного доверия и манипулятивность подходов убеждения гомеопатов.

Полученные результаты могут быть полезными для настоящих или будущих врачей. Понимание причин отказа от официальной медицины – большой шаг вперед в их преодолении.

Список литературы

1. Аронсон П. Утрата институционального доверия в российском здравоохранении // Журнал социологии и социальной антропологии. – 2006. – Т. 9. – №2. – С. 120-131.
2. Бразертон Р. [Brotherton R.] Недоверчивые умы: пер. с англ. М.: Альпина нон-фикшн. – 2020.
3. Олейников И. Ю. С примесью науки: исследование гомеопатов в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://social.hse.ru/psy/psi/news/835714068.html> (дата обращения: 10.05.2024).

4. Старцев С.В., Рождественская Е.Ю. Как уходят в альтернативную медицину: кризис доверия в коммуникации врача и онкопациента // Журнал социологии и социальной антропологии. – 2022. – Т. 25. – №2. – С. 96–126.
5. Садыков Р. А. Особенности социального положения и профессионализации врачей альтернативной медицины (на примере врачей-гомеопатов): дис. ... канд. социолог. наук. Москва. – 2013.
6. Zazdravnykh E, Aistov A, Aleksandrova E. Total expenditure elasticity of spending on self-treatment and professional healthcare: a case of Russia. Int J Health Econ Manag. – 2024 Mar. – Vol.24(1). – P. 81-105.

МУЗЕЙ КАК СОЦИАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ КУЛЬТУРЫ: ФУНКЦИИ И МИССИЯ

Р.Р. Хакимова

Новосибирский государственный технический университет
renatakhakimova2110@gmail.com

Автором рассматривается проблема формулирования миссии и функций музея как социального института культуры. На сегодняшний музей и его символическое пространство претерпевают трансформации, связанные с процессом цифровизации, этот факт делает актуальным исследование современного состояния проблемы и ее потенциального развития. Автором проведен анализ миссии музея как научной категории, исследование подходов к определению функций и миссии музея как социального института культуры. Предложена концептуальная классификация взглядов на музейную миссию и функции. Как вывод, автором отмечается корреляция между концептуальными подходами к определению миссии музея и его функциями. Ключевые слова: музейная социология, социальный институт, миссия музея, функции музея, коммуникация, edutainment

Изучение музея как социального института является одним из предметов современных социологических исследований, в частности, музейной социологии. Существует большое количество академических исследований музея как социального института культуры. Однако важно отметить, что на сегодняшний музей и его символическое пространство претерпевают трансформации, связанные с процессом цифровизации и как следствия трансформации миссии и функций музея. Это делает актуальным исследование современного состояния проблемы и ее потенциального развития.

Объектом исследования стал музей как социальный институт культуры, предметом — миссия и функции музея как социального института культуры.

Цель работы: комплексный анализ миссии и функций музея как социального института культуры.

Новизна исследования заключается в систематизации различных исследовательских взглядов на проблемы формулирования миссии и функций музея.

Первым этапом анализа было определение понятия миссии музея в системе института культуры. Миссия социального института, в целом, определяется как те потребности, которые этот социальный институт удовлетворяет. Исследователь А. Ю. Бердникова, в свою очередь, считает, что миссия социального института культуры — развитие культуры и упорядочение совместной жизни людей в обществе. Наконец, миссия (социального института культуры) музея — это его сверхзадача [1]. По мнению Л. М. Шляхтиной, установление общественной миссии музея напрямую связано с определением его места и предназначения в социуме, а также, взаимное влияние музея как института и общественных процессов.

Миссия музея как социального института культуры — одна из сложных проблем музейной социологии, различными исследователями она определяется по-разному. Проанализировав точки зрения авторов, мы пришли к выводу, что миссия музея может быть сведена к следующим концептам:

1. Бессмертие (или преодоление смерти) [2];
2. «Мост» (передачи социокультурного опыта);
3. Актуализация [3];
4. Социальность;
5. Аффективность;
6. Инициация [4];
7. Развлечение [5].

На следующем этапе предметом анализа стал функциональный аспект музейной деятельности, на который у исследователей так же различные взгляды. По мнению Е. А. Грачевой основная отличительная черта музеев XXI века — многофункциональность. Современный музей можно определить как комплексную систему, решающую целый ряд социальных проблем.

Проанализировав работы исследователей, посвященные функциональной составляющей музея, мы приходим к выводу, что основными функциями музея можно назвать:

1. функцию воспроизводства социальных отношений;
2. коммуникативную (предполагающую общение и личностное взаимодействие);
3. духовную функцию (ассоциируемую с очищением, близостью к сакральному и т.п.) [4]
4. интегрирующую (способствующую социальной сплоченности);
5. социализирующую функцию;
6. интеллектуальную (связанную с желанием поднять культурный уровень);

7. эмоциональную;
8. транслирующую (функцию передачи социального опыта музеями аудитории) [6];

Кроме того, часто в исследованиях встречается идеологическая функция музея (О. В. Беззубова, О.С. Еремина). По мнению исследователей, «функционирование музеев в большой степени связаны с общественными запросами и политикой государства, направляющие музеи в идеологическое русло». К тому же, музей некоторыми социологами и музеологами относится к социальным институтам культуры, который, тем не менее, выполняет скорее идеологическую функцию, т.е. объединяет социум посредством классификации и маркирования явлений социокультурной жизни.

Немаловажно упомянуть популярный среди исследователей функций музеев термин «edutainment» (микс обучения (англ. education) и развлечения (англ. entertainment)).

Таким образом, можно сделать вывод, что функции музея, обнаруженные при анализе, очевидно коррелируют с подходами к определению миссии музея. Однако миссия музея как социального института культуры не определяется единообразно, аналогичная ситуация наблюдается среди исследований функций музеев. Однако стоит отметить, что внешние факторы, такие как изменения социальной среды, процессы цифровизации, а также внутренние факторы, например, изменение иерархии ценностей социума, меняют современную миссию и функции музея как социального института культуры.

Список литературы

1. Шляхтина Л.М. Социальная миссия современного музея // Современные тенденции в развитии музеев и музееведения. – 2017. – С. 3-9.
2. Именнова Л. С. Музей как социальный институт // Вестник культурологии. – 2011. – №4. – С. 164-165.
3. Дунаева С. В. Музей как социокультурный институт (философский аспект) // Вестник Северного (Арктического) федерального университета. Серия: Гуманитарные и социальные науки. – 2011. – №6. – С. 61-64.
4. Богатырев Е. А. Музей как фактор формирования духовно-культурной идентичности населения современного российского мегаполиса // Вестник МГУКИ. – 2009. – №6. – С. 86-91.
5. Шляхтина Л. М. Рекреационно-образовательная миссия современного музея: образование или развлечение? // ВМ. – 2013. – №2 (8). – С. 206-212.
6. Акулич, Е. М. Музей как социальный институт: дис. доктор социологических наук: специальность 22.00.04 «Социальная структура, социальные институты и процессы»: Автореферат на соискание доктора социологических наук / Акулич, Е. М.; Уральский государственный технический университет. – Тюмень. – 2004. – 409 с.

ИССЛЕДОВАНИЕ ТРАНСФОРМАЦИИ СЕМЕЙНЫХ ЦЕННОСТЕЙ МОЛОДЕЖИ

А.Ф. Царенко, К.А. Кыдыбиц

Новосибирский военный ордена Жукова институт им. генерала армии

И. К. Яковлева войск национальной гвардии РФ

anz66@mail.ru

В статье показана трансформация семейных ценностей молодежи в период с 1980 по 2023 гг., проанализированы такие показатели как отношение к супружеской верности, соблюдение традиций, воспитание детей; материальное благополучие и др. Выявлено, что традиционные ценности семьи у молодых людей начинают терять свою вековую устойчивость.

Ключевые слова: семейные ценности, кризис, трансформация, неопределенность

Семейные ценности – это культивируемые в обществе представления о семье, которые определяют семейные стратегии и выбор способов отношений в семье. Они наполняются различными смыслами под влиянием экономических, социальных, культурных и политических факторов [2, с. 65].

Основополагающими принципами семейной идеологии в России до 1990-х гг. были заключение одного брака на всю жизнь, супружеская верность, соблюдение традиций, воспитание детей др.

В связи с социально-экономическими преобразованиями и резким изменением условий жизни в России институт семьи сегодня переживает жесточайший кризис. По этой причине семейные ценности и семейное поведение молодежи стали кардинально меняться. Традиционные семейные устои разрушаются, утрачиваются функциональные возможности семьи, происходит деформация многих семейных ценностей.

Показатели изменений семейных ценностей в России отражены в таблице 1 [3].

Таблица 1 – Показатели семейных ценностей за периоды с 1980-2000 гг. и с 2000-2023 гг.

<i>Ценности семьи</i>	<i>1980-2000 годы</i>	<i>2000-2023 годы</i>
Супружеская верность	86 %	65 %
Соблюдение традиций	82 %	43 %
Уважение друг к другу	67 %	34 %
Воспитание детей	42 %	64 %
Заключение одного брака на всю жизнь	79 %	38 %
Материальное благополучие	52 %	93 %

Исследование показывает, что в период с 1980 по 2000 годы семейные ценности, такие как супружеская верность, соблюдение традиций, уважение и заключение брака на всю жизнь имели высокий показатель, по сравнению, с 2000-2023 годами. В настоящее время молодые люди лояльны к повторным бракам и супружеской неверности, зачастую предпочитают жить в гражданском браке, семейные традиции, в большинстве своем, не соблюдаются. Материальное благополучие стало неотъемлемой частью современной семьи. Вместе с тем, обнаруживается и позитивная тенденция – теперь больше внимания семьи уделяют воспитанию детей.

Таким образом, современные семейные ценности сегодня характеризуется высоким уровнем неопределенности, традиционные ценности семьи перестают восприниматься как обязательные. Это связано с доминированием в социуме несемейных и материальных ценностей над семейными. Поэтому такие смыслообразующие элементы семейных ценностей, как брак, супружеская верность, традиционность, уважение друг к другу конкурируют с ценностями свободы, материального благополучия и обеспеченности [1, с. 43].

Список литературы

1. Голод С.И. Будущая семья: какова она? (социально-политический аспект) – М.: Знание.– 2019. – 47 с.
2. Карцева, Л.В. Семья в трансформирующемся обществе // Вестник Московского университета. Серия 18. Социология и Политология. – 2004.–№ 1.– С. 65 – 72.
3. Семья как ценность: массив данных [Электронный ресурс] // Официальный сайт ВЦИОМ. Режим доступа: <https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/semja-kak-cennost> (дата обращения 08.05.2024).

ПРЕДСТАВЛЕНИЯ РОССИЯН О ЗАЩИТЕ ЦИФРОВЫХ ДАННЫХ (ПО МАТЕРИАЛАМ АНКЕТНОГО ОПРОСА)

А.О. Шахрай, М.Е. Ткачук, Е.В. Карташова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
kartassshova@gmail.com, marinatkacuk80@gmail.com

В статье представлен анализ результатов эмпирического исследования защиты цифровых данных в представлениях россиян, проведенного с помощью анкетного опроса (2024 г.). Автором данной статьи изучены представления россиян способах обеспечения цифровой безопасности, правовых основ поведения, приватности, мошенничестве и рисках в цифровом пространстве.

Ключевые слова: персональные данные, цифровые данные, цифровая среда, цифровая безопасность, цифровая грамотность, цифровизация

Сегодня в российском обществе цифровые технологии играют особую роль в обеспечении жизнедеятельности граждан – они становятся одним из ключевых факторов качества жизни, развития социальной и экономической сфер [2]. Однако данный процесс является амбивалентным: активная цифровизация приводит к повышению уязвимости субъектов в качественно новом пространстве – цифровом.

В современных социологических исследованиях рассматривается новый класс угроз, возникших вследствие использования цифровых технологий, – манипулирование общественным мнением, искажение информации, деструктивное влияние на социально значимые процессы и явления [1]. Возникает ряд опасностей индивидуального характера – нарушение приватности и конфиденциальности, кража и потеря личных данных, мошенничества в цифровой среде и пр. Подобные тенденции обуславливают необходимость формирования знаний граждан о цифровой среде и навыков безопасного цифрового поведения.

В 2024 году автором статьи было проведено исследование представлений граждан о защите цифровых данных (n=95).

В представлениях респондентов к личным данным, в первую очередь относятся паспортные данные и ИНН (94,7%), ФИО (87,4%), адрес проживания (85,3%), номер телефона (83,2%). Две трети респондентов также упомянули адрес электронной почты и дату рождения, около половины – личные фото. Значительно реже респонденты отмечали в качестве личных данных фото в публичных местах (16,8%) и почерк (13,7%). Наиболее ценной личной информацией для большинства респондентов является финансовая (банковская) история, для трети – личные контакты и переписки. Следует отметить, что в представлениях подавляющего большинства респондентов (95,8%) интеллектуальная собственность не является ценной информацией.

Проблема защиты цифровых данных оказалась знакомой каждому второму участнику исследования: 42,1% респондентов сталкивались с утечкой, кражей или потерей личных данных в цифровой среде. Основная стратегия поведения в таких ситуациях – обращение в службы поддержки (33,7%).

Респонденты выделили ряд рисков, связанных с личными цифровыми данными: нежелательный спам и мошенничество (63,2%), утечка информации (58,9%), киберскам (49,5%), нарушение приватности (43,2%), потеря контроля над своей жизнью (38,9%). Наиболее опасными каналами (способами) утечки, кражи или потери личных цифровых данных для большинства респондентов являются «сомнительные» интернет-ресурсы (68,4%). Использование общедоступных точек Wi-Fi, совершение финансовых операций, участие в онлайн-мероприятиях, общение через электронную почту или социальные

сети, по мнению респондентов, несут меньшую потенциальную угрозу личным данным.

Большинство респондентов отмечают острую необходимость использования мер для защиты цифровых данных – надежных паролей (88,4%), двухфакторной аутентификации (69,5%), отказа от предоставления личных данных в общем доступе (68,4%), контроля финансовых операций в банковских приложениях (60%), настроек конфиденциальности (46,3%).

По субъективным оценкам, уровень осведомленности респондентов о правовых основах цифрового поведения и, в частности, обеспечения безопасности личных цифровых данных является невысоким: две трети респондентов оценили его как средний (62,1%), пятая часть респондентов (20%) – как низкий. Соответственно, только каждый десятый участник исследования (9,5%) уверен в высокой осведомленности о защите личных данных в цифровой среде.

Таким образом, результаты исследования свидетельствуют о наличии проблем обеспечения цифровой безопасности граждан в вопросах защиты личных данных в цифровой среде: каждый второй участник исследования сталкивался с невозможностью защиты своих цифровых данных, подавляющее большинство респондентов не уверены в своих знаниях о возможности их защиты. В связи с этим, проблема повышения уровня цифровой грамотности российского населения сохраняет особую актуальность.

Список литературы

1. Берман Н. Д. К вопросу о цифровой грамотности // *Russian Journal of Education and Psychology*. – 2017. – № 6-2. – С. 91-99.
2. Лисенкова А. А. Цифровая грамотность и экология глобального сетевого пространства // *Вестник МГУКИ*. – 2017. – № 5 (79). – С. 13-19.
3. Ткачук М. Е., Карташова Е. В. Защита личных данных как право человека в цифровом обществе. – 2024.

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

А.А. Аксененко, М.А. Власенко
Новосибирский государственный технический университет
aksenenko2003.nastyia@mail.ru

В современной рыночной экономике успех предприятий и их долгосрочные перспективы тесно связаны с эффективностью их функционирования. Для достижения экономической эффективности необходимо регулярно проводить финансовый анализ в динамике за несколько лет. Это позволяет выявлять резервы для улучшения деятельности, а также своевременно обнаруживать и устранять недостатки. В условиях современного бизнеса каждое предприятие, должно постоянно разрабатывать и внедрять меры по улучшению своего финансового положения.

Ключевые слова: Экономическая эффективность, методика оценки экономической эффективности, показатели, рентабельность, коэффициент

Термин «эффективность» широко применяется в различных сферах человеческой деятельности: экономике, политике, науке, технике, культуре и других областях. В своем смысле эффективность объединяет два основных аспекта: результативность работы или действия, а также экономичность, то есть минимизацию затрат для достижения целей. Также сравнивая определения как зарубежных, так и российских авторов, приходим к выводу, что понятие «экономическая эффективность» не имеет однозначного определения, что свидетельствует, с одной стороны, о многогранности категории экономической эффективности, с другой — о сложности ее представления в показателях и измерителях. Однако все же большинство авторов сходятся во мнении, что экономическая эффективность есть не что иное, как отношение конечного эффекта (результата) к затраченным на это ресурсам [1, с. 427-429].

Теперь перейдем к обсуждению метода рентабельности и его применения в анализе финансовой эффективности ПАО «Татнефть». Этот метод позволяет оценить способность компании генерировать прибыль от своей деятельности и выявить ее изменения за определенный период времени.

Анализируя показатели рентабельности ПАО «Татнефть» за последние пять лет, можно выделить несколько ключевых трендов и закономерностей.

*Таблица 1 - Расчет показателей эффективности рентабельности
ПАО «ТАТНЕФТЬ»*

Показатель	2018	2019	2020	2021	2022
Рентабельность продаж по чистой прибыли	24,90%	19,31%	12,89%	13,34%	18,90%
Рентабельность продаж	33,38%	32,72%	20,51%	19,78%	28,23%
Рентабельность продукции	55,80%	54,22%	28,98%	26,41%	43,07%
Рентабельность оборотных средств	33,18%	36,38%	17,33%	23,82%	34,22%
Рентабельность внеоборотных средств	50,67%	39,87%	23,17%	38,65%	53,27%
Рентабельность собственного капитала	31,61%	25,73%	13,61%	20,16%	28,67%
Рентабельность инвестированного капитала	29,41%	23,55%	12,19%	18,37%	26,32%

Показатель рентабельности продаж по чистой прибыли снижался с 2018 по 2021 год, достигнув минимума в 2021 году, но затем в 2022 году произошло заметное улучшение. Рентабельность продаж показывала некоторые колебания, но оставалась на высоком уровне, превышая 30%. Снижение этого показателя произошло с 2018 по 2021 год, однако в 2022 году произошло его увеличение. Рентабельность продукции также снижалась с 2018 по 2022 год, что может указывать на увеличение затрат на производство или изменение структуры продуктовой линейки. Показатель рентабельности оборотных средств снижался после 2019 года, но начал расти в 2021 и 2022 годах. Это может свидетельствовать о более эффективном использовании оборотных средств. Рентабельность вне оборотных средств имела колебания, но в целом показывала положительную динамику. Особенно значительный рост этого показателя был зафиксирован в 2022 году. Рентабельность собственного капитала и инвестированного капитала также снижалась с 2018 по 2022 год, но оставалась на уровне выше 20%, что свидетельствует о успешном использовании капитала компанией. В целом, компания продемонстрировала стабильные и высокие показатели рентабельности за последние годы, с заметным улучшением в 2022 году, что может быть результатом успешных стратегических решений или улучшения экономической среды.

В системе оценки эффективности работы организации очень важными является группа показателей деловой активности организации, характеризующая оборачиваемость капитала организации. Деловая активность — это результат и эффективность текущей основной производственной деятельности предприятия, а также результат эффективного использования средств хозяйствующего субъекта, который зависит от скорости оборота оборотных средств хозяйствующего субъекта. Проанализируем показатели деловой активности, отражающие насколько эффективно предприятие, использует собственные или привлеченные средства в процессе деятельности, по которым в дальнейшем, будет производиться расчет.

Таблица 2 - Расчет коэффициентов деловой активности ПАО «ТАТНЕФТЬ»

Показатели	2018	2019	2020	2021	2022
Коэффициент оборачиваемости активов	1,004	0,985	0,768	1,103	1,103
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	1,333	1,884	1,344	1,786	1,811
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	1,269	1,333	1,055	1,511	1,517
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	2,643	2,294	1,695	2,641	2,749
Период оборота (оборотных активов)	202,17	189,53	300,73	230,68	210,37
Финансовый цикл	111,38	101,33	150,46	107,15	100,11
Производственный цикл	43,80	39,93	32,70	34,94	49,32
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	8,649	6,190	5,285	7,381	6,791

Рассматривая показатели оборачиваемости и периоды оборота активов и задолженности ПАО «Татнефть» за пять лет, можно выделить ряд важных тенденций.

Коэффициент оборачиваемости активов снижался до 2020 года, затем возрос. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов оставался выше 1, что указывает на быструю оборачиваемость текущих активов. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала снижался до 2020 года, затем возрастал, что говорит о более эффективном использовании собственного капитала. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности оставался выше 2, указывая на быструю оборачиваемость дебиторской задолженности.

Период оборота оборотных активов снижался с 2018 по 2022 год, что говорит о ускорении оборачиваемости. Финансовый цикл также уменьшался за рассматриваемый период. Производственный цикл имел колебания, но в целом рос, возможно, в связи с изменениями в процессах производства.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности снижался с 2018 по 2022 год, что может указывать на более быстрое погашение кредиторской задолженности.

Итак, анализ коэффициентов оборачиваемости и периодов оборота свидетельствует о повышении эффективности использования активов и капитала компанией за рассматриваемый период.

Переход с анализа деловой активности на метод Дюпона обусловлен тем, чтоб получить более глубокое понимание факторов, влияющих на рентабельность собственного капитала компании. Этот метод позволяет разложить показатель рентабельности собственного капитала (ROE) на несколько составляющих, что помогает нам понять, как компания достигает своей прибыльности.

Таблица 3 - Расчет влияние факторов на изменение рентабельности собственного капитала

Показатели	2021	2022	Подстановки			
			1	2	3	
Рентабельность продаж	0,133	0,189	0,189	0,189	0,189	
Коэффициент оборачиваемости активов	1,105	1,103	1,105	1,103	1,103	
Коэффициент капитализации (финансовый рычаг)	1,229	1,290	1,229	1,229	1,290	

Рентабельность собственного капитала	0,181	0,269	0,257	0,256	0,269	
Изменение		0,088	0,075	0,000	0,013	0,088

При анализе данных о рентабельности и коэффициентах влияния на рентабельность собственного капитала ПАО "Татнефть" за 2021 и 2022 годы отмечается следующее.

Изменение рентабельности собственного капитала за счет следующих показателей: составила 25,7% из-за изменения рентабельности продаж на 7,5%; оборачиваемости активов, составила 25,6%, но значительных изменений не произошло; составила 26,9% из-за изменения капитализации на 1,3%. Общее изменение 2022 года от 2021 года составило 8,8%.

Этот рост был обусловлен в основном увеличением коэффициента капитализации и стабильной рентабельностью продаж. Таким образом, компания демонстрирует улучшение своей финансовой эффективности и увеличение доходности вложенных собственных средств.

Проанализировав показатели рентабельности, деловой активности и саму бух.отчетность ПАО «Татнефть» можно дать следующие рекомендации по повышению эффективности:

Оптимизация управления оборотным капиталом может стать ключом к улучшению финансового положения компании. Это включает в себя сокращение сроков погашения дебиторской задолженности и более эффективное управление запасами.

Оптимизация капитализации также является важным аспектом. Реорганизация долгосрочных финансовых обязательств и увеличение доли собственных средств в капитале могут сделать структуру капитала более устойчивой.

Улучшение эффективности производства поможет снизить затраты и повысить оборачиваемость производственных активов. Анализ и оптимизация производственных процессов помогут достичь этой цели.

Активное управление кредиторской задолженностью также крайне важно. Это включает пересмотр условий оплаты с поставщиками и улучшение процессов управления кредиторской задолженностью.

Эти рекомендации могут существенно улучшить финансовую эффективность компании «Татнефть» и обеспечить более стабильные и высокие показатели рентабельности в будущем.

Список используемых источников

1. Оборина, О. Е. Экономическая эффективность: понятие и сущность / О. Е. Оборина // Молодой ученый. – 2020. – № 23 (313). – С. 427-429. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/313/71251/> (дата обращения: 23.04.2024).

2. Модель Дюпона (DuPont) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://allfi.biz/financialmanagement/FinancialStatementsAnalysis/model-dupont.php> (дата обращения: 26.04.2024).
3. ПАО Татнефть им. В.Д. Шашина [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=118&type=3> (дата обращения: 27.04.2024).

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

Е.В. Бабкина, А.В. Зайкова, Н.С. Васильева
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИИХ»
zenuybabkina@gmail.com

Проведен анализ финансовой устойчивости российских строительных организаций. Выявлена причина низкого уровня финансовой устойчивости российских строительных организаций.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, факторы финансовой устойчивости, контрагенты организации, дебиторская задолженность

В условиях рыночной экономики поддержание и эффективное управление финансовой устойчивостью организации выступает фактором, обеспечивающим ее инвестиционную привлекательность и конкурентоспособность на рынке.

Был проведен анализ российских организаций на примере вида экономической деятельности «Строительство».

Таблица 1 – Коэффициент автономии российских строительных организаций за 2018-2022 гг. по Сибирскому Федеральному округу

Показатели	Количество организаций					Удельный вес в общей совокупности организаций, %				
	2018	2019	2020	2021	2022	2018	2019	2020	2021	2022
Значение коэффициента автономии от 0 до 0,5	82	77	89	49	48	20,7	22,5	26,4	9,8	9,6
Значение коэффициента автономии от 0 до 0,5	148	129	114	370	346	37,4	37,7	33,8	74,0	69,0

Значение коэффициента автономии от 0,5 и выше	16 5	13 6	13 4	81	10 6	41,7	39,7	39,7	16,0	21,0
Итого	39 5	34 2	33 7	50 0	50 0	100	100	100	100	100

На основе базы данных СКРИН сформирована совокупность, в которую были включены организации с такими организационно-правовыми формами, как ПАО, НАО, ЗАО, АО по Сибирскому Федеральному округу. С использованием данных бухгалтерской отчетности за период 2018-2022 гг. рассчитан коэффициент автономии, по которому организации совокупности были разделены на группы. По каждой группе организаций рассчитан ее удельный вес в общей совокупности исследуемых объектов наблюдения. Результаты анализа показали большое количество организаций с низким значением коэффициента автономии. Тем самым, в целом российские строительные организации в 2018-2022 гг. можно характеризовать как финансово неустойчивые.

Исследование специальной научной литературы свидетельствует о том, что разные авторы приводят в числе факторов, влияющих на финансовую устойчивость организации, фактор взаимоотношения с контрагентами, налаженность и стабильность связей с партнерами [].

Выдвижение гипотезы. Ухудшение деятельности контрагентов, их положения на рынке и потеря платежеспособности оказывает влияние на финансовую устойчивость взаимодействующих с ними организаций посредством формирования, увеличения дебиторской задолженности, просрочки ее погашения из-за невыполнения обязательств по платежам.

Проверка гипотезы. С использованием данных бухгалтерской отчетности за период 2018-2022 гг. рассчитан удельный вес дебиторской задолженности в общей величине активов организаций. По результатам расчета организации совокупности разделены на группы (таблица 2). По каждой группе организаций рассчитан ее удельный вес в общей совокупности исследуемых объектов наблюдения.

Таблица 2 – Анализ российских строительных организаций за 2018-2022 гг. по Сибирскому Федеральному округу в разрезе удельного веса дебиторской задолженности в активах

Показатели	Количество организаций					Удельный вес в общей совокупности организаций, %				
	2018	2019	2020	2021	2022	2018	2019	2020	2021	2022
Удельный вес дебиторской задолженности в общей величине активов										
Менее 10%	90	66	71	91	113	26,8	22,9	25,2	18,3	22,8
10% - 20%	38	38	37	70	72	11,3	13,1	13,1	14,1	14,5
21% - 50%	97	88	79	205	180	28,9	30,5	28,1	41,4	36,4
Более 50%	110	96	93	129	129	32,8	33,3	33,1	26,0	26,1
Всего	335	288	281	495	494	100	100	100	100	100

Выявлено большое количество организаций с высоким удельным весом дебиторской задолженности в активах (более 20%), а именно в среднем за период исследования 63% от общего числа исследуемых организаций. Удельный вес организаций с дебиторской задолженностью в активах свыше 50% в среднем за период исследования составил 30% от общего числа исследуемых организаций.

Таким образом, можно сделать вывод, что одной из причин низкого уровня финансовой устойчивости российских строительных организаций является формирование дебиторской задолженности контрагентов вследствие своей неплатежеспособности.

Обсуждение результатов. Система управления финансовой устойчивостью организации включает помимо прочих действий изучение степени воздействия на финансовую устойчивость внутренних и внешних факторов. В соответствии с системным подходом неплатежеспособность контрагентов относится к внешним факторам, влияющим на финансовую устойчивость экономического субъекта. Неплатежеспособность контрагентов является стимулом, побуждающим к проактивному выявлению потенциальных должников до реактивного установления наличия признаков неплатежеспособности с целью предотвращения ухудшения состояния дебиторской задолженности, изменения структуры капитала в аспекте роста заемных средств, как следствие снижения уровня финансовой устойчивости.

Список литературы

1. Абзалова К.Ф. Факторы, влияющие на финансовую устойчивость строительных организаций // Modern Science. – 2019. – № 5-1. – С. 52-56.
2. Башаратьян, М. П. Финансовая устойчивость организации: определение, основные показатели и методики их расчета на основании бухгалтерской отчетности / М. П. 3. Башаратьян // Global and Regional Research. – 2019. – Т. 1. – № 4. – С. 97-107.
3. Васильева Н.С. Управление финансовой устойчивостью компании в аспекте проактивного выявления недобросовестных должников // Проблемы и перспективы развития научно-технологического пространства: материалы V Международной научной интернет-конференции (Вологда, 21–25 июня 2021 года). – Вологда: Вологодский научный центр РАН. – 2021. – С. 460-466.
4. Гитинов, М. М. Основы механизма управления финансовой устойчивостью фирмы / М. М. Гитинов // Наука: общество, экономика, право. – 2020. – № 2. – С. 115-122.
5. Зайцев, А. В. Анализ финансовой устойчивости как инструмент обеспечения финансовой безопасности хозяйствующего субъекта // Инновационные подходы в решении научных проблем: Сборник трудов по материалам Международного конкурса НИР, Уфа, 30 апреля 2020 года. – Уфа: ООО «Научно-издательский центр «Вестник науки». – 2020. – С.472-477.

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ В СФЕРЕ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ В 2021-2023 ГОДЫ ЧЕРЕЗ РАСЧЕТ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА

А.Д. Борисюк, Д.А. Болюбыш, С.А. Дудин
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
daryab542@gmail.com

Инвестиционная привлекательность компаний может быть оценена через расчет рентабельности собственного капитала. Именно этот показатель характеризует эффективность использования компанией вложенных средств, помогает оценить отдачу от инвестиций и, следовательно, определить целесообразность осуществления в нее вложений потенциальными инвесторами.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, отрасль телекоммуникаций, рентабельность собственного капитала, модель Дюпона

Рентабельность собственного капитала (ROE) – один из важнейших индикаторов потенциального роста и развития фирмы. Актуальность исследования состоит в том, что рентабельность собственного капитала

является одним из наиболее важных показателей, определяющих инвестиционную привлекательность компании для собственников капитала [1]. Объект исследования – отрасль телекоммуникаций. Область применения полученных результатов определяется тем фактом, что показатель ROE интересен для различных групп стейкхолдеров в практической деятельности (акционеры, инвесторы, кредиторы, государство). Значение в данном случае принято сравнивать с альтернативным вариантом вложения денежных средств, например, доходностью по банковскому вкладу или же ROE других компаний. Показатель рентабельности собственного капитала сложен для анализа тем, что завит от множества факторов: финансовых результатов деятельности, ресурсов компании (структура активов и их размер), структуры капитала (политика финансирования, дивидендная политика).

В условиях экономической нестабильности целесообразно сравнивать значения показателя рентабельности собственного капитала компании со значениями ее конкурентов. В ходе работы была оценена инвестиционная привлекательность российских компаний в сфере телекоммуникаций (ОКВЭД 61) с помощью показателя рентабельности собственного капитала в период с 2021 по 2023 годы. В настоящее время российские операторы связи показывают высокую способность генерировать денежный поток: выручка и чистая прибыль растут как за счет увеличения объема предоставляемых услуг, так и за счет развития новых сегментов бизнеса.

Важно отметить, что российский рынок услуг в сфере телекоммуникаций – олигополистический. Наибольшая его доля принадлежит четырем крупным операторам связи: ПАО «МегаФон», ПАО «МТС», ПАО «ВымпелКом» (бренд «Билайн») и ООО «Т2 Мобайл» (бренд «Теле2», дочерняя организация «Ростелекома» с 2020 года).

Для расчета среднеотраслевого значения ROE была сформирована выборка из действующих компаний с основным видом деятельности в сфере телекоммуникаций в период с 2021 по 2023 год (таблица 1).

Таблица 6 – Расчет среднего значения ROE в отрасли телекоммуникаций в 2021-2023 гг.

Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.
Количество компаний в выборке	2560	2521	2490
Среднее значение ROE, %	48,22	43,10	41,02

Так, в период с 2021 по 2023 наблюдалась тенденция к снижению показателя рентабельности собственного капитала компаний исследуемой отрасли. Далее перейдем к анализу ROE четырех компаний-лидеров рынка телекоммуникаций (крупнейшие операторы связи) по модели Дюпона. Модель представлена пятью факторами: ТВ – налоговое бремя, ИВ – процентное бремя, ROS – рентабельность продаж, АТО – оборачиваемость активов, FLEV – финансовый рычаг (таблица 2). Согласно расчетам, в 2021 году все

крупнейшие компании отрасли, кроме «ВымпелКом», имели рентабельность собственного капитала выше среднеотраслевого. В 2022 году только один из крупнейших операторов связи имел показатель ROE выше среднего (ООО «Т2 Мобайл»). Так, в 2022-2023 гг. ООО «Т2 Мобайл» занимало лидирующие позиции по рентабельности собственного капитала, демонстрируя в 2023 году особенно высокий показатель – 174,92%.

Заметим, что в 2022 году в связи с внешними факторами произошло падение рентабельности собственного капитала как по отрасли, так и у четверки крупнейших операторов связи (кроме ООО «Т2 Мобайл»), которое демонстрировало стабильный рост показателя). Произошло это под влиянием роста процентного бремени в условиях повышения ключевой ставки в 2022 году [2].

Таблица 7 – Расчет ROE крупнейших компаний отрасли по модели Дюпона в 2021-2023 гг.

Компания	Название фактора модели	2021	2022	2023	Изменение ROE за счет факторов	
					2022	2023
ПАО «Мегафон»	TB	1,00	0,90	0,78	-0,05	-0,04
	IB	3,11	0,64	0,53	-0,35	-0,05
	ROS	0,09	0,23	0,26	0,15	0,03
	ATO	0,52	0,53	0,56	0,00	0,02
	FLEV	3,39	4,56	9,43	0,08	0,30
	ROE	0,48	0,32	0,57	-0,16	0,25
ПАО «МТС»	TB	0,83	0,81	0,85	-0,01	0,01
	IB	0,76	0,42	0,53	-0,26	0,07
	ROS	0,25	0,23	0,20	-0,02	-0,05
	ATO	0,42	0,40	0,51	-0,01	0,09
	FLEV	8,79	8,47	8,32	-0,01	-0,01
	ROE	0,59	0,27	0,39	-0,32	0,12
ПАО «ВымпелКом»	TB	0,76	1,06	1,03	0,02	0,00
	IB	0,16	0,04	0,94	-0,05	0,73
	ROS	0,09	0,14	0,16	0,01	0,13
	ATO	0,65	0,64	0,61	0,00	-0,04
	FLEV	7,37	9,09	7,48	0,01	-0,15
	ROE	0,05	0,03	0,70	-0,02	0,67
ООО «Т2 Мобайл»	TB	0,77	0,80	0,79	0,02	-0,01
	IB	0,63	0,68	0,85	0,04	0,25
	ROS	0,18	0,22	0,27	0,12	0,23
	ATO	0,82	0,84	0,98	0,02	0,24
	FLEV	6,88	9,58	9,92	0,28	0,06
	ROE	0,51	0,99	1,75	0,48	0,76

Сильный скачок в значениях рентабельности собственного капитала у компаний –лидеров отрасли произошел в 2023 году (все за исключением «МТС» обладали ROE выше среднего). В целом, в 2023 по четырем рассматриваемым компаниям наблюдалась тенденция к росту ROE.

Таким образом, инвестиционная привлекательность компаний может быть оценена через расчет ROE. По отрасли телекоммуникаций, несмотря на стабильно достаточно высокие показатели, наблюдалось сокращение ROE в 2023 году, что свидетельствует о постепенном снижении инвестиционной привлекательности данной сферы деятельности.

Список литературы

1. Дудин С.А., Червяков Н.Э. Влияние достоверности финансовой отчетности на рентабельность собственного капитала // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2022. – № 7-1. – С. 61-66.
2. Ключевая ставка Банка России и инфляция [Электронный ресурс] / Банк России. – Режим доступа: https://cbr.ru/hd_base/KeyRate/ (дата обращения: 18.04.2024).
3. Система комплексного раскрытия информации об эмитентах и профессиональных участниках фондового рынка (СКРИН) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://kontragent.skrin.ru/> (дата обращения: 27.04.2024).

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ФЕДЕРАЛЬНОГО КАЗЕННОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

С.А. Боровских, И.Н. Доме
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
serg.bor.08@yandex.ru

В данной работе рассматривается специфика функционирования системы управления персоналом в сфере государственного сектора. В работе анализируются составляющие элементы системы управления персоналом, особенности функционирования в федеральном казенном учреждении и имеющаяся проблематика; характеризуются наиболее релевантные предложения по ее совершенствованию.

Ключевые слова: система управления персоналом, федеральное казенное учреждение, совершенствование системы управления персоналом, финансовые аспекты управления персоналом

Система управления персоналом – целенаправленное воздействие на человека, являющегося носителем трудоспособности, с целью получения максимального результата от его деятельности, гуманизируя меры технического прогресса, проводимые на предприятии [1].

Цель данной работы – провести анализ системы управления персоналом в ФКУ «ЦОКР» в г. Новосибирске и отразить основные финансовые аспекты управления персоналом ФКУ.

Объектом исследования является система управления персоналом в федеральном казенном учреждении.

Предметом исследования являются финансовые аспекты, оказывающие влияние на систему управления персоналом в сфере государственного сектора.

Одной из важнейших задач государства является регулирование внутренней политики, в качестве составляющей которой выступает экономическая сфера. Рассматривая сферу экономики, стоит отметить, что в ней наиболее приоритетными целями являются формирование эффективной бюджетной системы и увеличение темпов экономического роста. С точки зрения экономической безопасности серьезное место занимает контроль бюджетного процесса, который непосредственно связан с тем, насколько эффективно используются средства из бюджета.

Одним из главных исполнительных органов государственной власти в сфере финансирования выступает Казначейство Российской Федерации, которое реализует учет поступлений и их распределение между элементами бюджетной системы. Помимо этого, важной функцией является осуществление контроля за ведением операций участников бюджетного процесса, и как следствие, контроль за соблюдением бюджетного законодательства Российской Федерации в целом.

Обеспечение деятельности органов государственной власти в Российской Федерации закреплено за федеральными казенными учреждениями, в частности, функционирование Казначейства РФ обеспечивается унитарным предприятием, именуемым ФКУ «ЦОКР».

Казенными учреждениями являются государственные (муниципальные) учреждения, осуществляющие оказание государственных (муниципальных) услуг, выполнение работ и (или) исполнение государственных (муниципальных) функций в целях обеспечения реализации предусмотренных законодательством РФ полномочий органов государственной власти (государственных органов) или органов местного самоуправления, финансовое обеспечение деятельности которых осуществляется за счет средств соответствующего бюджета на основании бюджетной сметы [3].

Чтобы более детально определить финансовые аспекты управления персоналом федерального казенного учреждения, проанализируем отчеты о финансовых результатах организации за 2021-2023 гг.

Таблица 1 – Анализ финансовых результатов ФКУ «ЦОКР» в г. Новосибирске

Наименование показателя	Абсолютное значение, тыс. руб.			Отклонение в абсолютных значениях, тыс. руб.		Темп роста, %	
	2021 год	2022 год	2023 год	2021-2022	2022-2023	2021-2022	2022-2023
Доходы	108.67 6.670,4 0	81.502. 806	35.87 6.682, 73	(27.1 73.86 4,40)	(45.62 6.123, 27)	75,00	44,00
Расходы	5.973.2 44490, 06	6.135.7 70.051, 36	8.255. 161.9 30,39	162.5 25.56 1,30	2.119. 391.87 9,03	102,72	135
Чистый операционный результат (убыток)	(5.864. 567.81 9,66)	(6.054. 267.24 5,36)	(8.21 9.285. 247,6 6)	(189. 699.4 25,70)	(2.165 .018.0 02,30)	103,23	136

На основании таблицы 1, можно сделать вывод о том, что за счет преобладающего характера расходов в структуре финансовых результатов, деятельность организации убыточна, однако необходимо отметить, что организация обслуживает Федеральное Казначейство Российской Федерации, поэтому вся деятельность полностью финансируется государством. Более того, стоит учитывать, что наибольший процент расходов составляют оплата труда и начисления на оплату труда работников.

Для более детального анализа системы управления персоналом, проанализируем среднесписочную численность организации ФКУ «ЦОКР».

В 2020 году среднесписочная численность сотрудников организации составила – 650 человек, в 2021 – 708 человек, в 2022 – 753 человека, в 2023 – 716 человек.

Значения показателя представлены на рисунке 1.



Рис. 1 – Среднесписочная численность сотрудников ФКУ «ЦОКР» г. Новосибирске, чел.

В 2020 году, по сравнению с остальными периодами наблюдается низкое значение, обусловленное всплеском эпидемии коронавирусной инфекции, что привело к нестабильной экономической ситуации. Далее в период 2021-2022 среднесписочная численность увеличивалась, однако, в 2023 наблюдается снижение. Данная отрицательная тенденция вызвана влиянием внутренней среды организации.

Однако проведя анализ обстановки на рынке труда в 2023, стоит отметить, что исследование консалтинговой компании RosExpert показало, что низкий уровень квалификации кандидатов в 2023 году отмечала четверть HR-служб организаций. Также отмечается, что помимо дефицита кадров актуальной проблемой стало значительное падение качества персонала [2].

Причиной падения показателя среднесписочной численности персонала в 2023 являются проблемы в системе управления персоналом, которая является одной из ключевых детерминант в функционировании организации в целом. Недостаток компетентных кадров отражается на повышении загруженности сотрудников, что в конечном результате негативно отразится на эффективности работы сотрудника, подразделения и организации в целом.

Основными составляющими системы управления персоналом являются:

- рекрутинг;
- адаптация персонала;
- обучение персонала;
- мотивация;
- оценка персонала.

Предложим программу мер, направленных на их совершенствование. Учитывая вышесказанное, стоит рекомендовать организации реализовать политику в области комплексного совершенствования системы управления персоналом.

Наиболее важными аспектами программы изменений, которым не уделено внимание в действующей политике, являются такие составляющие, как адаптация, оценка, мотивация, обучение персонала.

Адаптация требует реорганизации, необходимо упростить данный процесс, а также сделать его более практикоориентированным, а значит, наиболее удобной опцией будет интеграция онбординга, что позволит снизить нагрузку на кураторов и наставников.

Рассматривая процесс обучения, необходимо разработать электронную методичку, содержащую как теоретическую, так и практическую составляющие, а также, на основе методички разработать тестирование, в котором работники будут встречать задания с выбором ответа, а также решать практическое задание, дублирующее рутинные задачи, являющиеся привычными для работников организации, что значительно усовершенствует такой элемент как оценка сотрудников. Данная методика позволит, во-первых, организовать самообучение, а, во-вторых, выстроить его с учетом тенденций компьютеризации, что в совокупности позволит снизить нагрузку на сотрудников отдела управления персоналом.

Рассматривая мотивацию, необходимо интегрировать в положение о мотивации совокупность согласованных ключевых показателей эффективности, позволяющих объективно оценивать результаты работы сотрудников, выполнение сотрудниками которых не отразится отрицательно на фактическом результате их работы.

Кроме всего прочего, необходимо совершенствование материальной составляющей мотивации, например повышение премиальной части на 20%, которая будет выплачиваться по факту выполнения всех KPI, а также, возвращаясь к обучению и оценке, дополнительно повысить премию на 15% за счет успешного прохождения обучения новыми сотрудниками, что усилит их заинтересованность в работе в компании.

Наиболее вероятными рисками реализации программы нововведений являются финансовые, связанные с финансированием разработанного комплекса по совершенствованию системы управления персоналом, а также социальные. Однако при выделении средств из федерального бюджета, вероятность возникновения рисков ситуаций нивелируется и практически сводится к нулю.

Список литературы

1. Кармаева А.Р., Морозов М.М. Понятие и функции системы управления персоналом [Электронный ресурс] // Журнал «Мировая наука». – 2020. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-i-funktsii-sistemy-upravleniya-personalom> (дата обращения: 26.04.2024).
2. РБК Кадровый голод и рост зарплат: как поменялся рынок труда и что его ждет [Электронный ресурс] // Журнал «РБК». – 2023. – Режим доступа:

<https://www.rbc.ru/economics/05/01/2024/6589738d9a794798dc106898> (дата обращения: 14.04.2024).

3. Салчак Ч.Ш., Салчак А.А. Гражданско-правовое положение казенных учреждений в Российской Федерации [Электронный ресурс] // Журнал «Экономика и социум». – 2021. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/grazhdansko-pravovoe-polozhenie-kazennyh-uchrezhdeniy-v-rossiyskoy-federatsii> (дата обращения: 23.04.2024).

МЕТОДИКА ФОРМИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ АЭРОПОРТОВОЙ СЕТИ РФ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ

Т.К. Гоманова, Е.Л. Гуляева, М.А. Лоцманов
Сибирский институт управления – филиал РАНХиГС
gomanova-tk@ranepa.ru, gulyaeva-el@ranepa.ru, lotsmanov.2000@mail.ru

В послании Федеральному собранию от 29 февраля 2024 года Президент РФ анонсировал выделение денежных средств на модернизацию аэропортов страны. В связи с этим одной из важнейшей задачи государственного управления в рамках данного блока является построение модели распределения государственной поддержки аэропортовой сети Российской Федерации. Данная модель должна основываться на равномерном распределении средств, учитывать специфику и потребности определенной группы аэропортов. С одной стороны, финансирование должно направляться на улучшение качества обслуживания пассажиров, их безопасности, расширение и модернизацию технической базы аэропорта. С другой стороны, в регионах, где аэропорты играют стратегическую роль в социальной инфраструктуре и экономике, необходимо создать стимулы для развития. Ключевые слова: государственная поддержка, аэропортовая сеть, финансовые показатели, финансовая устойчивость, типологические группы

В различных регионах Российской Федерации существует проблема, которая связана с неравномерным развитием аэропортов. Одни с трудом справляются с увеличивающимся объемом пассажиров, а другие испытывают серьезные проблемы с их привлечением. Это приводит к нерациональному использованию трудовых, материальных и финансовых ресурсов [1].

Объектом исследования является финансовое управление аэропортовой сферы Российской Федерации.

На текущий момент времени сформирована методика расчета размера государственной поддержки аэропортовой сети, которая основана на показателях оценки деятельности хозяйствующего субъекта. Данная методика

включает три стадии. Первой стадией является формирование системы маркеров развития организаций аэропортовой сферы Российской Федерации (Рис.1).



Рис. 1 – Система маркеров развития организаций аэропортовой сети

Первая стадия методики предполагает сбор данных, например, нормативно – плановых источников, учетных и внеучетных данных. Происходит отбор экономических субъектов по выбранным организационно – правовым формам и формирование типологических групп по установленному критерию группировки [2]. Выбор и расчет экономических и финансовых показателей деятельности организации для формирования нормативных значений определенной типологической группы [3]. Данные значения используются для создания тепловой карты, в которой осуществлена маркировка достижения того или иного показателя.

Вторая стадий методики является определение критериев расчет уровня субсидии. Она предполагает определение значимости экономического и финансового показателя на основе сформированной тепловой карты (Рис.2). После происходит определение процента выполнения выбранных показателей. И на основе вышеупомянутых данных формируется бальный рейтинг экономического субъекта, который влияет на повышающий коэффициент. В конце данного этапа происходит формирование размера государственной поддержки по разработанной формуле.

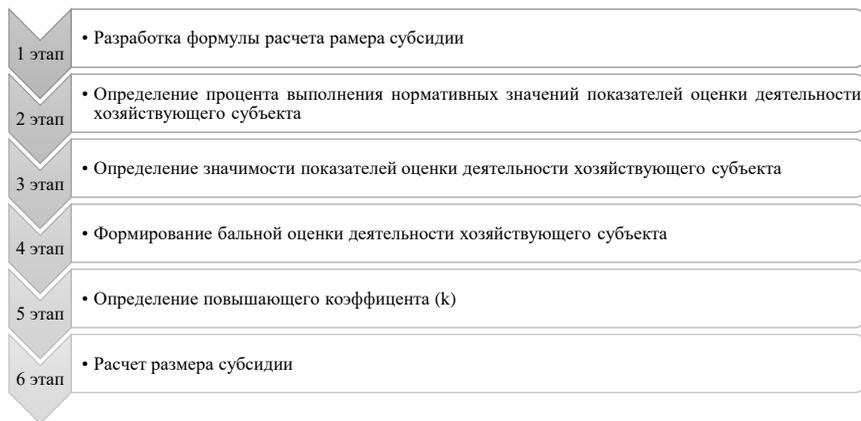


Рис. 2 – Критерии расчета уровня государственной поддержки

Третья стадия авторского подхода носит рекомендательный характер использования субсидии.

Новизна результатов исследования заключается в разработке методики, основанной на формировании типологических групп с расчетами внутри показателей оценки деятельности и определении значимости того или иного показателя для формирования бальной оценки, влияющей на повышающий коэффициент. Коэффициент используется для расчета субсидии.

Данная методика может применяться с целью выявления недостатков деятельности аэропорта; определения развития аэропортовой сети РФ и объемов финансирования, а также направлений использования государственной поддержки.

Список литературы

1. Сычева Екатерина Геннадьевна, Ксенофонтова Татьяна Юрьевна, Губенко Александр Викторович Направления и особенности развития системы воздушного транспорта России: региональный аспект // Экономика и управление. – 2015. – №3 (113). – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/napravleniya-i-osobennosti-razvitiya-sistemy->

- vozdushnogo-transporta-rossii-regionalnyu-aspekt (дата обращения: 26.09.2023).
2. Гуляева, Е. Л. Финансовые аспекты управления ассортиментом / Е. Л. Гуляева // Финансовый бизнес. – 2022. – № 11(233). – С. 142-148.
 3. Сотников Александр Андреевич, Ершова Ирина Геннадьевна Коэффициентный анализ финансового управления предприятием // Инновационная экономика: информация, аналитика, прогнозы. – 2022. – №1. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/koeffitsientnyu-analiz-finansovogo-upravleniya-predpriyatiem> (дата обращения: 23.09.2023).
 4. Жеребцов М.В. Актуальные вопросы поддержания и развития аэродромной сети Российской Федерации // Транспорт Российской Федерации. Журнал о науке, практике, экономике. – 2014. – №2 (51). – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/aktualnye-voprosy-podderzhaniya-i-razvitiya-aerodromnoy-seti-rossiyskojfederatsii> (дата обращения: 26.09.2023).
 5. Горбачев В.И. Аэропорты России нуждаются в целенаправленной государственной политике // Транспорт Российской Федерации. Журнал о науке, практике, экономике. – 2017. – №4 (71). – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/aeroporty-rossii-nuzhdayutsya-v-tselenapravlennoy-gosudarstvennoy-politike> (дата обращения: 26.09.2023).
 6. Тарасова Г.М., Гоманова Т.К. Оценка уровня развития регионального кредитного рынка. Сибирская финансовая школа. – 2009. – № 5 (76). – 200 с.

ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕЖДУ ОБОРАЧИВАЕМОСТЬЮ АКТИВОВ И ИХ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ

Е.И. Малайкова, П.А. Юрова, С.А. Дудин
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
elizavetamalajkova@gmail.com

В данном докладе рассматривается проблема повышения рентабельности активов посредством управления их оборачиваемостью с целью прогнозирования и планирования финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Ключевые слова: оборачиваемость, рентабельность, активы

Деловая активность хозяйствующего субъекта на рынке зачастую оценивается через показатели оборачиваемости его активов и капитала. Эффективность использования активов организации оценивается относительными показателями доходности, то есть показателями рентабельности, которые показывают, сколько рублей прибыли заработал хозяйствующий субъект на каждый рубль используемых активов.

Следовательно, увеличивая оборачиваемость активов, хозяйствующий субъект потенциально увеличивает их рентабельность, при прочих равных условиях. В рамках политики управления активами компания может выстроить грамотную политику управления их рентабельностью, то есть максимизации добавленной стоимости, которые они приносят компании при своем обороте.

Одной из наиболее успешных методик, применяемых в финансовом анализе, является модель ДюПон. В этой модели успешно объединяются два основных аспекта финансового анализа - доходность и эффективность управления активами.

Анализ рентабельности активов проводится в рамках двухфакторной (1) и трёхфакторной (2) модели.

$$R_{oa} = R_{os} * K_{oa} = \frac{ЧП}{BP} * \frac{BP}{A} \quad (1)$$

$$R_{oe} = K_{\kappa} * K_{oa} * R_{os} = \frac{A}{CK} * \frac{BP}{A} * \frac{ЧП}{BP} \quad (2)$$

В качестве примера для выявления взаимосвязи между оборачиваемостью активов и их рентабельностью были рассмотрены показатели ПАО «МегаФон».

Проанализируем влияние оборачиваемости активов на их рентабельность с помощью двухфакторной модели согласно таблице 1.

Таблица 1 – Двухфакторный анализ рентабельности активов ПАО «МегаФон» за 2022 г.

Наименование показателя	Значение показателя	
	2021 г.	2022 г.
Коэффициент оборачиваемости активов	0,41	0,50
Рентабельность продаж	27,5	13,4
Roa	11,43	6,74

Снижение рентабельности продаж вызвало снижение рентабельности активов, компенсированное ростом положительного влияния от роста оборачиваемости активов.

Проведем факторный анализ рентабельности активов ПАО «МегаФон» по трехфакторной модели ДюПона согласно таблице 2.

Таблица 2 – Трехфакторный анализ рентабельности активов ПАО «МегаФон» за 2022 г.

Наименование показателя	Значение показателя	
	2021 г.	2022 г.
Коэффициент оборачиваемости активов	0,41	0,50
Коэффициент капитализации	1,56	4,91
Рентабельность продаж	27,5	13,4
Roа	11,15	7,24

На основании проведенных расчетов следует отметить, что влияние на снижение рентабельности активов ПАО «МегаФон» оказало снижение независимости компании при наращении заемных источников финансирования и снижение рентабельности продаж в следствии негативных явлений в национальной экономике. Данное отрицательное влияние было скомпенсировано ростом оборачиваемости собственного капитала компании.

Таким образом, была подтверждена взаимосвязь между оборачиваемостью активов и их рентабельностью. При низкой прибыльности продаж необходимо стремиться к ускорению оборота капитала и его элементов и, наоборот, определяемая теми или иными причинами низкая деловая активность предприятия, может быть компенсирована только снижением затрат на производство продукции или ростом цен на продукцию, т.е. повышением рентабельности продаж.

Низкое значение рентабельности совокупных активов свидетельствует о необходимости повышения эффективности использования имущества либо целесообразности ликвидации его обременительной части.

Список литературы

1. Графова Г.Ф. Теоретические подходы к анализу и оценке показателей ликвидности, финансовой устойчивости и рентабельности // Наука, образование и инновации в современном мире (НОИ-2019): материалы Национальной научной конференции / Г.Ф. Графова. – Воронеж. – 2019. – С. 197-201.
2. Садакова Е.Н. Выявление взаимосвязи между рентабельностью собственного капитала и оборачиваемостью активов // Актуальные вопросы современных научных исследований: сборник статей Международной научно-практической конференции / Садакова Е.Н. – Пенза. – 2022. – С. 146-149.
3. Сергеев А.А. Методические основы анализа деловой активности // Актуальные проблемы бухгалтерского учета, анализа и аудита: материалы 12-й Всероссийской научно-практической конференции / А.А. Сергеев. – Курск. – 2020. – С. 185-188.

4. Финансовый анализ: учебное пособие / Н.С. Пионткевич, Е.Г. Шатковская, Ю.А. Долгих и др.; под общ. ред. Н.С. Пионткевич. – Екатеринбург: Издательство Урал. ун-та. – 2022. – 190 с.
5. Отчетность РСБУ [Электронный ресурс] // QRZ: Официальный сайт ПАО «МегаФон». – 2022. – Режим доступа: <https://corp.megafon.ru/investoram/shareholder/rsbu/> (дата обращения: 13.11.2023).

АНАЛИЗ РОСТА ИНДЕКСА МОСКОВСКОЙ БИРЖИ С ПОМОЩЬЮ ДИАГРАММЫ ИСИКАВЫ

И.И. Рыбаченко, О.Г. Севостьянова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
semidelkinivan@gmail.com

В статье предлагается анализ причин роста индекса МосБиржи (ИМОЕХ) в 2024 году с использованием диаграммы Исикавы. Предлагаются конкретные факторы, повлиявшие на движение рынка, на основе которых строится причинно-следственная диаграмма. Результаты исследования позволяют сделать выводы об актуальном состоянии финансового рынка в России, причинах, вызвавших рост котировок, а также спрогнозировать дальнейшую динамику движения индекса МосБиржи.

Ключевые слова: МосБиржа, диаграмма Исикавы, финансы, причины, деньги, экономика, рынок

Индекс МосБиржи – это один из важнейших показателей на рынке ценных бумаг в России, в состав которого входят наиболее ликвидные акции, поэтому уместно считать этот индекс репрезентативным по отношению к общему положению дел на фондовом рынке РФ. Рассмотрим динамику индекса с начала 2024 года, представленную графиком на рисунке 1 [1].

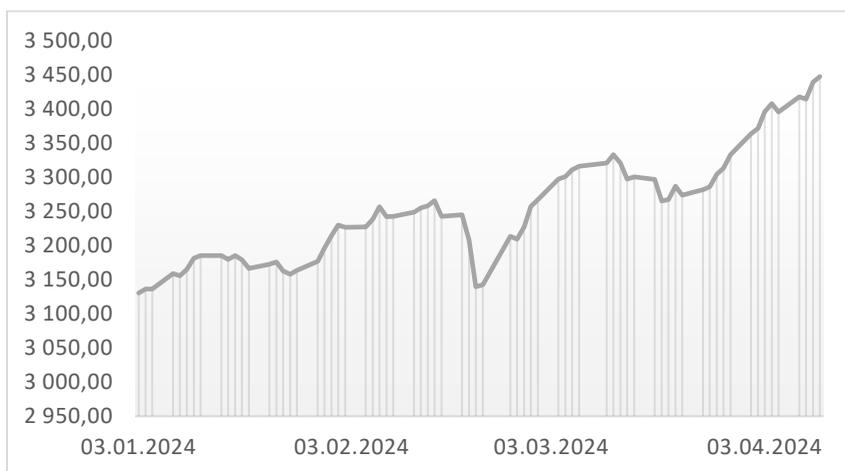


Рис. 5 – Индекс МосБиржи в рублях с января 2024 года

С начала 2024 года индекс показывает яркую положительную динамику. Разберём причины роста рынка российских акций.

Можно выделить четыре группы факторов, сыгравших роль в данном процессе: расширение инвестиционного инструментария, приток дополнительного капитала, влияние «общеэкономических» и «внешних» аспектов.

Под «расширением инвестиционного инструментария» следует понимать появление дополнительных возможностей для инвестирования, что благоприятно влияет на активность на фондовом рынке. Данный процесс раскрывается в двух направлениях: редомициляция зарегистрированных за рубежом компаний в РФ (TCS Group, HeadHunter, Ozon, Polymetal) [2] и выход новых на IPO (к примеру, Займер).

Приток дополнительного капитала вызван двумя тенденциями. Во-первых, отмечается рост интереса к инвестициям (увеличение суммарного объёма вложений), во-вторых, подходят к концу сроки по высокодоходным краткосрочным вкладам 2023 года [3].

«Общеэкономические факторы» – это причины, не относящиеся к фондовому рынку напрямую, но представляющие из себя более высокоуровневые показатели, способные влиять на стоимость акций. В контексте исследования интересен рост деловой активности в стране [4], а также снижение инфляционных ожиданий в 2024 году [5].

Наконец, к группе «внешних» были отнесены коррелирующие с индексом МосБиржи растущие показатели: USD, Brent и S&P 500 [6], которые также указывают на позитивный тренд.

Обобщим вышеизложенные причины в диаграмме Исикавы на рисунке 2:



Рис. 6 – Диаграмма причин роста индекса МосБиржи

Таким образом, финансовый рынок России в 2024 году переживает свой рост, так как для этого есть большое количество явных предпосылок.

Стоит учитывать, что описываемые в статье процессы и показатели крайне изменчивы, поэтому невозможно достоверно предположить дальнейшее развитие событий, однако вполне возможно, что существующая тенденция будет сохраняться в течение этого года.

Прекращение растущего тренда может быть связано как с глобальными событиями в экономической и политической обстановке, так и с конечностью таких факторов, как наличие свободных средств у населения и завершением перехода крупных компаний в российскую юрисдикцию.

Список литературы

1. Индекс МосБиржи [Электронный ресурс] // BCS Express. – Режим доступа: <https://bcs-express.ru/kotirovki-i-grafiki/imoex> (дата обращения: 11.04.2024).
2. Редомилияция: продолжение тренда в 2024 году [Электронный ресурс] // Тинькофф Банк. – Режим доступа: https://www.tinkoff.ru/invest/social/profile/Tinkoff_Investments/a77bda51-8258-48f4-b688-24166d3974de/ (дата обращения: 11.04.2024).
3. Рынок понесло: до каких высот может подняться индекс Мосбиржи [Электронный ресурс] // Финансы Mail.ru. – Режим доступа: <https://finance.mail.ru/2024-04-08/gynok-poneslo-do-kakih-vysot-mozhet-rodnuyatsya-indeks-mosbirzhi-60544924/> (дата обращения: 11.04.2024).
4. Деловая активность организаций в России в марте 2024 года [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/49_03-04-2024.html (дата обращения: 11.04.2024).

5. Инфляционные ожидания и потребительские настроения [Электронный ресурс] // ЦБ РФ. Режим доступа: https://www.cbr.ru/analytics/dkp/inflationary_expectations/Infl_exp_24-03/ (дата обращения: 11.04.2024).
6. Драйверы роста индекса МосБиржи. Спойлер — это не доллар [Электронный ресурс] // BCS Express. – Режим доступа: <https://bcs-express.ru/novosti-i-analitika/draivery-rosta-indekса-mosbirzhi-spoiler-eto-ne-dollar> (дата обращения: 11.04.2024).
7. Севостьянова О.Г. Форсайт прогнозирование: стратегическое управление нового времени // Социальные и экономические системы. – 2023. – № 4-2 (46). – С. 244-253.
8. Севостьянова О.Г., Наталья Т.В., Петухова С.В. Прогнозирование силы бренда: вклад в увеличение стоимости нематериальных активов компании // Социальные и экономические системы. – 2022. – № 6-8 (37). – С. 140-152.

ПУТИ ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОЦЕНОЧНОЙ КОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

М.Ю. Склянов, И.Н. Доме
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИИХ»
sklyan-3@mail.ru

В данной работе рассматривается специфика функционирования оценочной компании в период кризиса, изучается влияние кризисных факторов на операционную эффективность оценочных компаний и на их финансовую устойчивость. Кроме того, предложены мероприятия по укреплению финансовой устойчивости, по увеличению результативности работы компании и снижению ее чувствительности к внешним факторам.

Ключевые слова: оценочная компания, эффективность деятельности, финансовая устойчивость, операционная эффективность

В условиях текущего экономического климата поддержание финансовой устойчивости и повышение эффективности деятельности являются ключевыми факторами успешного развития предприятия. Анализ финансовой устойчивости и эффективности ООО «СНОиК» показывает значительные проблемы, которые требуют немедленного решения для обеспечения устойчивого развития компании.

Цель данного исследования заключается в оценке текущего финансового состояния и эффективности деятельности ООО «СНОиК», определении

основных проблемных зон и разработке предложений по улучшению ситуации.

Для оценки уровня эффективности проведен анализ рентабельности, итоги представлены в таблице 1.

Общая рентабельность компании значительно снизилась, что связано с увеличением убытков и нарушением баланса затрат. Рентабельность продаж также отрицательная, что указывает на неэффективное управление ценовой политикой и затратами. Основной проблемой организации является неконтролируемый рост затрат, что отражается на финансовом результате, а следовательно, и на всех показателях рентабельности. Эффективность оценочной компании снижается, это требует разработки мер по ее повышению через снижение затрат.

Таблица 1 — Анализ основных показателей рентабельности ООО «СНОиК»

Наименование показателя	2022		2023	
	Значение организации	Среднее значение по отрасли	Значение организации	Среднее значение по отрасли
Общая рентабельность, %	(13,46)	3,43	(51,60)	4,38
Рентабельность продаж (ROS), %	(14,54)	4,57	(50,80)	5,14
Рентабельность собственного капитала (ROE), %	(10,21)	69,99	(52,70)	60,60
Рентабельность активов (ROA), %	(9,93)	16,04	(40,78)	37,28
Чистая норма прибыли (NPM), %	(16,52)	(5,75)	(54,53)	7,35

Оценка финансовой устойчивости представлена в таблице 2.

Таблица 2 — Оценка финансовой устойчивости ООО «СНОиК»

Наименования показателей	2022		2023	
	Значения организации	Среднее значение по отрасли	Значения организации	Среднее значение по отрасли
Коэффициент концентрации собственного капитала (автономии),%	96,78	18,60	57,58	24,44
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами,%	96,78	69,90	31,49	67,79
Коэффициент маневренности собственных средств,%	100,00	99,15	33,86	99,46
Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств,%	0,00	0,06	0,00	0,21
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	3,32	15,03	73,66	8,58
Доля внеоборотных активов в активах, %	0,00	0,81	38,08	0,34
Коэффициент концентрации заемного капитала,%	3,22	7,85	42,42	7,60
Уровень собственного оборотного капитал, %	161,78	10,64	78,27	13,99

В 2022 году компания продемонстрировала хорошую финансовую независимость, однако в 2023 году произошло существенное падение ключевых показателей, таких как коэффициент маневренности собственных средств и уровень собственного оборотного капитала. Это указывает на ухудшение финансовой устойчивости и возможные риски для бизнеса.

Компания сталкивается с серьезными проблемами в управлении структурой затрат и ценообразованием, что отражается на общей финансовой устойчивости и рентабельности. Необходимо провести глубокий анализ операционной деятельности для выявления узких мест, оптимизировать

затраты и пересмотреть ценовую стратегию. Требуется разработка плана действий для улучшения финансовой устойчивости, включая стратегии управления долгами, резервирование средств и диверсификацию источников финансирования.

Кроме того, предлагается синхронизировать работу по ценообразованию услуг и сокращения затрат, так как именно одновременное действие этих факторов может дать существенный эффект в улучшении результативности работы оценочной организации.

Список литературы

1. Панько Ю. В. Методика оценки эффективности деятельности коммерческой организации //Modern Economy Success. – 2020. – №. 2. – С. 222-227.
2. Юдина Л. В., Герасименко О. А. Финансовая устойчивость организации и условия ее обеспечения //Актуальные вопросы современной экономики. – 2020. – №. 2. – С. 325-336.
3. Карпова М. В., Рознина Н. В., Дуничева С. Г. Оценка финансовой устойчивости и платежеспособности организации //Актуальные вопросы современной экономики. – 2021. – №. 3. – С. 236-245.

ВНЕДРЕНИЕ ПРОГРАММЫ СТРАХОВАНИЯ ЖИЛИЩНЫХ ФОНДОВ ОТ ЧРЕЗВЫЧАЙНЫХ СИТУАЦИЙ НА ПРИМЕРЕ ПИЛОТНОЙ ПРОГРАММЫ В РЕГИОНЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

М.Г. Тараскина

Новосибирский государственный университет экономики и управления
m.taraskina04@yandex.ru

Статья посвящена анализу актуальности внедрения региональной программы страхования жилищных фондов от чрезвычайных ситуаций на примере пилотной программы, реализуемой в г. Москве. Рассматривается необходимость разработки такой программы в Новосибирской области, на основании фактора увеличения частоты и разрушительности чрезвычайных ситуаций, таких как пожары. Представлена обоснованная позиция необходимости разработки и внедрения региональной программы страхования жилищных фондов при чрезвычайных ситуациях на территории Новосибирской области.

Ключевые слова: страхование при чрезвычайных ситуациях, региональная программа страхования жилья при чрезвычайных ситуациях, жилищный фонд, бюджетные ассигнования, регион, страхование

На сегодняшний день российская страховая отрасль в значительной

степени формирует зрелость развития как страны, так и ее регионов. Она обеспечивает компенсации ущерба, распределяя финансовую нагрузку с бюджета региона на коммерческие организации, в случае возникновения чрезвычайных ситуаций.

Это предопределяет необходимость развития страхования жилищных фондов от чрезвычайных ситуаций (далее ЧС), в частности, внедрение региональных программ. Особое внимание следует уделить страхованию жилья в регионах РФ с высокой вероятностью наступления природных катастроф, каким и является Новосибирская область (далее НСО). При внедрении региональной программы страхования в Новосибирской области необходимо учесть многолетний и достаточно успешный опыт внедрения Москвой программы страхования недвижимости при ЧС на уровне города, где практика страхования жилищных фондов реализуется с 1997 года [1,2].

Единого подхода к оценке деятельности программы страхования на сегодняшний день в нашей стране нет, однако в рамках исследования проведён сравнительный анализ экономических показателей города Москвы и Новосибирской области с целью обоснования актуальности разработки в НСО комплексной программы страхования.

Для определения одного из факторов эффективности программы страхования рассмотрено распределение бюджетных средств региона НСО и города Москвы на 2023 (Таблица 1). В ходе исследования определено, что доля расходов на ликвидацию чрезвычайных ситуаций от общей доли расходной части бюджета в НСО превышает этот же показатель Москвы на 72% [5].

Таблица 1 – Распределение бюджетных ассигнований по территориям г. Москвы и НСО регионов на 2023г.

Распределение бюджетных ассигнований	Рассматриваемая территория	
	Москва	НСО
Общий объем доходов бюджета, млрд. руб.	3 746,87	277,16
Общий объем расходов бюджета, млрд. руб.	4 183,14	323,59
Расходование средств на защиту населения и территории от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, млрд. руб.	40,03	5,45
Доля расходов бюджета на ЧС в сумме общих расходов, %	0,96	1,68

При этом в городе Москве благодаря действию программы страхования жилищных фондов от чрезвычайных ситуаций происходит диверсификация риска и соответственно снижение нагрузки на бюджет города [3]э

Согласно информации МЧС России о статистике пожаров (Таблица 2) и их последствий за период с 2021 по 2022 год и город Москва и НСО, подвержены значительным рискам, однако в Москве за этот период темп прироста количества пожаров имеет отрицательное значение (-6,5%), а в НСО прирост составил 19,1% [4].

Таблица 4 – Информация о количестве пожаров и объёме ущерба по территориям г. Москва и НСО за 2021-22гг.

Год	Наименование показателя	Москва	Доля от общего показателя по стране, %	НСО	Доля от общего показателя по стране, %	Всего по России
2021	Количество пожаров, ед.	7 413	1,90	11 066	2,83	390 859
	Кол-во погибших людей, чел.	183	2,16	198	2,34	8 473
	Прямой ущерб, тыс. руб.	1 282 047	7,89	157 791	0,97	16 248 694
2022	Количество пожаров, ед.	927	1,96	3 184	3,74	52 602
	Кол-во погибших людей, чел.	174	2,24	190	2,44	7776
	Прямой ущерб, тыс. руб.	398 039	2,13	47 012	0,25	18 701 109

Обстановка пожароопасности не является единственным показателем, отражающим насколько территория подвержена рискам, однако, как фактор, приносящий по статистике большие убытки, отражает актуальность разработки программы страхования для Новосибирской области.

Новосибирская область имеет большой объем жилищного фонда и с каждым годом рискованные ситуации потери жилья возрастают. Создание региональной программы позволит рационально использовать маневренный жилищный фонд, облегчить финансовую нагрузку на региональный бюджет, обеспечить материальную защищенность жителей Новосибирской области.

Список литературы

1. Закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 27.11.1992 № 4015-1 (последняя редакция) – Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
2. Федеральный закон от 21.12.1994 № 68-ФЗ «О защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера» [Электронный ресурс]: (ред. от 04.11.2022) – Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
3. Приказ Минфина России от 04.07.2019 N 105н «Об утверждении Методики разработки программ организации возмещения ущерба, причиненного расположенным на территориях субъектов Российской Федерации жилым помещениям граждан, с использованием механизма добровольного страхования» [Электронный ресурс]: от 11.09.2019 № 55885 (ред. от 19.04.2021). – Доступ из СПС «Гарант».
4. Официальный сайт МЧС России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://mchs.gov.ru/> (дата обращения: 20.12.2023).
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/> (дата обращения: 25.11.2023).

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В ТОРГОВЛЕ

Е.В. Тузниченко

Новосибирский государственный педагогический университет
evgeniab@inbox.ru

В современных условиях хозяйствования экономические ресурсы хозяйствующих субъектов играют весомую роль. Они представляют собой совокупность активов и персонала, имеющихся у предприятия и используемых в деятельности. Это означает, что необходимо уделять внимание эффективности использования экономических ресурсов с учетом их ограниченности.

Ключевые слова: экономические ресурсы, эффективность использования ресурсов, торговая организация

Экономические ресурсы являются отражением экономического потенциала организации, они используются для ведения хозяйственной деятельности и способствуют достижению конечных целей – получение прибыли, повышение конкурентоспособности, достижение финансовой устойчивости. Однако, следует помнить о том, что ресурсы ограничены.

Поэтому вопросы эффективного использования экономических ресурсов являются достаточно актуальными.

Для осуществления своей деятельности организации торговли используют определенный набор экономических ресурсов, таких как:

- **Оборотные средства** – это активы организации, к числу которых относятся денежные средства (наиболее ликвидные), депозиты в банке, краткосрочные финансовые вложения, акции и облигации. Особое значение для торговой организации в составе оборотных средств имеют товарные запасы, которые необходимы для проведения основных операций, связанных с торговой деятельностью. Оборотные средства находятся в постоянном движении, в процессе которого совершают кругооборот [1]. Один из показателей, характеризующих эффективность использования оборотных средств торговой организации – **товарооборачиваемость**, который рассчитывается отношением средних товарных запасов к однодневному товарообороту.

- **Основные фонды (средства)** – это активы, имеющие материально-вещественную форму со сроком полезного использования более одного года [2]. К ним относятся здания, сооружения, транспортные средства, оборудование и др. **Фондоотдача** характеризует эффективность использования основных фондов и определяется отношением товарооборота к среднегодовой стоимости основных фондов.

- **Трудовые ресурсы** – это персонал компании, в том числе административно-управленческий, торгово-оперативный, вспомогательный. Для определения эффективности использования трудовых ресурсов целесообразно рассчитывать выработку через отношение товарооборота к среднесписочной численности.

Для успешного функционирования торговой организации необходимо использование всех видов ресурсов во взаимосвязи. Только такой подход способствует эффективному использованию ресурсов.

Объект исследования в нашей работе – ООО «ИСТОК», основным видом деятельности которого является оптовая торговля продовольственными товарами.

Показатели эффективности использования экономических ресурсов ООО «ИСТОК» представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели эффективности использования ресурсов
ООО «ИСТОК» за 2022-2023 гг., тыс.руб. [по источникам 3, 4]

Показатели	2022 год	2023 год	Отклонени е (+;-)	Динамика , %
1. Товарооборот	1688657	1448765	-239892	85,79
2. Основные фонды	1295	596	-699	46,02
3. Фондоотдача, руб.	1303,98	2430,81	+1126,83	186,41
4. Оборотные средства	954860	949873	-4987	99,48
5. Товарные запасы	67379	47774	-19605	70,90
6.Товарооборачиваемость , дни	14,56	12,04	-2,53	x
7. Численность сотрудников, чел	22	27	+5	122,73
8. Фонд заработной платы	1428,66	1974,59	+545,93	138,21
9. Выработка	76757,1 4	53657,9 6	-23099,17	69,91
10. Комплексный показатель эффективности используемых ресурсов (п.1/(п.2+п.4+п.8)	1,76	1,52	-0,24	x

Данные, представленные в таблице, свидетельствуют о повышении эффективности использования основных фондов (фондоотдача возросла более чем на 86%) и товарных запасов (товарооборачиваемость ускорилась на 2, 53 дня).

Казалось бы, можно делать вывод о том, что ООО «ИСТОК» эффективно использует свои экономические ресурсы. Однако, это не совсем так. Вышеназванные показатели улучшились лишь потому, что темп снижения товарооборота (85,79%) был несколько выше, чем темп снижения основных фондов (46,02%) и товарных запасов (70,9%).

За счет снижения товарооборота и увеличения численности снизилась выработка (на 30,09%). Комплексный показатель эффективности используемых ресурсов так же снизился – на 0,24 процентных пункта.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что компании необходимо предпринимать меры по повышению эффективности использования ресурсов. И в первую очередь, изыскивать пути увеличения товарооборота, а также оптимизировать структуру основных фондов, оборотных средств и привести в соответствие с реально сложившейся ситуацией численность персонала.

Улучшение эффективности использования экономических ресурсов ООО «ИСТОК» будет способствовать обеспечению платежеспособности и

финансовой устойчивости, повышению конкурентоспособности и рентабельности.

Список литературы

1. Баскакова О. В., Сейко Л. Ф. Экономика предприятия (организации): Учебник. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°». – 2013. – 372 с.
2. Федеральный стандарт бухгалтерского учета ФСБУ 6/2020 «Основные средства» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://minfin.gov.ru/ru/document?id_4=133537. (дата обращения: 06.05.2024).
3. Всероссийский бизнес центр [Электронный ресурс]. –Режим доступа: <https://vbankcenter.ru/contragent/1185476049989/finance>. (дата обращения: 06.05.2024).
4. Movizor info [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://movizor-info.ru/id/5355402>. (дата обращения: 06.05.2024).

РОЛЬ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ «МИР» В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

К.А. Ульвачева, А.А. Писклова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
ulvacevakristina@gmail.com

В статье проводится оценка роли платежной системы «Мир» в условиях санкций. Приводятся конкретные причины, вызвавшие изменений структуры платежных систем использующиеся на территории РФ, на их основе построен причинно-следственный график. Результаты расчетов позволяют сделать выводы об актуальном состоянии финансового рынка в России, а также спрогнозировать дальнейшую динамику использования платежной системы «Мир».

Ключевые слова: платежная система «Мир», роль, финансы, причины, деньги, экономика, рынок

Платежная система «Мир» была создана в 2014 году в ответ на введение западных санкций. Главной задачей создания этой системы стало обеспечение финансовой безопасности государства и его защита от потенциальных ограничений со стороны международных платежных систем.

Платежная система «Мир» — это российский национальный сервис, который предоставляет услуги проведения финансовых операций и выпускает банковские карты. Все операции осуществляются исключительно в национальной валюте - рублях [3].

Система предлагает выпуск как кредитных, так и дебетовых карт, поддерживающих интернет-оплату, овердрафт, функцию бесконтактной оплаты и снятие наличных при совершении покупок. Оператором платежной системы «Мир» является АО «Национальная система платежных карт».

Для того чтобы открыть карту «Мир» необходимо являться гражданином Российской Федерации. Существует перечень групп граждан, для которых оформление карты обязательно, а именно: гос. служащие, пенсионеры, люди, получающие бюджетные выплаты и работники бюджетной сферы.

Карта «Мир» является отечественным продуктом, обеспечивающим безопасность всех проводимых платежей через её платежную систему. Для усиления защиты при онлайн-оплатах применяется собственная разработка - MirAccept, которая требует от владельца карты ввода одноразового кода для подтверждения транзакции.

В связи с введением санкций, возникших в результате вторжения России в Украину и предупреждения казначейства США об использовании систем MIR и NSPK, многочисленные банки в разных странах перестали принимать карты «Мир». По данным на 2024 год многие банки в Турции, Вьетнаме и Таджикистане вместе со всеми банками в Казахстане, Узбекистане, Армении и Кыргызстане решили прекратить поддержку карт «Мир» из-за риска введения вторичных санкций.

После введения санкций из-за вторжения России в Украину предупреждения казначейства США об использовании систем платежей «Мир» и НСПК. В результате многочисленные международные банки прекратили принимать карты «Мир».

Платежная система «Мир» на 20 июля 2023 года внесена в список санкций такой страны как Канада, данные меры приняты на фоне продолжающегося вторжения России на Украину.

Так же с 3 апреля 2024 года южнокорейская компания Samsung запретила использование карты «Мир» в своем платежном сервисе Samsung Pay. Ранее была прекращена поддержка карты «Мир» в таких сервисах как Apple Pay и Google Pay.

Далее проведем анализ объемов и структуры выпуска карт. Анализируя данные за последний отчетный период, а точнее 2023 год, можно заметить, что рынок платежных карт активно развивается. Так в условиях усиления санкций показатели продемонстрировали не только устойчивое развитие, но и показали рост, а сама платежная инфраструктура показала стабильную работу. Население и бизнес страны имели в своем распоряжении разнообразный спектр платежных инструментов и технологий [1].

Безналичные расчеты продолжают развиваться, и их доля в розничном обороте стабильно растет. По итогам 2023 года эта доля составила 83,4%. Внедряются и совершенствуются новые удобные решения, включая платежные приложения, карты-наклейки, QR-коды, NFC-метки и другие инновационные сервисы.

На основе графика (Рисунок №1), показывающего динамику изменения объема выпуска карт, видно, что в 2023 году рынок платежных карт продолжал активно расти, особенно это касается карт «Мир». По сравнению с 2022 годом количество выпущенных карт «Мир» увеличилось в 1,6 раза, превысив 287 миллионов карт, что составляет в среднем по две карты на каждого жителя России.

В то же время в 2022 году видно резкое падение выпуска карт таких платёжных систем как Visa и MasterCard, это вызвано их уходом с российского рынка.

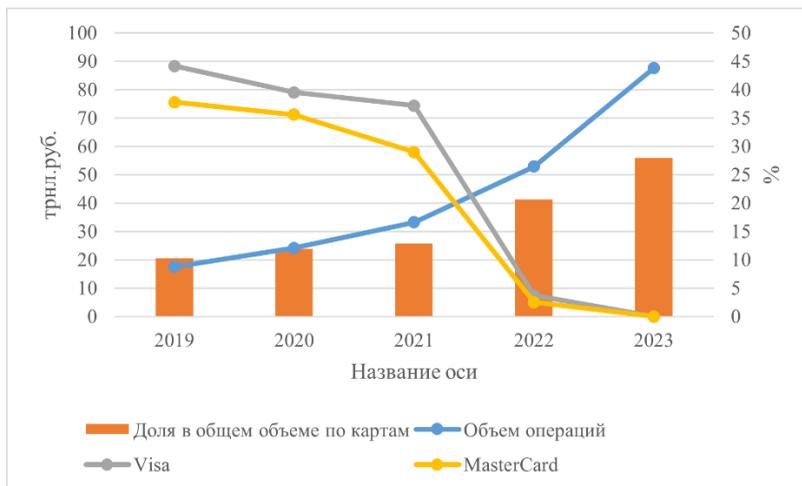


Рис. 1 – Изменение объёма выпуска карт

А теперь затронем самое слабое место национальной платежной системы «Мир» - распространение использования платежной системы в других странах. Согласно информации на апрель 2024 года, карту «Мир» принимают всего в нескольких государствах, среди которых Белоруссия, Армения, Турция и Вьетнам. Полный список стран, где используется данная карта, можно найти на официальном сайте Центрального банка.

Система «МИР» играет важную роль в развитии национального платежного пространства РФ. Она обеспечивает независимость, национальную распространенность, удобство и безопасность финансовых операций. Значение «МИР» заключается в поддержке национальной экономики, содействии развитию безналичных платежей и обеспечении безопасных финансовых транзакций внутри страны.

Но всё же не все так радужно как хотелось бы и национальной платежной системе «МИР» предстоит ещё долгое развитие, а главным направлением для

своего роста по итогам проведенного анализа лучше всего выбрать направление выхода на рынки других стран.

Список литературы

1. Итоги работы Банка России 2023: коротко о главном [Электронный ресурс]. – Режим доступа: cbg.ru (дата обращения: 07.04.2024).
2. Стратегия развития национальной платежной системы на 2021 – 2023 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: cbg.ru (дата обращения: 07.04.2024).
3. Национальная платежная система [Электронный ресурс]. – Режим доступа: cbg.ru (дата обращения: 10.04.2024).
4. Голубева Анастасия Алексеевна, Окулов Виталий Леонидович Сотворение «Мира»: создание российской национальной системы платежных карт // Российский журнал менеджмента. 2021. №4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sotvorenie-mira-sozдание-rossiyskoy-natsionalnoy-sistemy-platezhnyh-kart> (дата обращения: 05.04.2024).
5. Попова Л.В., Коробейникова О.М., Коробейников Д.А., Шемет Е.С. Эволюция платежных систем в России // Финансы и кредит. 2017. №24 (744). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/evolyutsiya-platezhnyh-sistem-v-rossii> (дата обращения: 05.04.2024).

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ КОМПАНИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПАО «ММК»)

А.В. Цыганкова, С.М. Сувак, Н.С. Васильева
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
anastasia8462@gmail.com

Управление дебиторской и кредиторской задолженностью компании является важным аспектом финансовой устойчивости. Так как сильное увеличение объемов дебиторской и кредиторской задолженности и неэффективное их управление может привести к неплатежеспособности компании и в целом к банкротству. В данной работе проведен анализ дебиторской и кредиторской задолженности ПАО «ММК».

Ключевые слова: дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, риск, ликвидность, финансовое состояние

Рост величины дебиторской и кредиторской задолженности или ее снижение напрямую оказывает воздействие на финансовую устойчивость компании. Увеличение дебиторской задолженности, может значительно

снизить ликвидность организации, что приведёт к неспособности погасить свои обязательства перед кредиторами. Снижение дебиторской задолженности, наоборот, улучшит ликвидность организации, также способствует снижению риска неплатежеспособности. Таким образом эффективное управление дебиторской и кредиторской может положительно повлиять на финансовое состояние компании.

В данной работе мы предполагаем, что компания неэффективно управляет кредиторской задолженностью и, как следствие, у нее увеличивается риск снижения ликвидности и неплатежеспособности организации. Для того чтобы проверить данную гипотезу, мы провели анализ дебиторской и кредиторской задолженности ПАО «ММК».

Проанализировав удельный вес дебиторской и кредиторской задолженности, мы выяснили, что в период с 2017 года по 2020 год удельный вес дебиторской задолженности в балансе был выше удельного веса кредиторской задолженности. В 2021 году ситуация поменялась. В балансе удельный вес кредиторской задолженности достиг 19,17%, а дебиторской – 14,66%. Таким образом, увеличение доли кредиторской задолженности в балансе может говорить о росте обязательств компании перед кредиторами. А также это может дать сигнал об ухудшении финансовой ситуации внутри организации. Кроме этого, проведя анализ показателей дебиторской и кредиторской задолженности (таблица1), можно сказать, что в 2021 году коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности хоть и стал выше, чем в 2020 году, но он не смог превзойти результаты 2019 года. Следовательно, можно сказать, что ПАО «ММК» эффективно работала с дебиторской задолженностью, и покупатели оперативно расплачивались по своим задолженностям, но по коэффициенту оборачиваемости дебиторской задолженности эффективнее всего покупатели расплачивались в 2019 году, так как показатель выше значений за 2020 и 2021 годы. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности за период с 2019 по 2021 гг. составили 6,57; 4,49; 7,09 соответственно. Данные показатели показывают способность организации погасить свою среднюю величину своей кредиторской задолженности. Также, чем выше показатель, тем быстрее организация сможет расплатиться по своим обязательствам. В ПАО ММК коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности находится на уровне примерно таком же как в среднем в отрасли и также он увеличивается в анализируемом периоде. Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности в 2021 году составил 0,76. Обычно оптимальным значением этого коэффициента считают 1. Если он получается меньше единицы, то это показывает, что сумма кредиторской задолженности превышает сумму дебиторской задолженности, и у компании существуют проблемы с платежеспособностью.

Таблица 8 - Коэффициенты для дебиторской и кредиторской задолженности за период 2019-2021гг в ПАО «ММК»

Наименование коэффициента	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	11,09	8,91	9,27
Длительность погашения дебиторской задолженности, дней	32,91	40,97	39,37
Коэффициент мобильности	0,26	0,26	0,34
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	6,57	4,49	7,09
Длительность погашения кредиторской задолженности, дней	55,56	81,36	51,48
Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженностей	0,59	0,50	0,76

Проанализировав ликвидность ПАО «ММК» (таблица 2), мы выяснили, что у компании существует риск снижения ликвидности, который усиливается ростом кредиторской задолженности. Это подтверждает снижение абсолютной ликвидности в период с 2019 года по 2021 год, а также не достижение нормативного значения коэффициента текущей ликвидности. Таким образом, расчеты ликвидности компании подтверждают существование вероятности ухудшения ликвидности и, следовательно, снижение платежеспособности.

Таблица 9 - Анализ динамики коэффициентов ликвидности баланса ПАО «ММК» за 2019-2021 гг.

Актив	2019 г	2020 г	2021 г	Норматив
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,71	0,60	0,58	0,1 и более
Коэффициент быстрой ликвидности	1,13	0,97	1,13	Не менее 0,7
Коэффициент текущей ликвидности	1,66	1,42	1,63	Не менее 2
Коэффициент общей ликвидности	1,04	0,91	1,04	Не менее 1

Следовательно, наша гипотеза подтвердилась и у ПАО «ММК» наблюдается увеличение кредиторской задолженности и как следствие увеличение риска снижения ликвидности.

На основе проанализированной ситуации мы можем предложить компании внедрить группировку платежей по степени срочности и важности, а также

разработку по примеру «Северстали», определенной программы, которая будет автоматически обновлять сведения о задолженностях, и менеджеры и руководители будут более эффективно отслеживать кредиторскую задолженность. В таблице 3 представлены прогнозные коэффициенты, которых могут получиться от внедрения группировки платежей и программы.

Таблица 10 - Коэффициенты оценки дебиторской и кредиторской задолженности за 2020-2021 гг. и планируемый период

Показатели	2020	2021	План
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	8,91	9,27	9,81
Длительность погашения дебиторской задолженности	40,97	39,37	37,22
Коэффициент мобильности	0,26	0,34	0,36
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	4,49	7,09	9,99
Длительность погашения кредиторской задолженности	81,36	51,48	36,53
Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженностей	0,50	0,76	1,02

Можно сделать вывод, что, если внедрить в компанию группировку платежей и программу, которая будет автоматически обновлять сведения о задолженностях, состояние дебиторской и кредиторской задолженности улучшится.

Список литературы

1. Васильева Н.К., Тахумова О.В., Короткова В.И., Романченко А.Д. Анализ объективных условий формирования дебиторской и кредиторской задолженности в организации [Электронный ресурс] // eLIBRARY.RU. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=49744236> (дата обращения: 23.04.2024).
2. Елютина Ю.П. Методика экономического анализа дебиторской и кредиторской задолженности предприятий [Электронный ресурс] // eLIBRARY.RU. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=41046625> (дата обращения: 27.04.2024).
3. Ирематзе Э.О., Каюмова Э.Ф. Анализ и оценка дебиторской и кредиторской задолженности и пути их снижения [Электронный ресурс] // eLIBRARY.RU. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=37294278> (дата обращения: 28.04.2024).
4. Масальский М.Г., Андреев Г.О., Малинин Н.Н., Марина И.О., Блонская А.А. Проблемы управления дебиторской и кредиторской задолженностью в

современных условиях [Электронный ресурс] // eLIBRARY.RU. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=44339612> (дата обращения: 29.04.2024).

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПЛАН РАЗВИТИЯ БАНКА ПАО «ЛЕВОБЕРЕЖНЫЙ»

О.А. Швецова, О.Н. Мороз
Сибирский университет потребительской кооперации
ksenijasib@mail.ru

В статье исследованы особенности стратегического плана развития банка ПАО «Левобережный», выявлены тенденции и опыт долгосрочного планирования в условиях быстро меняющейся среды.

Ключевые слова: Банк, ПАО «Левобережный», стратегия развития банка, стратегические цель, анализ, клиенты, банковские продукты, кросс-продажи

В современных условиях высокой конкуренции и возрастающих потребностей клиентов на финансовом рынке стратегический план развития играет важную роль. Однако проблема заключается в том, что внешние и внутренние условия стремительно меняются. Развитие цифровых технологий, искусственного интеллекта, появление новых продуктов, запросов потребителей осложняет планирование на долгосрочную перспективу.

В открытых источниках информации в основном представлены анализ стратегий развития крупных системообразующих банков, в то время как региональным банкам уделено недостаточно внимания. На примере объекта исследования – регионального банка ПАО «Левобережный» проведем анализ стратегии развития банка и его адаптации под быстро меняющуюся среду функционирования.

Новизна исследования заключается в анализе стратегического плана развития регионального банка с целью выявления тенденций и опыта долгосрочного планирования в условиях постоянных изменений.

Материалы исследования и опыт стратегического планирования банка ПАО «Банк Левобережный» могут быть применены другими региональными.

ПАО «Банк Левобережный» является универсальным банком, который работает в сегменте физических и юридических лиц, секторе органов государственного управления и бюджетных учреждений в Сибирском Федеральном округе с 1991 года.

На начало 2024 года география банка представлена 61 филиалом в Новосибирске, каждом районном центре Новосибирской области, Красноярске, Кемерове, Новокузнецке, Калтане, Ленинске-Кузнецком, Барнауле, Бийске, Асино и Томске [1]. В 2019 году была принята Стратегия

развития банка на 2020-2021 [2].

Банк «Левобережный» сообщил о продлении действия данной Стратегии развития Банка «Левобережный» (ПАО) на 2023-2024 годы Решением совета директоров от 12.01.2023 г. [3]. Стратегическая цель банка, указанная в документе, состоит в «повышении эффективности и прибыльности бизнеса при одновременном увеличении клиентоориентированности» [2]. Таким образом, Банк выстраивает свою стратегическую цель достаточно универсально, с учетом интересов собственников бизнеса и клиентов. Такая цель, принятая на 2020 год актуальна и на 2024 год.

На рисунке 1 представлены стратегические задачи по направлениям работы Банка «Левобережный».

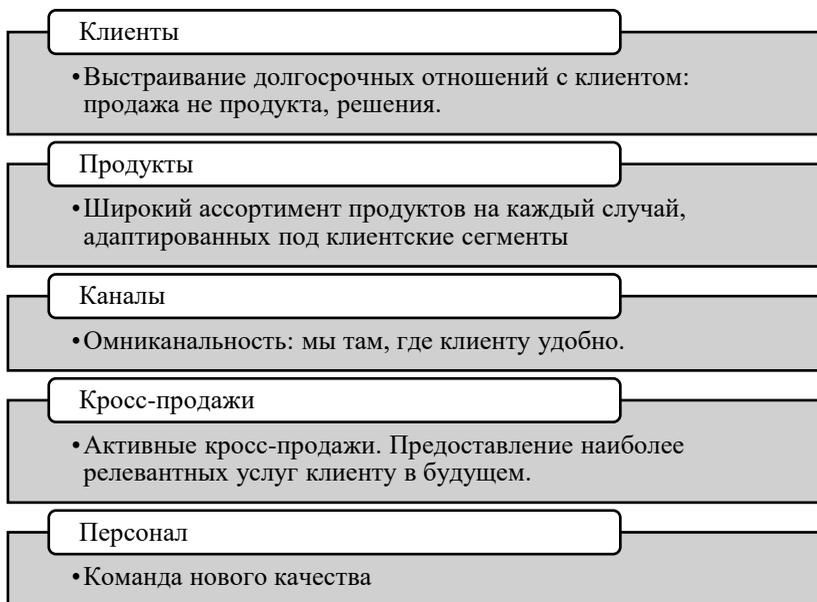


Рис. 1 - Стратегические задачи Банка «Левобережный» [2]

Анализ стратегических задач показал, что Банк ориентирован на расширение бизнеса в части клиентов, продуктов, каналов и эффективную работу в долгосрочной перспективе. Особое внимание уделено инновационной составляющей, на формирование команды «нового качества».

С целью ретроспективного анализа трансформации стратегии банка обратимся к Стратегическому плану развития Банка «Левобережный», принятой на 2018-2019 год. [4].

Банк ставил перед собой цель «сохранения доли бизнеса в домашнем регионе и увеличение доли рынка на территориях СФО» [4]. Фокус банка был направлен на клиентов, технологии, эффективность процессов и персонал [4].

К 2020 году поставленная цель была достигнута (филиальная сеть состоит из 61 филиалов), и банк сменил приоритеты на рост операционной и финансовой эффективности, клиентоориентированности с продолжением расширения бизнеса. достигнув, количественные цели, банк переходит на улучшение качества. В таблице 1 представим рыночные возможности и угрозы развития, которые были выделены в Стратегии на 2020-2024 годы.

Таблица 1 - Рыночные возможности и угрозы развития в стратегическом плане развития ПАО «Банк Левобережный» на 2020-2024 гг. [2]

Возможности	Угрозы
Увеличение агентских непроцентных доходов	Ужесточение государственных и регулятивных требований
Совершенствование бизнес-процессов в оффлайн каналах	Снижение процентного маржинального дохода
Совершенствование бизнес-процессов в онлайн цифровых каналах	Динамичная конкурентная среда
Развитие нефинансовой экосистемы	Зависимость от монопольных партнеров
Внедрение биометрической идентификации	Угрозы информационной безопасности

Отметим, что стратегический план развития банк «Левобережный» разрабатывал с учетом рыночных возможностей и угроз.

Таким образом, анализ стратегического планирования банка ПАО «Левобережный» показал, что при достижении количественных показателей развития, банк в 2018 году меняет приоритеты на рост эффективности. Сформулировав новую стратегию развития с учетом интересов собственников бизнеса, клиентов, персонала, она актуальна до сих пор и была продлена решением совета директоров до 2024 года. Несмотря на то, что меняются технологии и инструменты достижения долгосрочных целей развития, приоритеты долгосрочной перспективы ПАО «Банк Левобережный» сохраняются.

Список литературы

1. Официальный сайт банка «Левобережный» (ПАО) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nskbl.ru/> (дата обращения: 30.04.2024).

2. Стратегический план развития Банка Левобережный на 2020-2021 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.nskbl.ru/disclosure/strategy_plan/ (дата обращения: 25.04.2024).
3. Решения совета директоров (наблюдательного совета) Новосибирский социальный коммерческий банк «Левобережный» (публичное акционерное общество) от 12.01.2023 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://disclosure.ru/rus/corprnews/news.shtml?newsisn=7248888> (дата обращения: 26.04.2024).
4. Стратегический план развития Банка Левобережный на 2018-2019 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.nskbl.ru/upload/iblock/ebb/Strategicheskiy-plan-razvitiya-Banka-Levoberezhnyy-2018_2019-gg.pdf (дата обращения: 28.04.2024).

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ КОМПАНИИ В АСПЕКТЕ РАЗРАБОТКИ СТАНДАРТОВ ОЦЕНКИ КОНТРАГЕНТОВ

Ю.Е. Гребенюк, А.А. Попова, А.А. Шурыгина, Н.С. Васильева
Новосибирский государственный университет экономики и управления
«НИНХ»
angelinasurygina279@gmail.com

В современных условиях рыночной экономики управление дебиторской задолженностью является важнейшим аспектом финансово-экономической деятельности компании. Он воздействует не только на финансовое положение компании, но и на эффективность ее функционирования. В исследовании проведен анализ динамики дебиторской задолженности лизинговой компании, а также представлены пути совершенствования стандартов оценки контрагентов с применением модели количественного анализа ПАО «Сбербанк России».

Ключевые слова: дебиторская задолженность, стандарты оценки контрагентов, лизинг

В деятельности любой организации существует проблема управления дебиторской задолженностью, однако для лизинговых компаний дебиторская задолженность напрямую влияет на кредитный рейтинг, характеризующий платежеспособность компании.

Актуальность исследования заключается в увеличении просроченной дебиторской задолженности в период нестабильности экономической ситуации.

Гипотеза исследования: методики оценки кредитоспособности контрагентов, используемые в организациях, не дают корректного результата для принятия решения о кредитовании контрагента.

Цель данной работы: подготовка рекомендаций по совершенствованию стандартов оценки контрагентов с апробацией на примере лизинговой компании.

Эффективное управление дебиторской задолженностью является важным условием поддержания платежеспособности компании. В ходе оценки кредитоспособности контрагентов компании могут упускать некоторые этапы, что влечет за собой негативные последствия. В стандарты оценки контрагентов включаются различные аспекты функционирования контрагента, позволяющие определить его платежеспособность. Разработка стандартов оценки заключается в пересмотре или дополнении существующих в компании методов.

Проведенный анализ дебиторской задолженности компании ООО «Балтийский лизинг» выявил общую тенденцию роста дебиторской задолженности в 2022 году на 135,9% по сравнению с 2021 годом (Таблица 1).

Таблица 1 – Динамика дебиторской задолженности ООО «Балтийский лизинг» за 2021-2022 гг.

Наименование показателя	Год тыс. руб.		Темп роста, %
	2021	2022	
Дебиторская задолженность	41 501 567	56 383 124	135,9
Итого по разделу II	45 210 052	59 105 353	130,7
Баланс	81 142 765	110 334 264	135,9

При анализе динамики дебиторской задолженности следует акцентировать внимание на доле просроченной дебиторской задолженности, поскольку именно она является одним из ключевых показателей оценки эффективности функционирования лизинговых компаний. Данные анализа просроченной дебиторской задолженности для изучаемой компании представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Доля просроченной дебиторской задолженности ООО «Балтийский лизинг» за 2021-2022 гг., %

Этап	Год		Абсолютное изменение
	2021	2022	
1	0,07	0,33	0,26
2	99,64	99,86	0,22

Где, 1 этап – финансовые инструменты без значительного увеличения кредитного риска, 2 этап – финансовые инструменты с выявленным значительным увеличением кредитного риска. Так, изучаемая организация имеет проблемы, связанные с неэффективным управлением дебиторской задолженностью.

В качестве объекта исследования эффективности стандартов оценки контрагентов компании ООО «Балтийский лизинг» был выбран контрагент ООО «АС ТЕХНИКА». Данная электромонтажная компания сотрудничает с ООО «Балтийский Лизинг» с 2022 года, на данный момент заключено 10 договоров финансовой аренды, сделки не завершены.

Представленный контрагент был выбран для анализа на основании индикатора должной осмотрительности, составившего 89%, а также отрицательного финансового результата деятельности и нестабильного характера доходов. При проведении горизонтального и вертикального анализа баланса был сделан вывод о преобладании заемного финансирования с упором на кредиторскую задолженность.

Качественный и количественный анализ представленного контрагента на основании существующих стандартов оценки изучаемой компании определил уровень кредитного риска как стандартный. Однако, при изучении существующих стандартов, нами была выявлена проблема ограниченного анализа финансового состояния контрагента, приводящего к заключению с ним новых договоров финансовой аренды при ухудшающемся финансовом положении.

Для совершенствования существующих стандартов было предложено внедрение дополнительной количественной модели оценки финансового состояния заемщика ПАО «Сбербанк России» (Таблица 3).

Таблица 3 – Расчет уровней индикаторов по модели ПАО «Сбербанк России» за 2021-2022 гг.

Индикатор	Вес	Показатель	Год	
			2021	2022
к1	0,05	Коэффициент абсолютной ликвидности	1	1
к2	0,10	Промежуточный коэффициент покрытия	2	3
к3	0,40	Общий коэффициент покрытия	2	2
к4	0,20	Коэффициент наличия собственных средств	3	3
к5	0,10	Рентабельность продаж	3	3
к6	0,05	Рентабельность деятельности	1	3
Z	-	-	2,00	2,20

На основании таблицы 3 можно сделать вывод, что компания ООО «АС ТЕХНИКА» относится ко 2 классу кредитоспособности, так как сумма Z находится в диапазоне от 1,25 до 2,35. Данная оценка свидетельствует о возможности кредитования организации при взвешенном подходе. Следует отметить, что представленный рейтинг корректируется с учетом качественной оценки контрагента. Так, при проведении качественного анализа был выявлен высокий финансовый риск, что позволяет нам понизить уровень кредитоспособности контрагента в 2021 году до 3 класса ($Z > 2,35$).

Исходя из предложенных изменений, можно заключить о возможном отказе со стороны лизинговой компании в заключении договора финансовой аренды с ООО «АС ТЕХНИКА».

Так, добавление методики ПАО «Сбербанк России» в существующие стандарты оценки контрагентов ООО «Балтийский лизинг» позволит улучшить анализ контрагентов в аспекте оценки финансового состояния и в дальнейшем снизить размер неплатежей по дебиторской задолженности.

Список литературы

1. Гальчева Д.Д., Антонова Д.Н. Сравнительный анализ и обоснование современного инструментария для анализа кредитоспособности предприятия. – М.: Санкт-Петербургский Центр Системного Анализа. – 2019. – 216 с.
2. Гордиенко М.С., Тряпицына К.М., Савина С.С., Костина А.Н. Дебиторская задолженность лизинговой компании. – М.: «Директ-Медиа». – 2021. – 128 с.
- Егорова Е.В. Анализ методики, применяемой ПАО «Сбербанк России» для оценки кредитоспособности заемщиков. – М.: «Среда». – 2020. – 5 с.

ОЦЕНКА ЛИКВИДНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ АК «АЛРОСА» ПАО ДЛЯ ИНВЕСТИТОРОВ И КРЕДИТОРОВ

П.А. Юрова, Е.И. Малайкова, С.А. Дудин
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
polina.yurova23@mail.ru

В данной статье проведен анализ платежеспособности с помощью расчета и интерпретации показателей ликвидности баланса организации АК «АЛРОСА» ПАО за три года (2021 г. – 2023 г.), оценена привлекательность организации для инвесторов и кредиторов, а также ее готовность к внештатным ситуациям.

Ключевые слова: ликвидность, платежеспособность, кредитор, инвестор, обязательства, собственный капитал, оборотные активы

АК «АЛРОСА» (ПАО) – крупная компания, относящаяся к отрасли алмазодобывающей промышленности, акции которой котируются на бирже. Компания является мировым лидером по объемам добычи и запасов алмазов.

Приоритетным способом привлечения денежных средств для крупных компаний, в т.ч. для АК «АЛРОСА» ПАО, является эмиссия ценных бумаг. Вместе с тем наблюдается высокий интерес к фондовому рынку у потенциальных инвесторов, желающих сохранить и преумножить собственные средства. С позиции инвестора необходимо проанализировать безопасность и выгоду от данного вложения. Это обуславливает актуальность анализа ликвидности и, как следствие, платежеспособности организации. Платежеспособность – важнейший индикатор, оценивающий надежность компании с точки зрения финансовой устойчивости и способности отвечать по обязательствам, что необходимо как для внутренних пользователей, так и для внешних (инвесторов, кредиторов и партнеров). Как правило, с финансовой деятельностью организации связывают ряд рисков, способных привести к снижению рассматриваемого показателя. Среди них требуют особого внимания риск ликвидности и риск наступления банкротства, основными причинами которых являются экономические кризисы, финансовые трудности организаций, изменения на рынке и т.д. Для оценки ликвидности и платежеспособности организации был проведен коэффициентный анализ показателей ликвидности в динамике для организации АК «АЛРОСА» ПАО (Таблица 1).

Показатель абсолютной ликвидности на всем временном отрезке выше нормативного значения и стремится к увеличению, что свидетельствует о наращении объема наиболее ликвидных активов (денежные средства и их эквиваленты). За аналогичный промежуток времени значения текущей ликвидности были не только выше норматива, но и имели тенденцию к

увеличению, что указывало на достаточность ликвидных активов для погашения текущих обязательств. Важно, что это происходило за счет значительного сокращения объема кредиторской задолженности, краткосрочных кредитов и займов. Это говорило о сокращении непогашенной задолженности, что характеризует организацию как привлекательную для кредиторов и инвесторов.

Таблица 11 - Показатели ликвидности АК «АЛРОСА» ПАО 2021 г.-2023 г.

Показатель	Нормативное значение	Размер показателя, коэф.			Отклонение	
		2021 г.	2022 г.	2023 г.	2022/2021	2023/2022
Абсолютная ликвидность	>(0,1-0,2)	1,19	1,26	1,74	0,07	0,48
Текущая ликвидность	>(1-2)	2,84	2,64	3,79	-0,2	1,15
Коэффициент промежуточной ликвидности	>(0,7-1)	1,35	1,37	1,75	0,2	0,38
Коэффициент общей ликвидности	> 1	1,01	1,26	1,74	0,25	0,48
Коэффициент маневренности и функционирующего капитала	-	0,81	0,77	0,73	-0,04	0,04
Доля оборотных средств в активах	≥0,5	0,27	0,35	0,38	0,08	0,03

Коэффициент промежуточной ликвидности в 2021-2023 гг. был выше нормы, что информировало о способности организации к оперативному погашению обязательств за счет имеющихся у нее активов. У организации не было необходимости в привлечении дополнительных заемных средств.

Показатели коэффициента общей ликвидности удовлетворяли неравенство, что свидетельствовало о способности организации полностью покрывать свои краткосрочные и долгосрочные финансовые обязательства за счёт совокупных активов. Отметим, что в динамике значения коэффициента имели тенденцию к увеличению, что говорило об

укреплении платежеспособности организации и ее финансового состояния в целом.

Коэффициент маневренности функционирующего капитала на всем временном отрезке был высоким и стремился к увеличению. Для более корректной интерпретации коэффициента, показатели стоит рассматривать с учетом величин краткосрочных и долгосрочных займов. В балансе организации АК «АЛРОСА» ПАО преобладают долгосрочные кредиты и займы, что свидетельствует о ее зависимости от займов, а именно о направлении большого количества прибыли на погашения процентов по кредитам.

Доля оборотных средств в активах в 2023 г. была увеличена на 11%, что происходило за счет наращение объемов запасов. В совокупности со стремительным увеличением «валюты баланса», это говорит о расширении хозяйственной деятельности организации.

Таким образом, были рассчитаны и интерпретированы коэффициенты ликвидности АК «АЛРОСА» (ПАО) за три года (2021 г. – 2023 г.). Согласно проведенному анализу, можно сделать вывод о привлекательности организации для кредиторов и инвесторов, а также об эффективном управлении рисками снижения ликвидности и неплатежеспособности. Анализ свидетельствует о готовности организации к внештатным ситуациям и о способности рассчитываться по своим краткосрочным обязательствам за счет имеющихся активов. Высокая ликвидность и платежеспособность повышают доверие к компании со стороны кредиторов, инвесторов и прочих контрагентов, позволяют ей занимать устойчивые позиции на фондовом рынке.

Список литературы

1. Алексеев М.А., Савельева М.Ю., Дудин С.А. Пятилетний опыт проверки качества составления отчета о движении денежных средств в российских компаниях. // Экономический анализ: теория и практика. – 2020. – Т. 19. № 10 (505). – С. 1945-1964.
2. Васильева Н.К., Тахумова О.В., Даниленко А.А., Хуторная А.В. Анализ ликвидности и финансовой устойчивости организации // Вестник Академии знаний. - №50 (3). – 2022. – С. 84-91. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-likvidnosti-i-finansovoy-ustoychivosti-organizatsii/viewer> (дата обращения: 24.04.2024).
3. Наханов В.Г. Риски ликвидности // Научная деятельность в условиях цифровизации: теоретический и практический аспекты. – 2023. – С. 59-60. – Режим доступа: <https://os-russia.com/SBORNIKI/KON-512-1-NC.pdf#page=59> (дата обращения: 23.04.2024).
4. Неведров В.Д. Оценка платежеспособности предприятия // Экономика и бизнес: теория и практика. – № 4-2 (86). – 2022. – С. 54-56.
5. Холопова Ю.С., Аминова А.Ш. Оценка ликвидности бухгалтерского

баланса предприятия // Гуманитарный научный журнал. - №1 (1). – 2023. –
Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-likvidnosti-buhgalterskogo-balansa-predpriyatiya/viewer> (дата обращения: 21.04.2024).

СЕКЦИЯ

ФИНАНСЫ И КРЕДИТ: АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВЕННЫХ ФИНАНСОВ

ВКЛАД МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РАЗВИТИЕ ОБЩЕСТВЕННЫХ ФИНАНСОВ

А.В. Гаврилова

Сибирский институт управления – филиал РАНХиГС
alinagavrilova1404@gmail.com

Аннотация: Роль малого и среднего бизнеса (МСБ) в развитии общественных финансов в современных экономических условиях становится все более значимой. МСБ играет важную роль в совокупном общественном продукте, выступает источником пополнения государственного бюджета и внебюджетных фондов, создает рабочие места и снижает уровень безработицы. Растущее значение МСБ в экономике и необходимость поиска новых источников пополнения госбюджета делают изучение их вклада актуальным.

Ключевые слова: Малый и средний бизнес (МСБ), общественные финансы, доходы государственного бюджета, рабочие места, предпринимательство, экономический рост

Малый и средний бизнес (МСБ) играет все более важную роль в развитии общественных финансов. Его вклад в совокупный общественный продукт, пополнение государственного бюджета, создание рабочих мест и снижение уровня безработицы делают МСБ объектом пристального внимания экономистов и политиков [0].

Объектом исследования выступает малый и средний бизнес, а предметом - его вклад в общественные финансы. Проблема исследования заключается в определении основных направлений положительного влияния МСБ на общественные финансы. Работа носит актуальный характер, так как позволит оценить роль МСБ в экономике и разработать рекомендации по его дальнейшему развитию.

Введем основные понятия. Малый и средний бизнес - субъекты хозяйственной деятельности, которые соответствуют определенным критериям, обычно связанным с численностью сотрудников, годовым доходом или оборотом, стоимостью активов (Таблица 1).

Таблица 12 - Сравнительная характеристика МСБ России [0]

Критерий	Малый бизнес	Средний бизнес
Численность работников	≤ 100 человек	≤ 250 человек
Лимит выручки	≤ 800 млн рублей	≤ 2 млрд рублей
Лимит дохода	≤ 400 млн рублей	≤ 1 млрд рублей

Общественные финансы — это отрасль экономики, изучающая деятельность государства и других публичных органов по мобилизации доходов и осуществлению расходов. Они являются важнейшим инструментом реализации государственной политики, поскольку позволяют государству влиять на распределение ресурсов и достигать своих экономических и социальных целей.

Общепринятым является тот факт, что малый и средний бизнес (МСБ) играет важную роль в развитии общественных финансов. Его вклад проявляется в нескольких основных направлениях:

1. Вклад в доходы государственного бюджета.

Президент общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства "Опора России" Александр Калинин отмечает в своем Telegram-канале неуклонный рост вклада МСП в российскую экономику. По его словам, в 2020 году этот вклад составлял 22,2 трлн рублей, а в 2021 году увеличился до 26,5 трлн рублей. По его прогнозам, в 2022 году он должен был превысить отметку в 30 трлн рублей. Ожидаемые прогнозы оправдались: по итогам 2022 года вклад МСП в ВВП составил около 32,6 трлн рублей. Параллельно с этим наблюдается рост налоговых отчислений от субъектов МСП: с 3,2 трлн рублей в 2020 году до 4,7 трлн рублей в 2022 году [0].

2. Создание рабочих мест и повышение социальной стабильности.

МСБ выступает основным создателем рабочих мест в экономике, обеспечивая работой более половины рабочей силы во всем мире. В России же последние 6 лет стабильно удерживается примерно 21,3 % занятых в малых и средних предприятиях (Таблица 2). Создание рабочих мест МСБ способствует сокращению безработицы и увеличению доходов населения. Кроме того, МСБ поддерживает социальную стабильность, предоставляя людям возможности для самозанятости и предпринимательства.

Таблица 13 - Доля занятых в МСБ по России в динамике 2018-2023 годов [0]

	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Численность занятых в МСБ (тыс. чел)	15.917	15.357	15.510	14.639	15.212	15.109
Численность занятых по России (тыс. чел)	72.354	71.765	70.461	71.598	72.532	73.533
Доля занятых в МСБ	22%	21,4%	22%	20,4%	21%	20,5%

3. Повышение уровня инноваций и общей экономической активности.

МСБ является источником инноваций и новых идей. Предприятия МСБ более гибки и способны быстрее адаптироваться к рыночным изменениям, чем крупные компании. Они часто занимают нишевые рынки и разрабатывают новые продукты и услуги, удовлетворяющие специфические потребности клиентов. Инновации и предпринимательская активность, стимулируемые МСБ, приводят к повышению общей экономической активности и росту экономики в целом. МСБ также способствует конкуренции на рынке, что ведет к снижению цен и повышению качества товаров и услуг.

В то же время, развитие малого и среднего бизнеса сталкивается с рядом проблем и вызовов. Одним из основных препятствий является ограниченный доступ к финансированию. Малые и средние предприятия часто испытывают трудности в получении кредитов и капитала из-за высоких процентных ставок и жестких условий погашения. Другим вызовом является сложная и обременительная регулирующая среда. Избыточная отчетность и административные процедуры могут отнимать много времени и ресурсов. Малые и средние предприятия также сталкиваются с интенсивной конкуренцией со стороны крупных предприятий и импорта. Узкие рынки и низкий спрос могут еще больше затруднить им рост и выживание.

Исследование вклада малого и среднего бизнеса осветило его исключительную роль в качестве движущей силы экономического роста. Новизна результатов заключается в сравнительном анализе вклада МСБ в общественные финансы, а также в выявлении препятствий, ограничивающих развитие малого и среднего предпринимательства.

На основе выводов исследования выдвигаются рекомендации по усилению налогового стимулирования МСБ, развитию программ поддержки, ориентированных на производительность и инновации, а также обеспечению прозрачности и подотчетности при распределении государственных средств.

Для дальнейшего совершенствования поддержки МСБ в контексте общественных финансов необходимо продолжить исследования по оценке экономического вклада МСБ на региональном и муниципальном уровнях, разработать механизмы оценки эффективности государственных программ и

продвигать сотрудничество между государством, бизнесом и некоммерческими организациями для создания благоприятной экосистемы для развития МСБ.

Список литературы

1. Родионов М.Г., Развитие малого и среднего предпринимательства: вызовы времени и тренды внешней среды [Электронный ресурс]: Вестник СИБИТа. – 2021. – №1. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-malogo-i-srednego-predprinimatelstva-vyzovy-vremeni-i-trendy-vneshney-sredy> (дата обращения: 01.05.2024)
2. Пределы выручки для субъектов малого и среднего бизнеса увеличены вдвое [Электронный ресурс] // Федеральная налоговая служба. – Режим доступа: https://www.nalog.gov.ru/rn40/news/tax_doc_news/5687552/ (дата обращения: 01.05.2024).
3. Вклад МСП в ВВП России по итогам 2022 года может превысить 30 трлн рублей [Электронный ресурс] // Социальный фонд России. – Режим доступа: https://sfr.gov.ru/press_center/z_news~2023/05/29/250401?ysclid=lvowmbubwz815324027 (дата обращения: 01.05.2024).
4. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс] // Федеральная налоговая служба. – Режим доступа: <https://ofd.nalog.ru/index.html> (дата обращения: 01.05.2024).

ФИНАНСИРОВАНИЕ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В РОССИИ

А.С. Горбоконеко

Сибирский институт управления — филиал РАНХиГС
artem.gorbokonenko@gmail.com

Работа посвящена методам финансирования и исследованию проблем электроэнергетической инфраструктуры России. Были обозначены основные проблемы электроэнергетической системы, такие как недофинансирование, низкая инвестиционная привлекательность, ценовые дисбалансы и износ электросетевого оборудования. В работе приведена и проанализирована статистика и динамика основных показателей электроэнергетической инфраструктуры. Обозначены механизмы финансирования, возможные пути решения имеющихся проблем и тенденции развития электроэнергетической инфраструктуры.

Ключевые слова: перекрестное субсидирование, потребление электроэнергии, электроэнергетическая инфраструктура, электроэнергия, электросети, инвестиции

Инфраструктура это одна из основополагающих сфер для развития экономики в целом, и немаловажную роль в этом играет развитие и обновление электроэнергетической инфраструктуры. Дело в том, что развитая электроэнергетическая сеть – это одна из основ для обеспечения экономического роста и повышения устойчивости современной российской экономики, но электроэнергия как товар не имеет альтернатив и заменить источник её получения в большинстве случаев предвещает долгий, трудоемкий, и, самое главное, дорогой процесс.

Реальность показывает, что несмотря на санкционное давление экономика страны продолжает развиваться и потребление электроэнергии продолжает увеличиваться. По данным Министерства энергетики Российской Федерации рост потребления электроэнергии по итогам 2023 года вырос на 1,4%, до 1,12 триллиона кВт.ч, по сравнению с уровнем 2022 года. Рост на 0,6% показал и уровень производства электроэнергии. Спрос на электроэнергию растет уже не первый год, это стало уже настоящей тенденцией. Такой вывод можно сделать, если рассмотреть показатели электробаланса Российской Федерации (Таблица 1) за 10 лет.

Таблица 1 – Основные показатели электробаланса Российской Федерации

Год	Произведено электроэнергии (млрд. кВт.час)	Потреблено электро-энергии-всего (млрд. кВт.час)
2012	1069,3	1063,3
2013	1059,1	1054,8
2014	1064,2	1065,0
2015	1067,5	1059,8
2016	1091,1	1077,9
2017	1094,3	1089,1
2018	1115,1	1108,1
2019	1121,5	1110,1
2020	1089,7	1085,0
2021	1159,4	1135,4
2022	1169,8	1153,6

Как видно, спрос на электроэнергию имеет тенденцию к росту. Перед электроэнергетической сетью стоят задачи по обеспечению доступности электроэнергетической инфраструктуры в регионах, где потребление быстро растет и по сформированию структуры генерирующих мощностей

Несмотря на позитивную динамику ключевого показателя эффективности отрасли, в секторе сохраняется ряд серьезных проблем, таких как высокий износ и аварийность сетей в отдельных регионах. По данным Федеральной службы государственной статистики более 50% потребления электроэнергии в 2022 году приходилось на добычу полезных ископаемых и обрабатывающие производства. При этом общий износ электросетей на уровень 2020 года достигал 52%, а магистральных электросетей – около 50%. Такие показатели значительно повышают шанс возникновения аварийных ситуаций на линии, что ставит под угрозу работоспособность не только промышленных предприятий, но и других экономических агентов.

Сложившаяся ситуация обусловлена низкими темпами обновления электросетевой инфраструктуры и низкой инвестиционной привлекательностью. Привлекательность инвестирования в электроэнергетику обеспечивается исключительно механизмами гарантирования цен.

Пожалуй, одной из основных проблем в области электроэнергетики являются ценовые дисбалансы. На протяжении 33 лет (то есть с 1990 – х годов) тарифы на электроэнергию для населения сдерживаются ниже экономически обоснованного уровня. Все издержки покрываются за счет перекрестного субсидирования. До сих пор объемы перекрестного субсидирования выросли и продолжают расти в большей части регионов (Рис. 1). В 2023 году объем перекрестного субсидирования составил рекордные 294 миллиарда рублей, причем до этого не было ни одного года со значимым сокращением этого показателя.

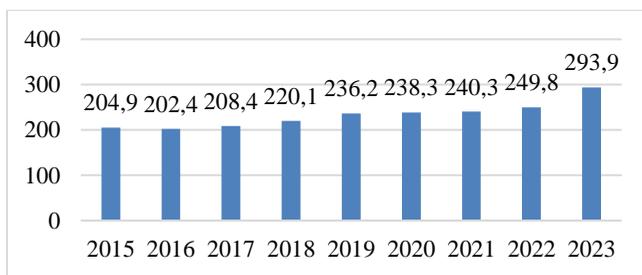


Рис. 1 – Рост перекрестного субсидирования в области электроэнергетики в России

Основной причиной роста объемов перекрестного субсидирования называют цель увеличить рост плановой выручки электросетевых компаний.

Тарифы для населения продолжают сдерживать и растущие издержки продолжают покрывать за счёт иных потребителей.

Кроме того, в стране появляются новые точки электропотребления. Пока существующая «генерация» справляется. Ее модернизируют и продлевают сроки жизни, но в будущем требуется строительство новой «генерации». Причем, когда задачу удовлетворения нового спроса на электроэнергию покрывают старой электрогенерирующей станцией, остро встает вопрос о недостатке финансирования проектов на обновление оборудования или строительства новой электрогенерирующей станции. Тарифы сдерживаются, а источника нового финансирования либо вообще нету, либо он недостаточно ясен. Необходимо дополнительное субсидирование или государственная поддержка, в особенности для проектов «долгостроев», такие как ГЭС или АЭС. Появилась необходимость внедрять новые механизмы привлечения инвестиций в отрасль. Таким механизмом может стать, например, государственно-частное партнерство (взаимодействие государства и бизнеса для решения определенных задач), налоговые льготы или дополнительное государственное финансирование.

Список литературы:

1. Яркин Е.В., Долматов И.А., Сасим С.В., Панова М.А., Войткова Ж.В., Исмаилов Н.Р., Тарифная политика в российской федерации в отраслях коммунальной сферы: приоритеты, проблемы, перспектива. – 2023. – 10-33 с.
2. Репетюк С.В., Шеваль Ю.В., Электросетевой комплекс Российской Федерации: анализ состояния и организационная структура. – 2020. – 37 с.
3. Итоги шестого Международного форума «Российская энергетическая неделя» [Электронный ресурс] // Российская экономическая неделя. – Режим доступа: <https://rusenergyweek.com/> (дата обращения: 01.04.2024).
4. Лукасевич И.Я., Кузнецов Н.В. Финансирование программы развития электроэнергетики российской федерации в условиях внешнеполитической и экономической нестабильности // Экономика и управление народным хозяйством. – 2017. – 37-45 с.

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА КАК ФАКТОРА УСПЕШНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Е.А. Григорьева

Сибирский институт управления – филиал РАНХиГС
katherine.Grigoreva.nsk@gmail.com

Санкционное давление, оказанное на все сферы жизни общества, является сдерживающим фактором реализации международного сотрудничества. Международная деятельность Новосибирской области в условиях обострения геополитической обстановки нацелена на укрепление взаимовыгодного сотрудничества с дружественными странами. В частности, успешность международного сотрудничества зависит от эффективности деятельности банков, действующих в НСО.

Ключевые слова: банковский сектор, ПАО «Сбербанк», ПАО «Банк ВТБ», санкции, Новосибирск, международное сотрудничество

Экономика России испытывает санкционное давление со стороны иностранных государств, которое оказывает влияние на все сферы деятельности жителей страны. В том числе введение санкций против Российской Федерации оказало значительное влияние на различные секторы экономики, включая банковскую отрасль.

Новосибирская область играет важную роль не только в процессе развития Сибири, но и организации международного сотрудничества. Через территорию области проходят важнейшие железнодорожные и автомобильные магистрали, соединяющие европейскую часть России с Сибирью, Дальним Востоком, что делает Новосибирскую область крупным транспортно-логистическим узлом. Совершенствование финансовой инфраструктуры, программ кредитования в рамках осуществления экспорта и импорта, проведение мероприятий по привлечению иностранных инвестиций, осуществления валютного контроля способствует налаживанию новых международных связей, проведению новых экономических сделок. Из этого следует потребность в функционировании развитого банковского сектора для организации международного сотрудничества России с дружественными странами [1].

Согласно данным общего рейтинга банков Новосибирска на первом и втором местах находятся банки ПАО «Сбербанк» и ПАО «Банк ВТБ». В рейтинге банков НСО по выданным кредитам и вкладам лидирующие позиции занимают те же два банка, поэтому они были выбраны для проведения исследования.

В феврале 2022 года деятельность ПАО «Сбербанк» и ПАО «Банк ВТБ» была ограничена санкциями. В настоящее время в Новосибирской области работает 22 отделений банка ПАО «Банк ВТБ» и 75 отделений ПАО «Сбербанк» [2,3].

Для анализа результатов экономической деятельности банков изучим показатели банков ПАО «Сбербанк» и ПАО «Банк ВТБ».

В таблицах 1 и 2 видно, что по сравнению с 2021 годом размер чистой прибыли после введения в 2022 году санкций резко уменьшился в ПАО «Сбербанк» на 958 300 000 руб., в ПАО «Банк ВТБ» почти на 1 млрд руб. Помимо этого наблюдается резкое уменьшение показателей рентабельности ROA и ROE, что говорит о снижении размера чистой прибыли, полученной компанией от использования своих инвестиционных средств.

Значение P/E у ПАО «Сбербанк» увеличилось, что говорит о готовности инвесторов покупать результаты её деятельности: в этот период времени ПАО «Сбербанк» продал активы своей экосистемы «Сбер», такие как Окко, «Звук», ЦРТ, «Эвотор» и SberCloud. Благодаря этому значение мультипликатора L/A, характеризующее общий размер задолженности компании, не изменился.

Уменьшение значений мультипликаторов P/E в ПАО «Банк ВТБ» сигнализирует о снижении размера прибыли и росте расходов, что в свою очередь приводит к снижению привлекательности компании для инвестирования в неё и уменьшению P/S [4].

Таблица 1 – Изменение финансовых показателей ПАО «Сбербанк» 2019-2023 гг. (составлена автором на основе данных источника [5])

	2019	2020	2021	2022	2023
ROA, %	2,8	2,1	3	0,7	2,9
ROE, %	18,8	15,1	22,4	5,1	23
P/E	6,5	7,7	5,3	10,8	4
P/S	2,6	2,4	2,4	1,1	1,7
L/A, %	85	86	86,4	86,2	87,4
Чистая прибыль, т.р.	844 900	761 100	1 250 700	292 400	1 511 800

Таблица 2 – Изменение финансовых показателей ПАО «Банк ВТБ» 2019-2023 гг. (составлена автором на основе данных источника [6])

	2019	2020	2021	2022	2023
ROA, %	1,3	0,44	1,6	-2,8	1,4
ROE, %	12,2	4,7	14,6	-45,8	19,4
P/E	2,9	6,1	1,9	-0,32	0,7
P/S	0,88	0,63	0,69	0,47	0,3
L/A, %	89,3	90,5	89,3	94	92,6
Чистая прибыль, т.р.	202 000	80 600	325 300	-674 400	420 600

Снижение экономической эффективности крупнейших банков России приводит к снижению заинтересованности иностранных партнёров в проведении финансовых сделок через данный банк во время реализации договоров, международного сотрудничества.

В 2023 году благодаря реализации эффективной стратегии развития, а также повышению ключевой ставки, реализованному в качестве «временного антикризисного шага», банкам удалось улучшить результаты экономической деятельности [7].

В 2022 году количество новых привлечённых банками клиентов уменьшилось. В 2023 году ПАО «Банк ВТБ» удалось не только увеличить количество привлечённых клиентов, но и обогнать ПАО «Сбербанк» по данному показателю (Рис.1).

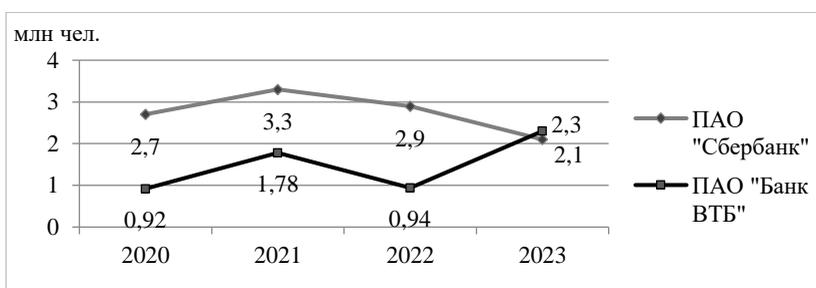


Рис. 1 – Прирост количества новых клиентов за год (составлен автором на основе данных источника [8])

Таким образом, введение санкций повлияло на функционирование банковского сектора. Однако успешная адаптация банков к новым реалиям позволили добиться успехов в улучшении показателей экономической деятельности компании, что позволяет говорить о перспективах дальнейшего установления сотрудничества Новосибирской области и иностранных государства.

Список литературы

1. Международное сотрудничество [Электронный ресурс] / Официальный сайт Правительства Новосибирской области. – Режим доступа: <https://www.nso.ru/page/2261> (дата обращения: 23.04.2024).
2. Рейтинг банков Новосибирска и Новосибирской области [Электронный ресурс]/ Финансовый портал «Выберу». – Режим доступа: <https://novosibirsk.kredity-tut.ru/banki/po-kreditam> (дата обращения: 24.04.2024).
3. США ввели санкции против ВТБ и Сбербанка [Электронный ресурс] / Ведущее деловое издание России «Ведомости». – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/politics/news/2022/02/24/910842-ssha-vveli-sanktsii-protiv-vtb-i-sberbanka> (дата обращения: 13.04.2024).

4. «Сбер» продал Okko, «Эвотор» и другие активы экосистемы [Электронный ресурс] / Мультимедийный холдинг РБК. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/business/19/05/2022/6283b9939a79470d420e82d2> (дата обращения: 25.04.2024).
5. Обзор финансовых показателей ПАО «Сбербанк» [Электронный ресурс] / Образовательная платформа для инвесторов PRO.FINANSY. – Режим доступа: <https://profinansy.ru/market/instrument/SBER> (дата обращения: 24.04.2024).
6. Обзор финансовых показателей ПАО «Банк ВТБ» [Электронный ресурс] / Образовательная платформа для инвесторов PRO.FINANSY. – <https://profinansy.ru/market/instrument/VTBR> (26.04.2024).
7. Как ЦБ и кабмин собираются управлять инфляцией и как надо менять подход [Электронный ресурс] / Ведущее деловое издание России «Ведомости». – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2023/07/03/983391-kak-tsb-kabmin-sobirayutsya-upravlyat-inflyatsiei> (27.04.2024).
8. ВТБ обогнал Сбербанк по росту числа активных клиентов в 2023 году [Электронный ресурс] / Frank Media — деловое издание о финансах и экономике. – Режим доступа: <https://frankmedia.ru/152172> (дата обращения: 27.04.2024).

ЦИФРОВОЙ РУБЛЬ КАК НОВАЯ ФОРМА НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ

Н.В. Кадничанский

Сибирский университет потребительской кооперации»

На современном этапе финансовый сектор развитых и развивающихся стран подвергся или начинает подвергаться процессу цифровизации. Обусловлено это ростом спроса среди населения на быстрые и функциональные финансовые транзакции, отвечающие требованиям безопасности и возможности осуществления независимо от местонахождения. Российская Федерация планирует удовлетворить данный спрос внедрением новой формы национальной валюты – цифровым рублем.

Ключевые слова: цифровой рубль, цифровая валюта, цифровая платформа, цифровизация, финансовый сектор, денежно-кредитная политика, кибератака, деньги

Центральный Банк России при осуществлении своей деятельности непрерывно оценивает систему денежного обращения не только своей страны, но и мирового рынка в целом. Банк России обеспечивает соответствие данной системы потребностям населения и экономических субъектов. Внедрение цифрового рубля является мерой осуществления Центральным Банком своей

функции, что с практической точки зрения затрагивает экономические перспективы развития финансовой системы Российской Федерации.

Главной целью исследования цифрового рубля является оценка эффективности его внедрения. Цифровой рубль, как объект исследования, затрагивает важнейшую научную проблему – его востребованность для национальной экономики в условиях трансформации всего экономического сектора. Экономический сектор при внедрении цифрового рубля столкнется с определенными проблемами: пересмотр нормативно – правового обеспечения цифровой валюты, осуществление кибератак на цифровые кошельки, сложности реализации офлайн операций с цифровым рублем, неготовность коммерческих банков к внедрению цифровой валюты и др. Гипотетически цифровой рубль будет востребован для Российской Федерации в случае обеспечения безопасности и минимизации рисков при его использовании.

Цифровой рубль – это третья форма национальной валюты Российской Федерации, предполагающая использование наравне с наличными и безналичными рублями. Цифровая валюта, как дополнительная форма, имеет свои отличительные особенности (Таблица 1).

Таблица 1 — Сравнительная характеристика форм национальной валюты Российской Федерации

Признак	Цифровые рубли	Наличные рубли	Безналичные рубли
Эмитент	Центральный Банк России	Центральный Банк России	Коммерческий банк
Форма	Цифровой код	Бумага с защитными признаками	Цифровая запись в базе данных банка
Персонализация	Персонализированы, на предъявителя	На предъявителя	Персонализированы
Средство платежа	Онлайн, офлайн	Офлайн	Онлайн
Средство сбережения	Без начисления процентов	Без начисления процентов	С возможностью начисления процентов
Риск	Кибератака	Утрата	Мошенничество

Среди концепций цифрового рубля выделяют четыре основные модели: оптовая одноуровневая модель (модель А), розничная одноуровневая модель (модель В), розничная двухуровневая модель с ролью финансовых организаций как транзитных агентов (модель С), розничная двухуровневая модель с ролью финансовых организаций как участников расчетов (модель D) [1, с. 36]. Модель D является наиболее подходящей по мнению Центрального

Банка России в виду обеспечения ею: доступности, снижения издержек в экономике, возможности использования посредников и открытия цифровых кошельков на платформе.

Первой и самой пугающей для населения проблемой внедрения цифрового рубля является возможность кибератак. Кибербезопасность платформы цифровой валюты должна быть обеспечена повышением конфиденциальности с помощью системы многоуровневого шифрования данных. Данные меры также помогут решить проблему безопасности и сложности реализации офлайн операций с цифровым рублем.

Проблема неготовности ряда коммерческих банков к внедрению цифрового рубля, а также риски снижения ликвидности и роста инфляции, должны быть решены с помощью эффективного применения инструментов денежно – кредитной политики страны. Центральный Банк России должен содействовать интеграции цифровой платформы в банковскую систему. Еще одной мерой по снижению данного риска может выступать льготное финансирование коммерческих банков для внедрения цифровой платформы.

Со стороны нормативно – правового обеспечения процесса цифровизации финансового сектора возникнет необходимость пересмотра существующей законодательной базы и внесения в нее изменений, связанных с внедрением цифрового рубля.

Результаты данного исследования носят теоретический и гипотетический характер, в виду отсутствия на момент проведения исследования эмпирических данных. На данный момент цифровая валюта в Российской Федерации находится на стадии тестирования платформы, что обуславливает новизну технологии и целесообразность ее исследования. Результаты тестирования платформы цифрового рубля и проведенного исследования помогли выявить проблемы и перспективы внедрения цифровой валюты в Российской Федерации. Анализ проблем и перспектив внедрения цифрового рубля помогут банковской системе принять меры для повышения востребованности цифрового рубля в национальной экономике Российской Федерации.

Таким образом, внедрение цифрового рубля в финансовый сектор Российской Федерации на сегодняшний день актуально, поскольку это позволит: повысить прозрачность транзакций, значительно сократить время и снизить расходы на их осуществление, а также удовлетворить потребность населения и экономических субъектов в соответствии системы денежного обращения современным тенденциям.

Список литературы

1. Габов А. В., Цифровой рубль Центрального Банка как объект гражданских прав. – Актуальные проблемы российского права. – 2021. – Т. 16. – № 4.
2. Егорова М. А., Кожевина О. В., Место криптовалюты в системе объектов гражданских прав. – Актуальные проблемы российского права. – 2020. – Т. 15.

– №110.

3. Поволоцкий Д. А., Цифровой рубль как новая форма национальной валюты. – Вестник евразийской науки. – 2023. – Т. 15. – № 4.

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ИСПОЛНЕНИЯ ПЛАНА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БЮДЖЕТНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ ДОШКОЛЬНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

А.Д. Крыхтина, Е.В. Зюбина
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
anastasiya.130805@gmail.com

Рассмотрены особенности деятельности бюджетного учреждения и проблемы, возникающие при проведении анализа исполнения плана его финансово-хозяйственной деятельности

Ключевые слова: бюджетное учреждение, дошкольное образовательное учреждение, планирование, финансово-хозяйственная деятельность

Бюджетное учреждение является некоммерческой унитарной организацией. В таких учреждениях основным источником поступлений является субсидия, выделяемая из бюджета на выполнение государственного (муниципального) задания. Важнейшие направления использования субсидии – оплата труда сотрудников и закупка товаров, работ, услуг. Ожидаемые поступления и расходы бюджетного учреждения отражаются в Плане финансово-хозяйственной деятельности государственного (муниципального) учреждения [2]. Для оценки исполнения этого плана требуется соотнести плановые показатели с фактическими данными из Отчёта об исполнении плана финансово-хозяйственной деятельности учреждения за анализируемый период. Отчёт об исполнении плана финансово-хозяйственной деятельности учреждения является одной из форм бюджетной отчётности бюджетных учреждений [1].

Итоги оценки исполнения Плана финансово-хозяйственной деятельности за 2021-2023 гг. муниципального бюджетного дошкольного образовательного учреждения Новосибирского района Новосибирской области - детский сад «Медвежонок» (далее МБДОУ – детского сада «Медвежонок») приведены в таблице 1.

Можно определить основные проблемы, с которыми есть вероятность столкнуться при проведении оценки уровня исполнения Плана финансово-хозяйственной деятельности МБДОУ – детского сада «Медвежонок».

Таблица 1 – Результаты оценки исполнения планов МБДОУ – детского сада «Медвежонок» за 2021-2023 гг., %

Показатель	Исполнение плана в 2021 г.	Исполнение плана в 2022 г.	Исполнение плана в 2023 г.
Доходы, всего:	113,53	119,93	123,70
Расходы, всего:	126,50	128,43	126,73
оплата труда	109,98	115,05	120,79
начисления на выплаты по оплате труда	109,49	115,39	120,22
социальные пособия и компенсации персоналу в денежной форме	112,58	76,60	117,86
уплата налогов, сборов и иных платежей, всего:	98,10	100,00	0,00
расходы на закупку товаров, работ, услуг, в том числе:	221,18	185,48	186,44
прочая закупка товаров, работ и услуг	286,28	239,19	239,45
коммунальные услуги	131,75	106,42	111,17

1. На официальном сайте указанного дошкольного учреждения не представлен Отчёт об исполнении плана. Фактические данные необходимые для оценки исполнения плана отражены в другой форме отчётности – в Отчётах о финансовых результатах.

2. Обнаружена несопоставимость данных Плана на конкретную дату с данными Отчёта о финансовых результатах на эту же дату из-за разницы в названиях показателей и различной степени детализации доходов и расходов дошкольного образовательного учреждения.

3. Выявлены неполное отражение и неполная детализация источников финансирования исследуемого учреждения на 01.01.2022 и на 01.01.2023.

В заключении можно сказать, что сравнивать данные конкретного бюджетного учреждения с другими подобными учреждениями и даже сравнивать показатели этого же учреждения по годам довольно сложно, хотя и возможно. Указанные проблемы затрудняют оценку исполнения плана анализируемого бюджетного учреждения.

Список литературы

1. Об утверждении Инструкции о порядке составления, представления годовой, квартальной бухгалтерской отчетности государственных (муниципальных) бюджетных и автономных учреждений: Приказ Минфина

России от 25.03.2011 № 33н. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.consultant.ru. (дата обращения 29.04.2024).

2. О Требованиях к составлению и утверждению плана финансово-хозяйственной деятельности государственного (муниципального) учреждения: Приказ Министерства финансов РФ № 186н от 31.08.2018. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>. (дата обращения 29.04.2024).

3. Официальный сайт Муниципального бюджетного дошкольного образовательного учреждения Новосибирского района Новосибирской области - детский сад «Медвежонок» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://medvejonok.edusite.ru> (дата обращения 29.04.2024).

АНАЛИЗ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА РФ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Е.К. Кузнецов, А.А. Самусева, Ю.В. Дюбанова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
kuznetsov.egor03@mail.ru

В работе рассматривается государственный долг и его состояние на современном этапе социально-экономического развития государства. На данный момент существует большое количество угроз и ограничений для стабильного функционирования долговой политики страны, для стимулирования развития экономики и бюджетных отношений.

Ключевые слова: Государственный долг, экономическая безопасность, экономическое развития, санкции

На современном этапе социально-экономического развития долговая политика Российской Федерации является важнейшим элементом стимулирования экономического развития страны. Стремление к развитию экономики приводит к изменениям в системе управления государственным долгом. Также стоит учитывать, что на бюджетный сектор России оказывают большое влияние санкции и ограничения, которые создают большое количество угроз. Существует множество источников, которые составляют доходы бюджета, одним из которых является государственный долг.

Составляющими государственного долга являются кредиты международных организаций, иностранных государств, внутренние долговые обязательства, государственные гарантии и другие заимствования. Все они формируют общий объем государственного долга Российской Федерации.

Долг разделяется на внутренний и внешний исходя из источников его формирования. На сегодняшний момент времени существует тенденция, при

которой внешний долг России снижается. Как показывает практика, государство все больше привлекает заимствования внутри страны, а также снижает внешние заимствования. Внешние заимствования не отвечают требованиям, которые необходимы для обеспечения экономической безопасности страны. Ниже представлена динамика снижения доли внешнего долга и увеличение доли внутреннего долга (рисунок 1).



Рис. 1 — Структура государственного долга РФ, %

Кроме структуры долга, необходимо рассмотреть ключевой показатель, характеризующий долговую политику страны – отношение государственного долга к ВВП. Можно с уверенностью утверждать, что в России отношение колеблется в диапазоне 15-17% за последние 3 года, характеризуя ситуацию как стабильную.

В плане, установленном Министерством финансов следует, что отношение государственного долга к ВВП не должно превышать 20% [4].

Ниже представлена динамика данного показателя (рисунок 2).

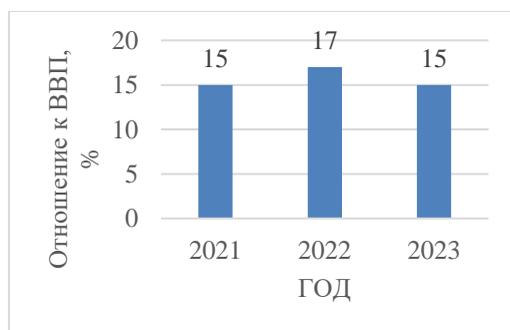


Рис. 2 — Отношение государственного долга к ВВП, %

При анализе долговой политики следует анализировать структуру внутреннего и внешнего долга. Структура внутреннего долга представляет собой облигации федерального займа трех видов. Структура внутреннего государственного долга представлена ниже (Таблица 1).

Таблица 1 — Структура внутреннего государственного долга [3]

Виды государственных ценных бумаг	По состоянию на:		
	01.01.2022	01.01.2023	01.01.2024
ОФЗ-ПД	9,812.694	9,794.845	10,944.690
ОФЗ-ПК	4,709.268	6,896.852	7,724.796
ОФЗ-ИН	763.072	1,025.051	1,171.172
Прочие обязательства	474.817	362.542	271.701
Итого:	15,759.851	18,079.291	20,112.360

Основу составляют ОФЗ-ПД и ОФЗ-ПК. За последние 3 года имеется тенденция на увеличение ОФЗ-ПК, в 2023 году Банк России изменял ключевую ставку вплоть до 16%, что привело к росту данных обязательств.

В структуре государственного внешнего долга на 01.01.2024г. наибольший удельный вес составляют задолженности по внешним облигационным займам 61,98% удельного веса от общего объема долга, далее следуют государственные гарантии РФ в иностранной валюте, их доля составляет 35,15%, третьими по величине являются задолженности перед официальными многосторонними кредиторами, доля которых на 1 января 2024 года равняется 2,4% [3].

Влияние санкций против нашего государства так или иначе сказывается на долговой политике государства. Государственный долг – важная составляющая не только бюджетной политики, но и системы экономической безопасности. Россия нацелена на снижение внешних заимствований, а предпочтение долговой политики будет направлено на внутренние заимствования.

Список литературы

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 26.02.2024). – Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
2. Дурманов И. И., Кирова И. В. Современное состояние государственного долга России: аналитический обзор // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2022. – № 1-1(83). – С. 87-91.
3. Минфин России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://minfin.gov.ru/> (дата обращения: 13.04.2024).

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС И ЕГО ВОЗДЕЙСТВИЕ НА ОБЩЕСТВЕННЫЕ ФИНАНСЫ

А.Ю. Курюмова
Сибирский институт управления – филиал РАНХиГС
kuryumovaa@icloud.com

В статье рассматривается проблема кризиса перепроизводства и финансового кризиса, связанная с нестабильностью мировой экономики и финансовыми потрясениями. Объект исследования — мировой финансовый рынок и его участники. Уровень исследования включает изучение фундаментальных причин кризисов, анализ их влияния на мировую экономику и финансы, а также исследование антикризисных мер.

Ключевые слова: кризис, перепроизводство, финансы, мировой рынок, стабильность, регулирование, антикризисные меры, международные аспекты, общественные финансы, глобальная экономика

Проблема финансового кризиса связана с нестабильностью мировой экономики и финансовыми потрясениями, которые оказывают негативное влияние на международные аспекты развития общественных финансов. Объект исследования — мировой финансовый рынок и его участники.

Достигнутый уровень процесса исследования включает изучение фундаментальных причин кризисов, анализ их влияния на мировую экономику и финансы, а также исследование антикризисных мер, принятых международными организациями и правительствами разных стран.

Актуальность темы обусловлена необходимостью обеспечения стабильного развития мирового финансового рынка и международных аспектов общественных финансов в условиях глобальной экономической нестабильности. Результаты исследования могут быть применены для совершенствования регулирования мирового финансового рынка, разработки систем раннего предупреждения кризисов и обеспечения устойчивого развития общественных финансов на международном уровне.

Цель работы состоит в решении научной проблемы формирования представлений об особенностях современного кризиса на мировом финансовом рынке.

Будучи составной частью экономического кризиса, финансовый кризис имеет свои характерные особенности и признаки. Финансовый кризис органически включает биржевые кризисы (фондовый кризис) и денежно-кредитные кризисы (валютный кризис), поскольку сам финансовый рынок структурно включает рынок ценных бумаг и денежный рынок.

За последнее десятилетие между странами с высоким уровнем доходности (в особенности в Восточной Азии и на Ближнем Востоке) и странами с высоким уровнем задолженности, сложился серьезный глобальный

финансовый дисбаланс. Дефицит государственного бюджета уходит в минус, а государственный долг растёт.

Ситуация осложняется длительным периодом высокой ликвидности, который был обусловлен перенасыщением нефтедолларами (вызванным высокими ценами на нефть), а также применением слабо ограниченной кредитно-денежной политики в экономике некоторых крупных западных государств.

В этих условиях финансовые рынки разрабатывали все более сложные продукты, недооценивая при этом связанные с ними риски. В совокупности все эти условия привели к значительному и неустойчивому вздутию цен на активы. В этом случае безоглядое кредитование, осложненное недостаточной оценкой рисков со стороны основных банков-инвесторов, стало причиной системной финансовой неустойчивости.

Исходя из этого, мировой финансовый кризис негативно влияет на международную экономику, опустошая страны, вызывая дерегулирование финансового сектора, разорение банков, потерю рабочих мест, снижение спроса на импорт, платёжный дисбаланс, сокращение инвестиций и замедление экономического роста.

Рассмотрим, как решение данной проблемы финансового кризиса благополучно повлияет на международные финансы, ссылаясь на таблицу 2.

Таблица 2 – Влияние урегулирования финансового кризиса на международные финансы

Меры	Результат
Гармонизация финансового регулирования	Разработка обоснованно жёстких требований к капиталу, покрытию риска, обеспечению ликвидности и устойчивости системообразующих банков, участие в формировании устойчивости финансовых институтов, таких как Международная ассоциация органов страхового надзора и Международная организация комиссий по ценным бумагам.
Управление внешними потоками капитала	Улучшение корпоративного управления и прозрачности компаний, чтобы повысить доверие инвесторов и уменьшить риск возникновения кризисных ситуаций, создание механизмов раннего предупреждения и мониторинга финансовых рисков,

	чтобы своевременно выявлять потенциальные угрозы и принимать меры для их устранения.
Улучшение международного сотрудничества между регулирующими органами	Создание международных стандартов регулирования финансовой системы для предотвращения регуляторного арбитража.
Усиление контроля над отмыванием денег, финансированием терроризма и введением финансовых санкций	Способствует повышению прозрачности и подотчетности финансовых учреждений, может помочь снизить риски, связанные с финансовой нестабильностью, путем предотвращения накопления незаконных доходов в финансовой системе.

Сочетание этих мер может помочь решить проблему международных финансовых кризисов путем повышения стабильности финансовой системы, снижения рисков и улучшения международного сотрудничества. Однако важно отметить, что нет единого решения для решения проблемы международных финансовых кризисов, и необходим комплексный подход, включающий широкий спектр мер.

Список литературы

1. Балабин А. А. Международные финансы. Электронный учебно-методический комплекс. Новосибирск. – 2012–2020.
2. Миловидов В. Д., Мануйлов К. Е. (ред.). Международные финансы. Учебник и практикум для вузов. Москва: Издательство Юрайт. – 2020.
3. Красавина Л. Н. (ред.). Международные валютно-кредитные и финансовые отношения. Учебник для вузов. Москва: Издательство Юрайт, 2020.
4. Игнатова О. В., Горбунова О. А., Прудникова А. А. (ред.). Международные расчёты и платежи. Практикум. Учебное пособие для вузов. Москва: Издательство Юрайт. – 2020.
5. Кругман П. Р., Обстфельд М. Международная экономика. Теория и политика. Учебник для вузов по экономическим специальностям. – М. – 1998. Основы международной статистики. Учебник. Под общ. ред. д-ра экон. наук Ю. Н. Иванова. Москва: НИЦ Инфра-М. – 2013.

НЕФТЕГАЗОВЫЕ ДОХОДЫ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА РФ В УСЛОВИЯХ САНКЦИОННОГО ДАВЛЕНИЯ

В.О. Протас, Ю.В. Дюбанова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
leraprotas777@mail.ru

С 2022 года Российская Федерация находится под сильным санкционным давлением со стороны недружественных стран. Санкции коснулись всех отраслей экономики, в том числе и нефтегазового сектора. В настоящее время необходимо решить ряд проблем, которые последовали за введением антироссийских санкций, в первую очередь – это проблемы связанные с нарушением логистики, поставок, «торможением» производственных процессов. Устранение возникших угроз является важной стратегической целью, так как федеральный бюджет РФ непосредственно имеет зависимость от нефтегазовых доходов. Поэтому необходимо определить, насколько нефтегазовый комплекс устойчив перед новыми вызовами и угрозами.

Ключевые слова: государственный бюджет, нефтегазовые доходы, нефтегазовой комплекс, санкции, экономическая безопасность.

Федеральный бюджет Российской Федерации последние годы претерпевает ряд трудностей, начиная с 2022 года они связаны с проведением СВО и санкционным давлением.

В первую очередь наблюдается рост расходов. Для минимизации разрыва между доходной и расходной частями бюджета необходимо поддерживать доходы на должном уровне (поэтому, несмотря на санкции, наблюдается рост доходов бюджета).

Нефтегазовые доходы являются важным источником поступлений в бюджет РФ, они занимают около 1/3 от общего объема поступлений (Рис. 1) и варьируются последние три года в пределах 30-40% [1], [2].



Рис. 1 – Структура доходов федерального бюджета РФ, %

Экспорт нефти и цены на нее на нефтегазовом рынке играют

определяющую роль для нефтегазовых доходов России. Исходя из этого, цель введения санкций недружественными странами становится ясна – это «обвал» данных доходов для РФ. Процесс происходил путем введения эмбарго на морские поставки российской нефти, запрета на поставки в страны Европы нефтепродуктов российского происхождения, а также установления потолка цен на нефть и нефтепродукты из России.

Реакция российского нефтегазового комплекса на очередной пакет санкций была незамедлительной:

- переориентация экспорта на восток, поставка продукции в ряд азиатских стран (активное сотрудничество происходит с Китаем и Индией);
- расширение внутреннего рынка сбыта;
- регулирование спроса и предложения на нефтяном рынке путем сокращения добычи российского «черного золота»;
- «торможение» производства из-за ограничения поставок импортного оборудования, от которого нефтегазовый комплекс зависим.

Вопреки мрачным ожиданиям западных государств, отечественный нефтегазовый комплекс не только устоял, но и нашел пути для развития. Об этом свидетельствует относительно стабильный объем экспорта, с которого регулярно поступают в бюджет нефтегазовые доходы.

На начало 2024 года ситуация складывается оптимистично: за первый квартал объем нефтегазовых доходов увеличился на 79% по сравнению с аналогичным периодом в 2023 году (Рис.2) [4].

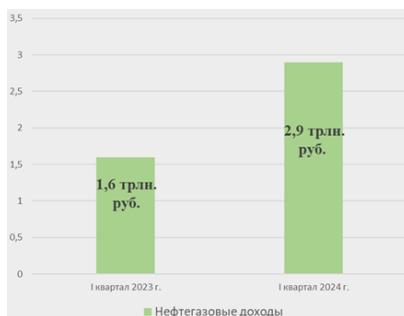


Рис. 2 – Нефтегазовые доходы за I квартал 2023-2024 гг., трлн. руб.

Чтобы сохранить и в дальнейшем развивать положительную тенденцию в росте доходов нефтегазовой отрасли, необходимо решить следующие задачи:

- создание собственных технологий, техники для добычи, переработки и транспортировки углеводородного сырья путем поддержки отечественных производителей;
- расширение внутреннего рынка потребления нефтегазовой продукции;
- развитие инфраструктуры в восточном направлении для усиления связей с азиатскими партнерами;

- создание совместных проектов в нефтегазовой отрасли с основными партнерами из Азии.

Список литературы

1. «Об исполнении федерального бюджета за 2022 год» [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 24.07.2023 №329-ФЗ. – Доступ СПС «КонсультантПлюс».
2. Оперативный доклад Счетной Палаты РФ об исполнении федерального бюджета за 2023 год. – Режим доступа: <https://ach.gov.ru/audit/oper-2023> (дата обращения: 30.04.2024).
3. Сведения о формировании и использовании дополнительных нефтегазовых доходов федерального бюджета в 2018–2024 годах. – Режим доступа: https://minfin.gov.ru/ru/statistics/fedbud/oil?id_57=122094 [svedeniya_o_formirovanii_i_ispolzovanii_dopolnitelnykh_neftegazovykh_dokhodov_federalnogo_byudzheta_v_2018-2024_godakh](https://minfin.gov.ru/ru/statistics/fedbud/oil?id_57=122094) (дата обращения: 30.04.2024).
4. Предварительная оценка исполнения федерального бюджета в 1 квартале 2024 года. – Режим доступа: https://minfin.gov.ru/ru/press_center/?id_4=38945 [predvaritel'naya_otsenka_ispolneniya_federalnogo_byudzheta_v_1_kvartale_2024_goda](https://minfin.gov.ru/ru/press_center/?id_4=38945) (дата обращения: 30.04.2024).
5. Мартыненко Т. В., Петоян С. А. Влияние западных санкций на нефтегазовый сектор российской экономики // – 2023. – №16 – (114). – Режим доступа: <https://scilead.ru/article/4333-vliyanie-zapadnykh-sanktsij-na-neftegazoviy-s> (дата обращения: 30.04.2024).

ТЕКУЩИЕ ПРОБЛЕМЫ И БУДУЩИЕ ВЫЗОВЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

С.С. Туктамышев, Е.Н. Димитриева

Сибирский институт управления – филиал РАНХиГС

tuktamyshev.saveliy@mail.ru

В данной работе проводится анализ использования средств федерального бюджета и бюджетов регионов для поддержки общего, профессионального и высшего образования. Рассматриваются статистические данные о государственных расходах на образование и другие показатели, что позволяет сделать выводы об основных проблемах государственного финансирования образования. Предлагаются возможные пути решения выявленных проблем.

Ключевые слова: образование, финансирование образования, государственное финансирование, государственные расходы, бюджет РФ, бюджеты субъектов РФ

Финансирование образования имеет большое значение для развития экономики. Оно способствует экономическому росту, повышению

производительности труда, улучшению качества человеческого капитала и развитию инноваций, что подчёркивает актуальность и важность исследования. Научная новизна исследования заключается в том, что в наше время, когда российская экономика активно трансформируется, особенно важно вкладывать средства в развитие знаний, умений и навыков граждан.

Далее рассмотрим статистические данные, которые отражают особенности финансирования образования в России и являются предметом исследования.

Расходы на образование состоят из двух уровней бюджетной системы:

1. Финансирование из федерального бюджета;
2. Финансирование за счет консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации.

Обратимся к статистическим данным об объёме государственного финансирования образования в Российской Федерации в 2019–2022 гг. (Таблица 14).

Таблица 14 - Государственные расходы на образование по уровням бюджетной системы, 2019-2022 гг. [3]

Показатель	2019	2020	2021	2022
Федеральный бюджет (млрд. руб.)	826,5	956,9	1064,4	1312,3
Процент от расходов федерального бюджета	4,5	4,2	4,3	4,2
Консолидированные бюджеты субъектов РФ (млрд. руб.)	3356,3	3552,5	3897,6	4532,8
Процент от расходов консолидированных бюджетов субъектов РФ	24,7	22,8	23,1	23,1

Проанализировав представленные данные, можно сделать вывод, что в денежном выражении затраты на финансирование увеличиваются каждый год, однако в процентном отношении расходы на образование после снижения в 2020 г. остаются примерно на одном уровне. Это свидетельствует о том, что с каждым годом растут все статьи расходов, а доля затрат на образование остается примерно на одном уровне, что указывает на стагнацию его доли в общих расходах государства.

Рассмотрим основные проблемы и специфику финансирования на разных уровнях образования в России.

Итак, начнем со школьного образования. В общеобразовательных учреждениях, как правило, наблюдаются проблемы с техническим оснащением, ремонтом и кадрами, что, безусловно, связано со структурами бюджетов субъектов РФ, так как «богатые» регионы (г. Москва, г. Санкт-Петербург, респ. Татарстан) на финансирование образования выделяют больше средств, чем «бедные» (респ. Ингушетия, респ. Тыва, респ. Мордовия). Говоря о ремонте образовательных организаций, стоит отметить, что если в

2019 г. капитального ремонта требовали 7,4 тыс. зданий, то в 2021 г. – уже 17,2 тыс. зданий [3]. Кроме того, несмотря на увеличение различных выплат, наличие программ поддержки педагогов, школы испытывают их нехватку. В течение последних десяти лет наблюдается рост соотношения «ученик/учитель» (2011 г. – 15,7 чел., 2019 г. – 18,4 чел.), то есть с каждым годом количество учеников на одного учителя растет [6]. Учителей не привлекают условия труда и уровень заработной платы. Особенно ярко эта проблема проявляется в регионах.

Теперь перейдем к среднему профессиональному образованию (СПО), проблема финансирования которого стоит особенно остро из-за существующего в стране дефицита квалифицированных кадров в производственной сфере, работников которой как раз и готовят средние специальные учебные заведения (ССУЗы). Основным источником финансирования для профессиональных образовательных организаций являются средства региональных бюджетов. Проблема технического оснащения и нехватки педагогов очевидна: количество студентов на одного преподавателя растёт (с 18,4 человек в 2019 году до 20,4 в 2022 году), в то время как число мастеров производственного обучения уменьшается (с 23,1 тысячи в 2019 году до 20,8 тысячи в 2022 году) [3, 5]. Несмотря на существующие программы развития среднего профессионального образования, реальные расходы на него в 2020 г. снизились на 7,4% в сравнении с 2010 г., учебные заведения сталкиваются с необходимостью обновления основных фондов и нехваткой квалифицированных специалистов-преподавателей [2, 4].

Наконец, рассмотрим высшее образование. Основным отличием от двух предыдущих уровней образования является то, что оно финансируется главным образом за счет средств федерального бюджета [7]. Тем не менее, в целом, для высших учебных заведений (ВУЗов) характерны те же проблемы, что и для ССУЗов: недостаток средств на техническое оснащение и сотрудников. Стоит отметить, что в Российской Федерации доля расходов на высшее образование по отношению к ВВП составляет около 1%, что значительно ниже, чем в других развитых странах мира [1, 7].

Итак, в ходе исследования были выявлены основные проблемы государственного финансирования образования: неравномерность финансирования школьного и СПО уровней образования в зависимости от регионов; недофинансирование обновления основных фондов учебных заведений всех уровней; нехватка преподавателей, что преимущественно связано с низкими заработными платами, как следствие, получается низкая эффективность выполнения намеченных планов и действующих проектов; трудности в регулировании бюджетов регионов, из-за чего денежные средства также не всегда используются по назначению и с нужной эффективностью. Анализ данных за несколько лет подтверждает, что перечисленные проблемы носят хронический характер. Тем не менее, для улучшения ситуации

необходимо: тщательно контролировать финансовые потоки, чтобы средства, выделенные на нужды образовательных учреждений, использовались по назначению; привлекать дополнительные средства из федерального бюджета, если местные бюджеты не справляются; активно развивать сотрудничество с компаниями, предоставляя им, например, определенные льготы за инвестирование в образовательные учреждения города, региона, так как именно они должны быть заинтересованы в хорошей квалификации выпускников.

Список литературы

1. Высшее образование в России: статистический обзор / Н. Б. Шугаль, О. К. Озерова, О. А. Зорина, Д. Ю. Мигунова; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ. – 2021. – 72 с.
2. Индикаторы образования: 2024: статистический сборник / Н.В. Бондаренко, Т.А. Варламова, Л.М. Гохберг и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: ИСИЭЗ ВШЭ. – 2024. – 416 с.
3. Образование в цифрах: 2023: краткий статистический сборник / Т. А. Варламова, Л.М. Гохберг, О. К. Озерова и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М.: ИСИЭЗ ВШЭ. – 2023. – 132 с.
4. Среднее профессиональное образование в России: статистический обзор / Н. Б. Шугаль, В. И. Кузнецова, Л. Б. Кузьмичева и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ. – 2022. – 72 с.
5. Албеков, Х. Н. Проблемы развития системы среднего профессионального образования в России / Х. Н. Албеков, Л. Х. Джабраилова, Т. А. Мордасова // Журнал прикладных исследований. – 2021. – № 6-10. – С. 966-973. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-razvitiya-sistemy-srednego-professionalnogo-obrazovaniya-v-rossii-1> (дата обращения: 29.04.2024).
6. Заир-Бек, С. И. Кадры школьного образования: возможности и дефициты / С. И. Заир-Бек, Т.А. Мерцалова, К.М. Анчиков // Информационно-аналитические материалы по результатам статистических и социологических обследований ВШЭ. – 2020. – №18. – С. 1-17. – Режим доступа: https://www.hse.ru/data/2020/12/03/1354427472/release_18_2020.pdf (дата обращения: 29.04.2024).
7. Седаш, Т. Н. Финансирование высшего образования как фактор развития человеческого капитала // Экономика. Налоги. Право. – 2022. – №6. – С. 112-121. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/finansirovanie-vysshego-obrazovaniya-kak-faktor-razvitiya-chelovecheskogo-kapitala> (дата обращения: 29.04.2024).

ЗНАЧЕНИЕ НАЛОГА НА ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ДОХОД ДЛЯ СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ ГРАЖДАН

И.А. Хомченко, С.П. Анофриков
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
khomchenko_van@mail.ru

Налоги являются важнейшей статьёй дохода бюджета государства, но многие граждане склонны к оппортунизму и уклоняются от уплаты налогов. В таких условиях грамотная налоговая политика может рассматриваться, как инструмент стимулирования населения к легализации ведения предпринимательской деятельности. Одним из ее элементов с 2019 года стал специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход», который, несмотря на все положительные черты, имеет ряд недостатков, из-за чего его видоизменение неизбежно. Исходя из этого видится необходимым подведение анализа результатов от его внедрения в том виде, в котором он существует сейчас.

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

В современном мире важным компонентом экономического развития государства является степень активности предпринимательской деятельности граждан. Налог на прибыль организации, выплачиваемый крупным и средним бизнесом, составляет важную часть налоговых доходов бюджета. За счет этих средств создаются новые рабочие места, производятся товары или услуги. При этом юридические лица являются более понятными и контролируруемыми субъектами рынка, в отличие от физических лиц.

Налоги, взимаемые с физических лиц, считаются плохо собираемыми в связи с тем, что такой же строгой регистрации как для юридических лиц для них сделать невозможно. При этом многие физические лица имеют навыки, результаты реализации которых они могут продавать в виде товаров или услуг, но заставить всех выйти из теневого сектора и легализоваться эффективным образом не получится в связи с высокими издержками на реализацию такой всеобъемлющей контрольной системы. Для решения задачи снижения теневого сектора экономики в 2019 году на территории четырех регионов, а с 2020 года — по всей стране был введен новый специальный налоговый режим в виде «налога на профессиональный доход», закрепленного Федеральным законом от 27.11.2018 N 422-ФЗ (ред. от 28.12.2022) "О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима "Налог на профессиональный доход.

Объектом налогообложения считается Профессиональный доход - доход физических лиц от деятельности, при ведении которой они не имеют работодателя и не привлекают наемных работников по трудовым договорам, а также доход от использования имущества. [1]

Данный налоговый режим предоставляет возможность вместо НДФЛ или налога на прибыль выплачивать налог на профессиональный доход в размере 4% от поступления физических лиц и 6% с поступления юридических лиц. Пониженная ставка налога является инструментом привлечения людей к легализации. Цифровизация налоговых органов позволила создать отдельное приложение, позволяющее самозанятому не вести бухгалтерский учет и не покупать ККТ, все формируется автоматически в мобильном приложении [2].

Исходя из данных Росстата (Рис. 1) можно сказать о том, что условия налогообложения, действительно, являются привлекательными, и с каждым годом число самозанятых только растет. При этом степень их интеграции в экономическую деятельность высока. В 2023 году самозанятые предоставили государственным и унитарным предприятия товары и услуги на 7,2 млрд. рублей. [3]

К 1 января 2024 году суммарный доход самозанятых за время действия налога на профессиональный доход (НПД) составил 3,2 трлн рублей. (1,4 трлн рублей за 2023 год).

Но несмотря на все положительные стороны данного налогового режима существует несколько важных недостатков, из-за которых, вероятно, налоговый режим будет сильно видоизменен.

Растущее количество самозанятых связано не только с активным включением новых предпринимателей, но и попыткой организаций к оптимизации налоговой нагрузки. Федеральная Налоговая служба РФ уже с 2020 года регулярно отчитывается о подозрительной быстрой интеграции выплачивающих налог на профессиональный доход с организациями. С тех пор было зафиксировано большое количество случаев переключения трудовых договоров на договоры об оказании услуг с переводом части сотрудников на специальный налоговый режим. Таким образом организация сильно уменьшает налоговую нагрузку, выплачивая вместо НДФЛ и страховых взносов из заработной платы сотрудников только налог на профессиональный доход со ставкой 6%.

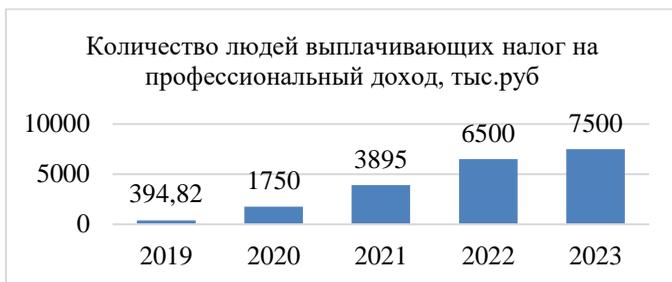


Рис. 1 – Количество людей, выплачивающих налог на профессиональный доход

Налоговые органы активно следят за недопущением такого рода правонарушений, так как из-за них государство теряет часть налоговых доходов. В связи с этим появилось множество предложений, исходящих от государственных органов с проектами по изменению налогового режима, или даже его отмены. С экономической точки зрения, отмена будет не эффективна, так как большая часть самозанятых не станет переходить на другие режимы, даже упрощенные и снова уйдут в теневой сектор, не выплачивая налогов совсем. Существуют и другие варианты, например, то, чем сейчас активно занимаются органы Федеральной Налоговой службы, разрабатывая новые методики для упрощения процедуры не только отслеживания, но и ускорения процедуры взыскания с виновных лиц невыплаченных налогов в связи с неправомерным использованием специального налогового режима.

В итоге, можно с уверенностью говорить, что несмотря на минусы, озвученные ранее, количество выгод для государства гораздо больше. Введение нового налогового режима не только развивало предпринимательскую среду, что было особенно актуально во время кризиса, связанного с пандемией, и сейчас, когда крупнейшие зарубежные компании покинули рынок, но и позволило в результате получить новые налоговые поступления. Кроме того, немаловажной является воспитательная функция: массовая легализация своей деятельности, регистрация в налоговых органах и активное с ними сотрудничество развивает экономическую, предпринимательскую культуру, так необходимую любому государству.

Список литературы

1. Федеральный закон от 27.11.2018 N 422-ФЗ (ред. от 28.12.2022) «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2023) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_311977/30ba0412dfedfe46e8061ea063246bac59da2b69/ (дата обращения: 30.04.2024).
2. Налог на профессиональный доход. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://npd.nalog.ru/> (дата обращения: 01.05.2024).

3. Министерство финансов России. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://minfin.gov.ru/ru/press-center/?id_4=38333 (дата обращения: 01.05.2024).

ЦИФРОВИЗАЦИЯ И НАСЛЕДСТВЕННОЕ ПРАВО:
ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ И РАЗВИТИЯ

Д.О. Булгакова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
dasha2204bulgakova@mail.ru

Статья посвящена исследованию влияния процесса цифровизации на сферу наследственного права. В статье рассматриваются проблемы, возникающие в процессе взаимодействия цифровых технологий и наследственного права. Проанализированы проблемы, связанные с наследованием цифровых активов, аккаунтов социальных сетей, а также в целом возможность их включения в наследственную массу. Был рассмотрен вопрос о развитии законодательства в сфере наследования цифровых активов.

Ключевые слова: наследственное право, цифровизация, наследственная масса, цифровые активы, аккаунты социальных сетей

В эпоху стремительного технологического прогресса цифровизация стала неотъемлемой частью всей нашей жизни. Цифровизация – это процесс перехода от традиционных форм хранения информации к цифровым технологиям. Ученые и юристы только начинают привыкать к веяниям цифрового развития. Криптовалюта, цифровой рубль, смарт-контракты, наличие электронной подписи – все это с развитием общества стало привычным нам. Объектом исследования в данной области являются непосредственно изменения в наследственном праве в условиях цифровизации в современном обществе.

Проблемой данного исследования является необходимость выявления возможных противоречий, недостаточное правовое регулирование цифровых активов в качестве объекта наследственных правоотношений. Возникающие вопросы, прежде всего, касаются управления цифровым наследством после смерти человека. Новизна данного исследования состоит непосредственно в рассмотрении взаимодействия цифровизации и наследственного права, предложение путей развития данных отношений.

Наследственное право является одним из наиболее важных элементов системы права каждой страны и переживает регулярно переживает изменения. Федеральным Законом от 18 марта 2019 года №34-ФЗ “О внесении изменений в части первую, вторую и статью 1124 части третьей гражданского кодекса Российской Федерации” были внесены поправки в гражданское законодательство, прежде всего касающиеся объектов гражданских прав [1]. К

объектам гражданских правоотношений, согласно поправкам, теперь также необходимо относить цифровые права, также закреплены особенности оборота цифровых прав и сделок с ними, возможность заключения сделок, договоров в электронной форме. Законодательство, в попытках регулировать обращение новых объектов гражданского права, а в частности наследственного права, адаптируется к современным условиям. После смерти наследодателя, возникают вопросы, кому же достанутся все цифровые активы, аккаунты в социальных сетях. ЛВ связи с ведением бизнеса в социальных сетях, развитием онлайн-аккаунтов профессионалов в различных сферах, они представляют собой определенную имущественную ценность. В судебной практике, в частности в судебной практике Соединенных Штатов Америки в штате Делавер, по информации от Российской Газеты – Федерального выпуска №190(6462) был принят закон о наследовании онлайн-аккаунтов [2]. Обратим внимание на то, как ранее упоминалось, большое количество бизнеса сейчас происходит в интернете, в частности продажа рекламы в социальных сетях и отсутствие возможности их наследования является пробелом в законодательстве. Опираясь на мнение Панариной М.М., для того чтобы наследование аккаунта в социальной сети было возможным, он должен иметь материальную ценность [3]. Именно поэтому их наследование необходимо, так как это источник заработка человека.

Что касается следующей проблемы – наследование цифровых активов, в которые входят такие понятия: «криптовалюта», «цифровая валюта», «электронные деньги», «смарт контракты» и т.п. Если обратиться к мнению ученых, то М.В. Вронская утверждает, что наследование цифровых активов при отсутствии завещания с информацией о логинах и паролях от аккаунтов тех же электронных кошельков, порождает ряд проблем, поскольку установление самого факта наличия таких активов достаточно затруднительная задача [4]. При возникновении споров о наследовании криптовалюты проблемы возникают не только с самой возможностью ее наследования, но и с ее правовым определением. В Гражданском кодексе на данный момент отсутствует определение криптовалюты и цифровых активов в целом. К данному имуществу применима пока что категория только «иное имущество». На данной почве возникает множество вопросов. В Российской Федерации существует идея о создании реестра криптовалюты, в который занесут всех криптоинвесторов. Существует множество способов зарабатывать на криптовалюте, например, арбитраж, NFT-аукционы. Данный заработок вполне реален, именно поэтому необходимо создание реестра, как ранее упоминалось, а также правового регулирования данной сферы, с целью возможности ее наследования.

На данный момент существуют внушительные пробелы в законодательстве, связанные с наследованием цифровых активов. Зачатки данного законодательства только начинают появляться в Российской Федерации, в то время как в других странах данная сфера успешно

развивается. К сожалению, еще невозможно передать в наследство аккаунт в социальных сетях, так как самого понятия «аккаунт социальной сети» в российском законодательстве не существует. Есть возможность оставить пароли от социальных сетей, а также от аккаунтов на платформах криптовалют в закрытом завещании, однако и этот способ не является безопасным, так как есть вероятность того, что конфиденциальная информация станет известна другим лицам, например, нотариусу, переводчику, если такой необходим, свидетелям и т.п. На данном этапе исследования, можно предложить решения данных проблем, связанных с наследованием цифровых активов. В первую очередь, необходимо создавать общую базу данных криптоинвесторов, для правового закрепления криптовалюты и владения ею, а также дальнейшего наследования актива, имеющего имущественную ценность. Аналогичная ситуация происходит и с наследованием аккаунтов в социальных сетях. С принятием законодательного акта, связанного с наследованием цифровых активов, в том числе и аккаунтов в социальных сетях, позволит родственникам умершего либо же продолжать вести аккаунты в социальной сети и также иметь возможность заработка, либо продать его. Принятие данного акта необходимо, так как общество стремительно развивается и необходимо узаконить некую связь между цифровыми активами, криптовалютами, биржами и наследованием, а также нотариусами, которые непосредственно и занимаются вопросом завещаний и наследства.

На данном этапе исследования, проведен анализ проблем взаимодействия цифровизации и наследственного права, предложены инициативы развития законодательства в области наследования цифровых активов.

Список литературы

1. Федеральный Закон от 18 марта 2019 года №34-ФЗ «О внесении изменений в части первую, вторую и статью 1124 части третьей гражданского кодекса Российской Федерации» // Российская газета – Федеральный выпуск от 20.03.2019 №7818.
2. Российская газета – Федеральный выпуск от 22.08.2014 №190.
3. Панарина М. М., Наследование аккаунта в социальных сетях и вопросы цифрового наследования: правовое исследование // Наследственное право. – 2018. – №3. – С. 27-28.
4. Вронская М. В., Семкина Т.А. Наследование цифровых финансовых активов: актуальные проблемы и перспективы развития // Юридические исследования. – 2022. – №11. – С. 32-44.

ПРОБЛЕМЫ ОФОРМЛЕНИЯ ОТНОШЕНИЙ С САМОЗАНЯТЫМИ, А ТАКЖЕ ПРИЗНАНИЯ ИХ ТРУДОВЫМИ

Д.А. Евсюкова, Н.В. Буровцев, И.В. Грачев
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
kburovtsev@mail.ru

В настоящее время, в сфере трудовых отношений появляется все больше направлений регулирования деятельности граждан, в том числе с изменением экономики. При этом важно учитывать, что появление института самозанятых является нашей новой реальностью, где работодатели все чаще заменяют работников самозанятыми. Анализ трудового законодательства, Федерального закона от 27.11.2018 N 422-ФЗ (ред. от 28.12.2022) "О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход» и судебной практики являются основными в данной работе.

Ключевые слова: самозанятость, трудовые отношения, судебные споры, исполнитель, заказчик, законодательство, налогообложение

В современном мире большую роль набирает институт самозанятых, государство также поддерживает этот институт и проявляет заинтересованность в его существовании. Самозанятость — это возможность граждан получать вознаграждения за свой труд напрямую от заказчиков, а не от работодателей, что отличает ее от наемной работы. Например, для самозанятых предусмотрена особая система налогообложения, с меньшим процентом, нежели для штатных работников, также существуют различные электронные приложения, чтобы обеспечивать беспрепятственный доступ к оплате налогов и регистрации лица в качестве самозанятого. Старт этому институту дал экспериментальный Федеральный закон от 27.11.2018 N 422-ФЗ «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход» [1].

При этом, существуют случаи, когда недобросовестные работодатели используют данный институт с целью снижения своих расходов: требуют оформления от работников самозанятости с последующим заключением с ними договора гражданского правового характера (далее по тексту – договор ГПХ), тем самым скрывая фактические трудовые отношения и ущемляя права работников.

Для эффективной защиты прав таких лиц используются положения статей 11 и 19.1 ТК РФ, позволяющие признавать отношения 72 1 28 28 13 трудовыми, независимо от их юридического оформления, обращая основное внимание на их фактический характер [2].

Таким образом, в ходе работы были выявлены следующие основания, позволяющие признать отношения трудовыми с лицами, имеющими статус самозанятого:

1. Указание в договоре ГПХ на личный характер оказания услуг (работ) может свидетельствовать о трудовых отношениях между самозанятым и заказчиком, однако возможность такого признания снижается при формулировке, что привлечение третьих лиц возможно только с письменного согласия заказчика. [3]

2. Постоянность и систематичность характера договора также могут указывать на трудовой характер отношений. Такой признак может выражаться в продолжительном продлении договора ГПХ с самозанятым, либо в его бессрочности. [4]

3. Указание в договоре должности самозанятого может прямо свидетельствовать, что он включен в штат работников и отношения являются трудовыми, однако отсутствие схожей должности в штатном расписании, с таким же набором обязанностей, может снизить риск признания отношений трудовыми. [5]

4. Так как исполнитель по договору ГПХ должен сохранять самостоятельность при выполнении услуг (работ), то обеспечение заказчиком самозанятого специальным оборудованием, материалами, а также установление для него режима рабочего времени, графика работ, проведение учета рабочего времени может явно указывать на трудовые отношения между лицами.

Важно отметить, что институт самозанятых в настоящее время невероятно популярен, так как призван обеспечить большую свободу договора, однако им также могут пользоваться недобросовестные работодатели, желающие снизить свои налоговые и трудовые обязанности, заключая договоры ГПХ с самозанятыми, фактически являющимися штатными работниками. Для признания таких отношений трудовыми затруднительно определить ограниченный круг оснований, так как каждый случай по-своему уникален и требует детального рассмотрения.

Стоит заметить, что риск признания отношений трудовыми может быть нежелательным как для самозанятого, так и для заказчика, поэтому сторонам чрезвычайно важно оформлять свои отношения тем способом, который максимально соответствует их целям и не допускает иного трактования.

Список литературы

1. Федеральный закон от 27.11.2018 N 422-ФЗ (ред. от 28.12.2022) «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2023). – Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/43826> (дата обращения: 25.03.2024).

2. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 06.04.2024). – Режим доступа: <http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?docbody=&nd=102074279> (дата обращения: 10.04.2024).
3. Апелляционное определение Мосгорсуда от 04.02.2021 по делу № 33–0777. – Режим доступа: <https://mos-gorsud.ru/mgs/services/cases/appeal-civil/details/67f45e90-5405-11eb-a5e8-69d64b675db6> (дата обращения: 11.04.2024).
4. Постановление Арбитражного Суда апелляционной инстанции г. Владивостока от 08.12.2016 по делу № А24-2554/2016. – Режим доступа: https://sudact.ru/arbitral/doc/ivnHSiCb5dmf/?arbitral-txt=&arbitral-case_doc=A24-2554%2F2016&arbitral-lawchunkinfo=&arbitral-date_from=14.04.2017&arbitral-date_to=&arbitral-region=&arbitral-court=&arbitral-judge=&_=1699540242400&snippet_pos=20#snippet (дата обращения: 15.04.2024).
5. Апелляционное определение Самарского областного суда от 27.10.2020 по делу № 33–11410/2020, 2–3213/2020. – Режим доступа: <https://sudact.ru/regular/doc/agWd57JXt2Hv/> (дата обращения: 20.04.2024).

СДЕЛОЧНЫЕ ПРАВООТНОШЕНИЯ ПО УПЛАТЕ НЕУСТОЙКИ И ЗАДАТКА: СХОДСТВО И РАЗЛИЧИЯ

А.С. Веретенникова, И.Е. Суббота
Сибирский университет потребительской кооперации
gruzvlad@rambler.ru

Актуальность данной работы обусловлена высокой тенденцией развития товарно-денежных отношений. Вследствие этого требуется тщательное понимание особенностей сделочных правоотношений по уплате неустойки и задатка как распространенных способов обеспечения исполнения обязательств. В статье отражены определения понятий «неустойка» и «задаток». В ходе аналитической деятельности удалось прийти к выводу об основной схожести указанных выше понятий, которые были предметом сравнения, и их главном различии.

Ключевые слова: задаток, неустойка, обеспечение исполнения обязательств, обязательственное право, функции обеспечения исполнения обязательств

В условиях современной экономики обеспечение исполнения обязательств является ключевым моментом для защиты кредиторов и снижения риска, связанного с обязательствами. Исследование особенностей практики обеспечения договорных обязательств актуально для всех участников гражданских сделок, желающих минимизировать риски.

Обеспечение исполнения обязательств – это дополнительная гарантия контрагенту, что участник сделки выполнит свою часть договоренностей. Сделочные правоотношения по уплате неустойки и задатка – эффективный правовой инструмент для того, чтобы заставить субъекта выполнить свое обещание [1, С. 27].

До реформы в начале XXI в. в гражданском кодексе был закреплен список, определяющий виды обеспечения исполнения обязательств, на тот момент он считался исчерпывающим, вскоре, небывалый рост товарно-денежных отношений поспособствовал модернизации данного перечня, в том числе его расширения.

Гражданско-правовая отрасль включает юридические нормы, регулирующие имущественный оборот с целью удовлетворения потребностей и интересов его участников. Обязательственное право упорядочивает отношения по переходу от одних лиц к другим материальных и иных благ, имеющих экономическую форму товара [2, С.1].

В силу обязательства одно лицо (должник) обязано совершить в пользу другого лица (кредитора) определенное действие, как то: передать имущество, выполнить работу, оказать услугу, внести вклад в совместную деятельность, уплатить деньги и т.п., либо воздержаться от определенного действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанности [3, ст. 307].

В статье приведен сравнительно-правовой анализ таких видов обеспечения исполнения обязательств, как неустойка и задаток, поскольку на первый взгляд может показаться, что они весьма схожи между собой. Неустойка и задаток являются реализуются в рамках дополнительных (акцессорных) обязательств, что, действительно, указывает на единство их правовой природы.

Задаток – это конкретная денежная сумма, выдаваемая одной из сторон сделки в счет причитающегося с нее платежа, как доказательство заключения договора и в обеспечение исполнения обязательства. Задатку присущи три основные функции: платежная, доказательственная, обеспечительная (которую по-другому именуют штрафной). Все перечисленные функции раскрывают всю суть рассматриваемого вида обеспечения исполнения обязательства.

Первая функция характеризуется тем, что задаток выдается стороной, на которой лежит обязанность по осуществлению основного платежа до того, как будет он будет исполнен. При этом он исчисляется заранее и засчитывается в сумму денежного обязательства, подлежащего исполнению должником.

Доказательственная функция имеет место быть в тех случаях, когда возникает спор между сторонами о том, был или не был заключен договор.

Третья (основная) функция лежит в плоскости гражданско-правовой ответственности лица, допустившего нарушение основного обязательства, обеспеченного задатком (такое лицо безэквивалентно утрачивает свое имущество в сумме задатка).

Под неустойкой понимается определенная договором или законом денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства, в частности в случае просрочки исполнения [3, ст. 330].

Существует два вида неустойки: нормативная (законная) и договорная. Первая из которых обозначена законодательством, допускается увеличение ее размера непосредственно при соглашении между сторонами. Размер договорной неустойки определяется при согласовании условий договора.

Неустоечное правоотношение имеет две стадии развития. На первой (регулятивной) стадии неустойка выполняет стимулирующую функцию, мотивируя должника исполнить основное обязательство под угрозой начисления пени или штрафа. На второй (охранительной) стадии неустойка является мерой гражданско-правовой ответственности (неисправный должник безэквивалентно утрачивает свое имущество в сумме неустойки). Но стоит отметить, что право кредитора заключается в требовании уплаты неустойки исключительно за нарушение обязательства по тем основаниям, за которые отвечает должник.

Неустойка на второй стадии выступает санкцией в обязательственных отношениях, в случае их ненадлежащего исполнения или неисполнения сторонами. Аналогичным образом задаток как мера ответственности выполняет штрафную функцию в случае «сбоя» в исполнении обеспечиваемого им основного обязательства. Но если неустойка всегда взыскивается после момента нарушения обязательств, то задаток вносится до этого момента, хотя и задаточное обязательство подлежит исполнению только при условии нарушения обеспечиваемого обязательства. Получается, что задаток для лица, внесшего контрагенту в счет причитающихся платежей денежную сумму, утраченную впоследствии по причине неисправности, является своеобразной «предварительно рассчитанной и уплаченной неустойкой».

Тождество неустойки и задатка в том числе характеризуется тем, что по общему правилу наряду с их уплатой подлежит взысканию ущерб по части, не покрытой соответствующими суммами (зачетная неустойка и зачетный задаток). Однако стороны своим соглашением могут предусмотреть иные виды задатка – штрафной, альтернативный, исключительный задаток, что очередной раз сближает неустойку и задаток.

Различие между рассматриваемыми способами обеспечения исполнения обязательства сводится к тому, что задаток во всех случаях вносится предварительно, то есть, до нарушения главного обязательства, тем временем неустойка вносится уже после такого нарушения. В дополнение к различиям необходимо отметить, что, задаток выполняет функцию платежа, что чуждо неустойке. По сути, если задаток является суммой платежа под угрозой ответственности, то неустойка – это стимулирующая сумма с той же угрозой.

Список литературы

1. Абдисалихов А.Ж. Понятие, основания возникновения и виды обязательств // Вестник магистратуры. – 2021. – № 1-3 (112). – С. 27-29.
2. Суханов Е.А. Гражданское право: В 4 т. Том 3: Обязательственное право. учеб. для студентов вузов, обучающихся по направлению. М.: Волтерс Клувер, – 2005. – 800 с.
3. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 24.07.2023) [Электронный ресурс] // СПС Консультант-Плюс. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/ (дата обращения: 25.04.2024).

СУЩЕСТВЕННЫЕ УСЛОВИЯ ДОГОВОРА СТРОИТЕЛЬНОГО ПОДРЯДА

А.В. Ветрова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
nastavetrova24@gmail.com

В данных тезисах рассматриваются существенные условия договора строительного подряда, а также те условия, которые в некоторых случаях являются существенными, то есть обязательными для заключения договора. Рассмотрение, случаев, когда данные условия могут не являться обязательными, когда их отсутствие не является основанием, для признания договора строительного подряда не заключенным.

Ключевые слова: существенные условия, договор строительного подряда, предмет договора, результат работ, сроки выполнения работ, строительные работы

Под существенными условиями любого договора понимаются те условия, согласование которых, необходимо, для признания соответствующего договора заключенным. Для строительного подряда такими условиями будут предмет и срок выполнения работ по договору. Рассмотрение данной темы является значимой задачей не только по отношению к договору строительного подряда, но и ко всем договорам в целом, так как договор имеет сделочный характер, в свою очередь для каждой сделки важны те условия, которые ее и образуют.

Целесообразно начать с предмета договора, так как это условия индивидуализирует сделку, и определяет согласование других условий договора строительного подряда, ведь изначально определяется именно предмет договора и от него следуют сроки работ, их цена и так далее. Понятие предмета в данных правоотношениях является достаточно спорным, так как в науке существует несколько мнений, что же необходимо относить к нему,

самой распространенной точкой зрения является то, что в предмет договора строительного подряда входит, как процесс выполнения строительных работ, так и результат работы. Данная точка зрения обосновывается тем, что для заказчика интерес представляет не только результат в виде новой постройки или произведенной реконструкции, но и сам, процесс и качество выполняемой работы

Предмет договора строительного подряда имеет ряд особенностей, первое это индивидуальность, любые строительные объекты, которые выполнены по одному проекту будут индивидуальны. Следующей особенностью является неподвижность результата работ по договору строительного подряда, так как он всегда прочно связан с землей. Наконец, последней отличительной чертой рассматриваемого предмета договора является – длительность эксплуатации, ведь заключая договор на выполнение подрядных работ строительного характера, заказчик предполагает долгосрочное пользование результатом данных работ, это может быть новое здание или выполнение ремонта. Обычно данное условие определяется в договоре в его наименовании, к примеру «договор подряда на строительство коттеджа», более подробно предмет описывается в технической документации. Стоит отметить, что в случаях, когда техническая документация не утверждена, но из самого содержания договора можно определить предмет, то такой договор будет считаться заключенным.

Срок является следующим существенным условием рассматриваемого договора, по нему не ведется в научной литературе споров, так как в целом и так ясно, что для заключения договора необходимо определить начальные и конечные сроки. Также гражданское законодательство упоминает о возможности введения промежуточных сроков, обычно они устанавливаются для выполнения отдельных видов работ или по ним можно установить частичную оплату, за уже выполненную работу. Также по промежуточным срокам заказчик может определить качество выполняемой работы, разумное использование выделенных на строительство материалов, оборудования и так далее. Безусловно, срок окончания работ, является наиболее интересным для заказчика, это время, когда будет предоставлен результат работ. Данный срок может быть определен периодом или календарной датой, во втором случае целесообразно указать в договоре случаи, когда данная дата может быть перенесена, так как на практике иногда сложно определить четкий день, в который все работы будут завершены. Любые изменения в датах окончания работы, должны быть согласованы и соответствующим образом отражены в дополнительных соглашениях к договору.

Цена в договоре строительного подряда не всегда считается существенным условием рассматриваемого договора, так как в соответствии с гражданским законодательством, в случае отсутствия указания на размер цены, работы оплачиваются исходя из цен, обычно взимаемых за аналогичную работу. Цена может быть установлена приблизительная или в твердой денежной сумме.

Приблизительная цена, является более выгодным условием для подрядчика, так как возможно компенсировать все понесенные затраты, такая цена может меняться в течение всего строительства, основаниями для её введения может быть, большой объём работ или долгий период строительства, что затрудняет установление твердой денежной суммы. Данное условие обязательно должно быть прописано в условиях договора и известна она будет только по окончанию строительства. Если говорить о цене, как о твердой денежной сумме, то данный расчёт цены более выгоден именно для заказчика, так как именно эта сумма будет уплачена подрядчику за работу, никакие другие выплаты не производятся. Такая цена часто устанавливается в случаях, устоявшегося решения по поводу предмета договора с технической точки зрения, то есть уже возможно рассчитать все составляющие суммы, которая подлежит выплате.

Цена работ рассчитывается в соответствии с установленной сметной документацией, в свою очередь, смета определяется исходя из действующих в данной местности сметных норм и расценок на конкретные виды работ, стоимость материалов, конструкций и так далее. Следовательно, основным документом для определения стоимости является – смета. Стоит отметить, что ни одна из сторон не имеет право в одностороннем порядке изменить цену.

Список литературы

1. Новиков С.Н. Ткачев В.Н. Существенные условия договора строительного подряда: вопросы теории и практики. – Вестник Московского университета МВД России. – 2018. – С. 59-66.
2. Серкова Ю.А. Классификация условий договора применительно к существенным условиям договора строительного подряда. – Ученые записки КГУ. – 2008. – С. 144-152.
3. Халявин Е.С. Существенные условия договора строительного подряда. - Вестник магистратуры. – 2013. – С.121-124.
4. Хапчаева К.А. Договор строительного подряда и его существенные условия. - Международный научный журнал «Вестник науки». № 8 (29). – Т.3. – 2020. –С. 26-28.

КАРШЕРИНГ: ПРОБЛЕМЫ ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Д.В. ВIKANова

Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ» vikanova03@bk.ru

В настоящей работе проводится анализ каршеринга как явления, требующего правового регулирования, а также сравнительное исследование норм

гражданского законодательства и положений договора, опубликованного известной организацией, осуществляющей предоставление транспортных средств в качестве каршеринга на предмет выявления практических и теоретических проблем.

Ключевые слова: каршеринг, договор проката, договор аренды транспортного средства без экипажа, прокат, транспортное средство, автомобиль, аренда

Каршеринг представляет собой аренду автомобиля на короткий срок, плата за пользование, которым исчисляется путем поминутной тарификации [4].

В настоящее время в законодательстве нет норм, которые непосредственно бы регулировали каршеринг. Тем не менее, важную роль играет Постановление Правительства Москвы от 31.08.2011 года N 405-ПП, которое частично позволяет ответить на некоторые вопросы [2].

Исследуя каршеринг в качестве договора проката следует выделить следующие проблемные аспекты. Во-первых, в силу определения, данного в Гражданском кодексе РФ договор проката – это соглашение, в силу которого имеется одна сторона (арендодатель) постоянно сдает во временное владение и пользование имущество в аренду другой стороне (арендатору), который, в свою очередь, обязуется платить за это. При этом для первой стороны деятельность будет носить характер предпринимательской [1].

Из той же нормы следует информация о том, что такой договор заключается в письменной форме. Все это способствует выявлению расхождений с практической плоскостью на примере «Делимобиль», где для предоставления автомобиля необходимо воспользоваться приложением, выбрать автомобиль, осуществить фотографирование на предмет повреждений и неполадок. Письменный договор в данном случае не подписывается, общественные отношения возникают путем подтверждения своих действий в приложении путем нажатия активных клавиш, что именуется в договоре, опубликованном на официальном сайте, как электронная подпись. Указанная информация, по мнению ряда цивилистов, говорит о том, что каршеринг нельзя однозначно признать договором проката. Другие же высказывают иную точку зрения, полагая, что действиями в приложении создается электронный договор, что не считается противоречащим нынешнему законодательству.

На официальном сайте «Делимобиль» договор именуется как договор аренды транспортного средства, в котором четко прописано, что он не является прокатом.

Максимально допустимый срок, на который можно заключить договор проката, - один год. Однако, обращаясь к Постановлению Правительства Москвы и опубликованному договору Делимобиль, прослеживается интересный факт: максимальный срок каршеринга – 24 часа, а это значит, что,

если исходить из аналогии этой нормы применительно к другим регионам, то имеется явное несоответствие одного соглашения другому [6].

Другим вариантом, к которому относят регулирование каршеринга, является договор аренды транспортного средства без экипажа.

Такой договор определяется в силу ст. 642 Гражданского кодекса РФ. Это соглашение, которое предусматривает предоставление одним лицом другому транспортного средства за плату, но без оказания услуг по управлению им и его технической эксплуатации [1].

Говоря о соотношении с опубликованным договором действующей организации по предоставлению услуг каршеринга, следует выделить следующие особенности.

Во-первых, речь вновь идет о форме договора. В силу закона для него характерна письменная форма, однако возникает тот же проблемный вопрос, что и выше: можно ли считать нажатие активных клавиш, подразумевающих под собой электронную подпись, в приложении, как заключение письменного договора.

Нормы права также допускают и сдачу имущества в субаренду, что вновь противоречит положениям указанного договора, в котором арендодатель не допускает возможности передачи транспортного средства третьим лицам [5].

Помимо этого, стоит отдельно остановиться на иных пунктах, зафиксированных в договоре от «Делимобиль».

Необходимо обратиться к Решению Советского районного суда г. Нижнего Новгорода от 4 декабря 2019 г. по делу № 2-2823/2019. Из существа дела следует, что гражданин П., пользуясь приложением «Делимобиль» арендовал транспортное средство, однако впоследствии ему пришло уведомление о том, что на него наложен штраф. Размер штрафа при этом составил 100 000 рублей. Основанием для этого послужило применение управляемых заносов, что запрещено договором аренды транспортного средства. Иск был подан в защиту прав потребителей. Из указанной практики можно выделить следующие важные вопросы, разрешенные судом [3].

Во-первых, договор рассматривался в качестве договора аренды транспортных средств без экипажа. Т.е. тот пример, речь о котором шла выше, был расценен судом именно так.

Во-вторых, суд не отрицает факт возможности регулирования правоотношений такого характера законодательством в сфере защиты прав потребителей в той части, где не действуют специальные нормы.

В-третьих, истец ссылался на тот факт, что арендодатель не вправе налагать штрафы за такие нарушения, поскольку это может осуществлять только Роспотребнадзор. Суд объяснил, что он, действительно, может это делать, но только в отношении организаций, а не потребителей. К тому же наложение штрафа в настоящем примере подразумевает под собой обеспечение исполнения обязательства в виде неустойки.

Исходя из анализа правового регулирования каршеринга в Российской Федерации, стоит резюмировать выявленные проблемы.

В настоящее время терминология каршеринга слабо урегулирована на законодательном уровне, в связи с чем могут быть разные подходы к пониманию, влекущие за собой практические проблемы.

Помимо этого, сущность договора каршеринга остается неоднозначной. Ряд исследователей приводят аргументы за отнесение к договору проката, другие же – к договору аренды транспортного средства без экипажа, однако в судебной практике все разрешается в пользу второго, несмотря на тот факт, что по ряду положений выявляются противоречия.

Примечательно и то, что отношения реализуются посредством приложения и совершения в нем действий, при которых нажатие активных кнопок порождает правовые последствия.

В гражданском законодательстве необходимы нововведения, детально регламентирующие заключение договора каршеринга, что будет способствовать единообразию судебной практики и пониманию природы указанного новшества, тем более становится очевидным, что каршеринг будет развиваться в будущем, а значит неурегулированность может способствовать увеличению споров как в доктрине, так и в гражданском процессе.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 24.07.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 12.09.2023) // Собрание законодательства РФ. – 29.01.1996. – №5. – ст. 410.
2. О городской поддержке таксомоторных перевозок и услуги каршеринг в городе Москве: Постановление Правительства Москвы от 31.08.2011 N 405-ПП (ред. от 08.11.2022) // Вестник Мэра и Правительства Москвы. – 13.09.2011. - №50.
3. Решение Советского районного суда г. Нижнего Новгорода от 4 декабря 2019 г. по делу № 2-2823/2019 // Судебные и номативные акты РФ: [база данных]. – Режим доступа: <https://sudact.ru/regular/doc/2L23v2wUE1c/> (дата обращения: 27.04.2024)
4. Боярская Ю.Н. Анализ общих и специальных норм гражданского законодательства, регулирующих договор каршеринга // Юрист. – 2019. – №8. – С. 39 - 43.
5. Бубновская Т.А., Суворов Ю.Б. К вопросу о каршеринге: правовые аспекты // Юрист. – 2018. – №7. – С. 32 - 36.

ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ КВЕСТОВ

М.А. Вильховая
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
mvilkhovaya2002@gmail.com

Квест как элемент сферы развлечений набирает популярность, но при этом законодательные механизмы его регулирования до сих пор недостаточны. Исследование посвящено проблемам правового регулирования квестов, а именно: безопасности участников, лицензированию, а также проблеме защиты авторских прав. При изучении данной темы выяснилось, что законодательной базы недостаточно для регулирования данной отрасли. Ключевые слова: квест, правовое регулирование, законодательство, проблема классификации, специфика

Квест – игра, связанная с прохождением головоломок, поиском предметов, выполнением задач, благодаря которым достигается та или иная цель [1]. Существуют различные виды: квест-комнаты, онлайн-квесты, городские квесты, а также различные жанры данной игры: «хоррор», «перфоманс», «морфеус» и так далее. Организация таких игр кажется достаточно простым и прибыльным делом, но существует ряд проблем, с которыми могут столкнуться предприниматели.

Основная проблема - отсутствие правового регулирования квеста как вида деятельности. Причиной является то, что квесты совмещают в себе услуги, связанные как с развлечением, так и с образованием, туризмом и прочими сферами. Каждая из упомянутых сфер имеет свое специальное законодательство, что мешает отнести квесты к конкретному виду деятельности.

Другая проблема - защита прав авторов сценариев квестов. Одним из популярных жанров квеста является «хоррор», из-за чего многие организаторы вынуждены каждый раз придумывать новые индивидуальные сюжеты, головоломки, задания и т.д. Чтобы поддерживать интерес своих клиентов, организаторы вынуждены часто менять сценарий минимум раз в год, что отражает интенсивность креативной деятельности. Но нет надлежащего механизма защиты прав авторов на случай неправомерного заимствования сюжетов другими организаторами квестов.

Также существует проблема обеспечения безопасности участников квестов. В том случае, если участник случайно получил травму во время игры, возникает вопрос, кто должен возмещать причинённый вред здоровью. Часто перед началом проведения игры, участников письменно оповещают о пределах ответственности организаторов, в частности, получают согласие на то, что все риски негативных последствий несёт сам участник. В судебной практике пока

отсутствуют споры по данному поводу, однако существуют сайты, в которых участники квестов публично рассказывают о полученных травмах.

На данный момент существует ГОСТ «Услуги в области развлечений и отдыха детей. Квест-комнаты детские. Общие требования», распространяющийся на детские квесты, но общее положение в отношении остальных участников квестов отсутствует [2].

На основании статьи 7 Закона РФ от 07 февраля 1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей» можно сделать вывод о том, что исполнитель обязан обеспечивать безопасность услуги. Однако возложение рисков для предпринимателей снижает экономическую эффективность бизнеса. Поэтому стоит чётко определить в законодательстве основания, когда владелец будет нести ответственность за причинённый клиентам вред при условии обеспечения баланса интересов обеих сторон договора об оказании услуг о проведении квестов.

Кроме того, стоит ограничить доступ для детей до 18 лет при проведении игр на основании федерального закона от 29 декабря 2010 года № 436-ФЗ «О защите детей от информации, причиняющей вред их здоровью и развитию».

Можно сделать вывод, что правовое регулирование квестов на сегодняшний день не отличается полнотой и всеохватностью практических проблем. Сложность квеста как объекта правового регулирования влечет необходимость формирования комплексного правового регулирования на основе уже сложившегося российского и зарубежного опыта. При этом стоит учесть, что в круг лиц, права и обязанности которых затрагивает сфера данного регулирования, будут входить не только потребители, но и сами субъекты предпринимательской деятельности, оказывающие услуги, авторы сценариев квестов, а также государственные контрольно-надзорные органы [3].

Список литературы

1. Чистякова К.В. Причины популярности квестов как форм досуга современных россиян // Человек в мире культуры. – 2013. – № 2. – С. 20-22.
2. ГОСТ Р 71161-2023 «Услуги в области развлечений и отдыха детей. Квест-комнаты детские. Общие требования». – Режим доступа: <https://files.stroyinf.ru/Data/818/81825.pdf> (дата обращения 10.02.2024).
3. Сербина Е.А. К вопросу о договорах, регулирующих правоотношения между организатором и участником квеста // Отечественная юриспруденция. – 2019. – №7 (39). – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-dogovorah-reguliruyuschih-pravootnosheniya-mezhdu-organizatorom-i-uchastnikom-kvesta> (дата обращения: 15.02.2024).

ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИЗНАНИЯ ГРАЖДАНИНА БАНКРОТОМ

А.М. Гензе, В.Е. Сафронов
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
genze-a@list.ru, vladimir292003@mail.ru

Аннотация. В данной статье исследуются особенности института банкротства физических лиц, также рассмотрены особенности процедуры банкротства физических лиц, законодательство, регулирующее данный институт. Помимо прочего, авторами были рассмотрены проблемы, возникающие в данной.

Ключевые слова: банкротство, физические лица, законодательство, кредитор, должник

Банкротство физического лица – это процедура, под которой понимается подтверждение неспособности и несостоятельности физического лица отвечать по денежным обязательствам перед кредиторами, т. е. ситуация, когда человек не может выплатить свои долги. Процедура банкротства представляет собой учёт и реализацию имущества должника для выполнения обязательств перед кредиторами. Данная процедура позволяет физическому лицу освободиться от долгов по своим денежным обязательствам.

Законодательная база данного института появилась относительно недавно, а именно с принятием главы 10 ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)». Ещё во время принятия данной главы экономическая ситуация в нашей стране была весьма нестабильна, что послужило основанием роста числа заёмщиков и долгов.

В настоящее время ситуация не сдвинулась в лучшую сторону. Увеличилось число заёмщиков, непогашенных долгов, число ссуд и т.п. [4]. Большинство людей обладают весьма низким уровнем финансовой грамотности, что обуславливает нерациональное распоряжение своими денежными средствами.

Исходя из вышесказанного, становится ясным, что введение процедуры банкротства физических лиц является актуальным способом решения проблемы, введение данного правового института с каждым годом становилось всё более необходимым, так как огромное количество лиц, которые вступали в кредитные отношения не могли справиться со своими денежными обязательствами.

Конечно же банкротство физических лиц является не самой простой процедурой и требует большого количества времени, сил, знаний, позволяющих грамотно оценить не только положительные стороны, но и риски. В большинстве случаев, в данной процедуре тяжело обойтись без помощи специалиста в области банкротства, ведь данная процедура требует не только

определённых знаний, но и внушительный пакет документов [3], при этом, далеко не каждый человек знает где его получить и как оформить.

Более того, весьма интересным остаётся вопрос о итоговых финансовых затратах, которые придётся понести лицу, при процедуре банкротства, от её начала и до конца, например, затраты на арбитражного управляющего, публикацию информации о банкротстве в ЕФРСБ, и т.п. А учитывая затруднительное финансовое положение этого лица, данные затраты могут быть несопоставимы с его финансовыми возможностями. В этом и заключается одна из основных проблем процедуры банкротства.

Существует большое количество мнений различных специалистов, которые утверждают, что некоторые расходы при процедуре банкротства ничем не обусловлены, например, публикация информации о банкротстве в каких-либо источниках, кроме ЕФРСБ.

Кроме этого, весьма небольшое количество специалистов в данной области, что обуславливает весьма высокие цены на осуществление помощи при проведении данной процедуры. Более того, арбитражные управляющие предпочитают сопровождать процедуру банкротства не физических, а юридических лиц, так как это более выгодно для них, что также подчёркивает недостаток данной процедуры.

Также, в последнее время, появляются организации, истинная цель которых заключается в извлечении прибыли в свою пользу, а не в помощи физическим лицам.

Необходимо сказать и о сроках предъявления требований кредиторами к должнику. В вышеупомянутом законе сказано, что кредиторы вправе предъявить свои требования к должнику в течении 2-х месяцев со дня публикации информации о признании физического лица банкротом. Более того, законом предусмотрена возможность и восстановления данного срока ввиду его пропуска по уважительным причинам. Однако законодатель не установил, какие причины в данном случае могут считаться уважительными. Данный пробел позволяет кредиторам специально затянуть сроки разрешения данного дела.

Ещё одним важным аспектом является то, что при банкротстве всё имущество физического лица реализуется для того, чтобы хоть в каких-то частях расплатиться с кредиторами, исключением из такого имущества является единственное жильё, что является весьма логичным. Однако, единственное жильё, которое было приобретено за счёт ипотечных средств также подлежит реализации, так как является залоговой недвижимостью.

Продолжая дискутировать на данную тему, необходимо упомянуть и то, что законодатель, при фиктивном или преднамеренном банкротстве предусмотрел уголовную и административную ответственность. Так, например, при фиктивном банкротстве, если это причинило крупный ущерб, может быть назначен штраф в размере от 100 – 300 тысяч рублей [2].

Что касается административной ответственности, то за аналогичное деяние, если же оно не содержит признаков уголовной ответственности предусмотрено наложение административного штрафа в размере от 1000 – 3000 тысяч рублей [1].

Конечно же, если обнаруживается факт фиктивного банкротства, то должник не освобождается от выполнения своих обязательств.

Одной из особенностей данной темы, на сегодняшний день является то, что законодатель в вышеприведённом законе не установил порядок изъятия и реализации имущества, которое находится в общей собственности. Примером такого имущества может послужить совместно нажитая собственность лиц, находящимся в браке. Возникает вопрос, если у одного из супругов возникла необходимость провести процедуру банкротства, то как данная процедура отразится как на общем имуществе, так и на имуществе второго супруга. Глава 10 ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» не говорится о том, как процедура банкротства одного из супругов отражается на втором супруге. Указано лишь то, что имущество, находящееся в совместной собственности подлежит реализации по общим правилам главы 10. Также СК РФ устанавливает, что на общее имущество может быть обращено взыскание, в случае недостаточности имущества супруга-должника, тем самым, можно сказать, что не смотря на то, что каждый супруг отвечает по своим обязательствам лишь своим имуществом, в некоторых случаях допускается истребование и реализация его имущества по долгам супруга-должника.

Исходя из всего вышесказанного, можно прийти к выводу, что введение главы 10 ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» было обусловлено несколькими важными моментами. Данная тема до сих пор является весьма актуальной и перспективной. Новшество данного закона более подробно раскрыть институт банкротства, так как эта сфера является весьма динамичной и сложной, что требует подробного и чёткого урегулирования данного вопроса со стороны законодателя и постоянного мониторинга в нашей стране уровня закредитованности населения.

Список литературы

1. «Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях» от 30.12.2001 N 195-ФЗ (ред. от 22.04.2024) [Электронный ресурс] // «Официальный интернет-портал правовой информации» (<https://base.garant.ru/>). – Режим доступа: <https://base.garant.ru/12125267/> (дата обращения: 25.04.2024).
2. «Уголовный кодекс Российской Федерации» от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 06.04.2024) [Электронный ресурс] // «Официальный интернет-портал правовой информации» (<https://base.garant.ru/>). – Режим доступа: <https://base.garant.ru/10108000/> (дата обращения: 27.04.2024).
3. Федеральный закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ (ред. от 25.12.2023, с изм. от 19.03.2024) «О несостоятельности (банкротстве)» (с изм. и доп., вступ. в силу с

05.01.2024) [Электронный ресурс] // «Официальный интернет-портал правовой информации» (<https://base.garant.ru/>). – Режим доступа: <https://base.garant.ru/185181/> (дата обращения: 01.05.2024).

4. «Россияне нарастили кредитный портфель до рекордных 35 трлн рублей» [Электронный ресурс] // [forbes.ru](https://www.forbes.ru/finansy/503422-rossiane-narastili-kreditnyj-portfel-do-rekordnyh-35-trln-rublej). – Режим доступа: <https://www.forbes.ru/finansy/503422-rossiane-narastili-kreditnyj-portfel-do-rekordnyh-35-trln-rublej> (дата обращения: 27.04.2024).

СУБЪЕКТИВНЫЙ ФАКТОР В ЧАСТНОМ ПРАВЕ

С.В. Гончарова

Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ» s.goncharovaa@yandex.ru

Аннотация. Цель работы: анализ понятия субъективного фактора в гражданских правоотношениях как неотъемлемой составляющей, влияющей на возникновение, исполнение и прекращение правоотношений сторон. Одним из результатов данной работы была определена на конкретном примере значимость такого субъективного критерия, как воля. В работе также была изучена актуальная судебная практика на поставленную тему, и сделан обобщающий вывод о значимости субъективного фактора при рассмотрении и разрешении дел. Были установлены основные элементы субъективные факторы правоотношения в рамках гражданского оборота.

Ключевые слова: воля, волеизъявление, риск, намерение, поведение, гражданско-правовые отношения

Каждый участник разнообразных гражданских правоотношений в той или иной мере наделен такими индивидуальными составляющими, как: доверие, честность, разумность, воля, намерения, непосредственно сама деятельность и ее цель, а также тесным образом связанные и вытекающие элементы – когнитивные и психоэмоциональные процессы в сознании такого полноценного субъекта возникших правоотношений [1]. Следовательно, характеризуя в более широком смысле, и в несколько непривычном для нас виде, можно сказать, что субъективный фактор действительно является по сути своей неотъемлемой составляющей абсолютного большинства договорных моделей. Среди научной литературы в данной области существует большое количество авторов, которые едины в своем мнении на этот счет. К таковым можно отнести: Величинская Ю. Н., Голубничий В. С., Бабаев М. М. и другие. Более того, в наши дни с уверенностью можно сказать, что значимость субъективного фактора в аспекте гражданских правоотношений велика, и вызывает большой интерес к исследованию российских цивилистов.

Субъективный фактор в сочетании с конкретным деянием формируют единое понятие, известное науке гражданского права – юридически значимое поведение. Именно такое поведение, пожалуй, в современное время признано регулировать те или иные правоотношения, возникающие из многообразия юридических фактов, сделок или же различных актов. В свою очередь, формирование у полноправного субъекта гражданского оборота когнитивных навыков напрямую ведет к развитию не малозначимых характеристик, к примеру: разумность, осторожность, предусмотрительность, умение предвидеть и оценить возможный риск, а также способность предотвращать наступление тех или иных неблагоприятных последствий, которые имеют место быть на практике.

Важным будет сказать, что в процессе реформирования отечественного гражданского законодательства, Гражданский Кодекс РФ был дополнен положением, в содержании которого явным образом содержится упоминание о субъективном факторе. Такой нормой выступит п. 2 статьи 431.1 [2]. Так, сторона, принявшая от контрагента исполнение по договору и при этом не исполнившая свое обязательство не вправе требовать признания договора недействительным. Более того, на этот счет имеется достаточно большое количество судебных споров в области взыскания задолженности по договору потребительского микрозайма. Суть данных споров заключается в том, что при заключении договора ответчик принимает на себя все права и обязанности, определённые договором займа. При этом, сторона является ознакомленной со всеми существенными условиями для данного вида договора, о чем свидетельствует подпись. В этой части, представляется необходимым проанализировать волю и волеизъявление как основную характеристику субъекта. Так, для возникновения любого обязательства необходима воля ни одного субъекта, а сразу двух участников правоотношений. Только в таком случае воля действительно будет считаться согласованной. В рамках возникших правоотношений по договору займа у сторон, нужно понимать, что на момент заключения такого соглашения имело место быть совпадение воли и волеизъявления одного субъекта права с другим.

Хотя, по общему правилу предусмотрено, что на сумму денежного обязательства за период пользования подлежат начислению проценты, размер которых определяется соответствующей ключевой ставкой ЦБ РФ, конкретный процент по займу может быть предусмотрен непосредственно в самом договоре. Иными словами, речь идет об индивидуальных условиях договора, на которые заемщик выразил согласие. В этом случае, заемщик не в праве настаивать о признании недействительным заключенного договора займа, обосновывая свои доводы тем, что впоследствии установленный процент показался ему слишком большим, и с возникшими финансовыми трудностями обязательство не представляется возможным быть выполненным.

Пример действительно отображает факт того, что согласование воли может вызвать некоторые сложности, в частности, понимание контрагентом этой воли и соответствие его собственным желаниям и целям. И, конечно же, судебная практика в данных спорах едина – ответчика, в конечном итоге обязует исполнить обязательство.

В частности, внедрение законодателем рассмотренной выше нормы свидетельствует об усилении внимания к субъективному фактору в частно-правовых отношениях. Представляется, что введение подобных норм имеет довольно значимую цель – минимизация недобросовестных, противоречивых действий субъектов гражданских правоотношений.

Более того, касаясь приведенного выше примера, становится интересным вопрос о судебной практике, которая складывается крайне неоднозначно относительно исследования и анализа субъективных факторов в правоотношениях, в которых возник спор. Суды достаточно консервативно относятся к выявлению и оценке подобных факторов, хотя в действительности таковые имеют огромное значение для правильного разрешения дела.

Таким образом, можно сделать следующий весьма логичный вывод. Гражданские правоотношения возникают между субъектами, действующими в пределах принципа автономии и свободы воли. Помимо этого, отсутствие в доктрине исследований субъективного фактора в рамках частноправовых отношениях становится причиной низкой эффективности учета некоторых поведенческих составляющих [3].

К тому же, правовая неопределенность относительно определения элементов субъективной составляющей ставит участников правоотношений в зависимость от судебного усмотрения, практика которого в настоящее время является весьма неоднозначной на этот счет.

Список литературы

1. Зайцева Н. В. поведенческие стандарты в системе частноправовых отношений. Юридические науки. – № 1(59). – 2023.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. От 24.07.2023) (с изм. И доп., вступ. В силу с 12.09.2023) [Электронный ресурс] // Официальный интернет-портал правовой информации. – Режим доступа: www.pravo.gov.ru (дата обращения: 30.04.2024).
3. Зайцева Н. В. Понятие субъективного фактора и его роль в формировании частноправового отношения. Мониторинг правоприменения. – № 1(46). – 2023.

ОСНОВАНИЯ В НЕ ОСВОБОЖДЕНИИ ОТ ИСПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПРИ БАНКРОТСТВЕ ГРАЖДАНИНА (ФИЗИЧЕСКОГО ЛИЦА)

С.Д. Горевая
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
gorevaya_sonya@mail.ru

В данной работе проведен анализ оснований для не освобождения банкротов от исполнения обязательств перед кредиторами, которые применяются в судебной системе Российской Федерации. Автором определены три аспекта, по которым суд вправе отказать должнику в неисполнении своих обязательств перед кредиторами.

Ключевые слова: банкротство гражданина, банкротство физического лица, обязательство

Банкротству физических лиц осенью 2023 года исполнилось 8 лет, так как только с 1 октября 2015 года, закон вступил в силу и начали поступать заявления в суды.

В настоящее время юридическая практика в сфере банкротства по многим вопросам считается устоявшейся.

Что же такое банкротство?

Согласно статье 2 Федерального закона от 26.10.2002 №127-ФЗ - несостоятельность (банкротство) (далее также - банкротство) «признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, о выплате выходных пособий и (или) об оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей» [5].

В качестве исследования данной работы, был поставлен вопрос о том, что является основанием для не освобождения от исполнения обязательств при банкротстве гражданина, а именно физического лица.

Подходя к данному вопросу, стоит обратиться к пункту 3 статьи 213.28. №127-ФЗ Завершение расчетов с кредиторами и освобождение гражданина от обязательств. «После завершения расчетов с кредиторами финансовый управляющий обязан представить в арбитражный суд отчет о результатах реализации имущества гражданина с приложением копий документов, подтверждающих продажу имущества гражданина и погашение требований кредиторов, а также реестр требований кредиторов с указанием размера погашенных требований кредиторов» [6].

Также в данной норме есть упоминание об основаниях при которых должник не подлежит освобождению от исполнения обязательств.

Существуют виды не освобождения от обязательств такие как: полная, частичная и т.д. Опираясь на пункт 4 данной статьи выделим три аспекта для не освобождения.

1. Случай, когда гражданин привлечен к уголовной или административной ответственности за неправомерные действия при банкротстве. К примеру, фиктивное банкротство или преднамеренное банкротство.

Из примеров судебной практики обратимся к постановлению Арбитражного суда Московского округа от 5 июля 2021 г. по делу № А41-40719/2018, в данном деле кредитор был не согласен с решением апелляционной инстанции и поэтому подал жалобу в кассационную инстанцию. В действиях должника не было выявлено признаков фиктивного банкротства или преднамеренного банкротства. Но так как должник был привлечен к административной ответственности, предусмотренной ч.7 ст.14.13 КоАП РФ (неправомерное действие при банкротстве), то суд кассационной инстанции постановил об отмене обжалуемой части и не освободил должника от долгов.

2. Случай, когда должник предоставил заведомо ложные сведения об имуществе, о своих доходах или их вообще не предоставил арбитражному суду или финансовому управляющему.

По данному случаю достаточно много судебной практики, так как практически в каждом деле можно увидеть, что недобросовестные должники не предоставляют полностью всю информацию о своих доходах и имуществе.

Например, в деле № А33-11455/2019 (Постановление Арбитражного суда Восточно-Сибирского округа от 29 октября 2020) должник так же обратился с кассационной жалобой ссылаясь на то, что выполнил все нужные требования для процедуры, а также сослался на то, что суд неправильно истолковал норму. Из отчета финансового управляющего, видно, что должник не осуществляет трудовую деятельность и состоит на учете в качестве безработной, так же должник не предоставил никаких документов на имеющееся имущество. Поэтому финансовому управляющему пришлось отправлять запросы в разные органы, чтобы установить имущество должника. Финансовый управляющий имуществом должника обратился к суду с ходатайством о завершении процедуры реализации имущества в отношении должника в связи с тем, что возможность формирования конкурсной массы должника исчерпана, имущество у должника отсутствует, продление процедуры реализации имущества в отношении должника считает нецелесообразным. В последствии, было обнаружено, что финансовый управляющий не установил необходимости заключения кредитного договора с кредитором и куда были израсходованы денежные средства. Таким образом, судами установлен факт наличия неправомерного поведения и должника относительно несообщения сведений о своем имуществе, суды первой и апелляционной инстанций пришли к обоснованному выводу об отсутствии оснований для применения в

отношении должника положений об освобождении гражданина от исполнения обязательств. Таким образом, суд кассационной инстанции счел действия суда первой инстанции и апелляционной инстанции правомерными и оставил без изменения определения.

3. Случай, когда, доказано, что при возникновении или исполнении обязательства, на котором конкурсный кредитор основывал свое требование в деле, гражданин действовал незаконно, в том числе совершил мошенничество или злостно уклонился от погашения кредиторской задолженности, уклонился от уплаты налогов и (или) сборов с физического лица, предоставил кредитору заведомо ложные сведения при получении кредита, скрыл или умышленно уничтожил имущество.

Например, в деле № А27-6186/2016 (Постановление Арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 17 января 2019), должник подал жалобу в кассационную инстанцию, мотивируя тем, что вообще не знал о том, что в отношении него введена процедура банкротства и узнал о ней только когда суд первой инстанции вынес определение. Судом установлено, что гражданин в период проведения процедуры реализации умышленно скрыл информацию об использовании заемных денежных средствах, источнике существования, сведения о своем имуществе и месте его нахождения. Таким образом, суд кассационной инстанции счел действия суда первой инстанции и апелляционной инстанции правомерными и оставил без изменения определения. Должник не освобожден от исполнения обязательств перед кредиторами.

Подводя итоги, при анализе судебной практики, можно сделать выводы, что, применяя положения статьи 213.28 Закона о банкротстве, суды исходят из того, что частичное освобождение должника от обязательств недопустимо, если его незаконные действия при возникновении и исполнении одного обязательства повлекли невозможность исполнения других обязательств (способствовали возникновению ситуации, при которой исполнение других обязательств невозможно). Из числа обязательств, от исполнения которых должник освобождается, исключаются только те обязательства, при принятии на себя которых должник действовал недобросовестно.

Целесообразно уточнить положения статьи 213.28 Закона о банкротстве указанием на неприменение правила об освобождении от обязательств перед конкретным кредитором в случае, если от последнего поступит соответствующее заявление и суд признает такое заявление обоснованным.

При этом суд вправе не освобождать должника от исполнения всех обязательств, если установит, что процедура банкротства использована должником с целью причинения вреда кредиторам (статья 10 ГК РФ).

Список литературы:

1. Иванова С.П. Несостоятельность (банкротство) юридических и физических лиц: учебное пособие / С.П. Иванова, Д.Н. Земляков, А.Л. Баранников. М.: Юстиция. – 2018. – 200 с.
 2. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 5 июля 2021 г. по делу N А41-40719/2018// СПС «КонсультантПлюс».
 3. Постановление Арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 17 января 2019 г. по делу N А27-6186/2016 // СПС «КонсультантПлюс».
 4. Постановление Арбитражного суда Восточно-Сибирского округа от 29 октября 2020 г. по делу N А33-11455/2019 // СПС «КонсультантПлюс».
- Дубец Е.К., Ступина С.А. Основания неосвобождения должника от обязательств / Е.К. Дубец, С.А. Ступина // Вестник Сибирского юридического института МВД России. – 2020. – №2(39). – С. 126 – 133.
5. Статья 2. Федеральный закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ (ред. от 28.12.2022) «О несостоятельности (банкротстве)».
 6. Статья 213.28. Федеральный закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ (ред. от 28.12.2022) «О несостоятельности (банкротстве)».

ПЕРСПЕКТИВЫ РАСШИРЕНИЯ КАТЕГОРИЙ ГРАЖДАНСКИХ ДЕЛ, РАССМАТРИВАЕМЫХ В ПОРЯДКЕ УПРОЩЕННОГО СУДОПРОИЗВОДСТВА

И.В. Грачев, Д.А. Евсюкова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
iv.grachev22@gmail.com

В статье рассматривается возможность расширения диапазона категорий, рассматриваемых в порядке упрощенного производства гражданских дел. Автором затронуты вопросы относительно необходимости категорийного расширения данных дел. В частности, затронута тема дальнейшей модернизации гражданского судопроизводства в условиях тенденции «дематериализации» правосудия, крайне высокая нагрузка на суды и расширение категорий дел, рассматриваемых в упрощенном порядке, в других отраслях права. Среди возможных способов расширения категорий гражданских дел, которые подлежат рассмотрению в порядке упрощенного производства можно отметить следующие варианты: увеличение предельной суммы подпадающих под действие статьи 232.2 ГПК России требований, включение в перечень подлежащих обязательно рассмотрению в порядке упрощенного производства дел обязательств неденежного характера.

Ключевые слова: упрощенный порядок, гражданский процесс, правовая «дематериализация», правосудие, судебное производство, судья, оптимизация системы правосудия, РФ

Эпидемия коронавирусной инфекции стала катализатором значительных изменений в социальных и экономических сферах жизни общества, включая судебную систему. Новые условия не предоставляли возможности осуществления традиционной модели правосудия, однако российские суды ни на один день не останавливали работу. Данный результат был достигнут за счет внедрения в правосудие информационных технологий [3].

Однако, данные меры, получившее интенсивное развитие в период пандемии, остаются и сегодня частью общей тенденции «дематериализации» правосудия.

В связи со сказанным выше, возникает вопрос о дальнейшем реформировании отечественного производства в контексте тенденции «дематериализации» правосудия. В частности, речь идет о расширении категорий гражданских дел, которые допустимо рассматривать в порядке упрощенного производства.

В настоящее время, по мнению автора, существует три основания, вследствие которых расширение категорий дел, рассматриваемых в порядке упрощенного судопроизводства, является целесообразным.

Первым и наиболее важным основанием является необходимость дальнейшей модернизации гражданского судопроизводства. Эпидемия коронавирусной инфекции спровоцировала резкий скачок в трансформации отечественного судопроизводства по пути «дематериализации», в связи с чем на данном этапе стоит задача принятия дальнейших мер для развития в данном направлении. Расширение категорий гражданских дел, рассматриваемых в упрощенном судопроизводстве, представляется важным шагом для дальнейшего развития по данному курсу.

Вторым основанием является крайне высокая нагрузка на суды. При повышенной нагрузке на судей существует риск снижения эффективности правосудия вследствие того, что судьи не смогут детально и всесторонне изучить все доводы и доказательства, представленные субъектами гражданского процесса, и в результате по делу будет вынесено неправомерное решение. Одним из способов решения данной проблемы также является расширение категорий дел, рассматриваемых в упрощенном судопроизводстве.

Третьим основанием является расширение категорий дел, рассматриваемых в упрощенном порядке, в других отраслях права. К примеру, сфера арбитражного права отличается стабильным ростом дел, где участники спора спокойно могут перейти на разрешение своих конфликтов в порядке упрощенного производства. Гражданский процессуальный институт права

также готов к развитию в направлении к переходу на рассмотрение части дел в упрощенном порядке судопроизводства.

Действующая редакция гражданско-правового законодательства обозначает предельную сумму требований, подпадающую под действие статьи 232.2 ГПК РФ, в размере 100 тыс. руб. Но эта сумма давно не соответствует современным реалиям, что обусловлено ростом инфляции и развитием национальной экономики [1].

В целях расширения возможности применения упрощенного производства следует увеличить предел стоимости иска. Представляется разумным и соответствующим современным социально-экономическим условиям повышение предела до 500 тыс.руб.

Включение обязательств неденежного формата в перечень дел, которые станут доступны к рассмотрению в упрощенном порядке, значительно разгрузит суды и повысит эффективность работы судей.

Проведенная исследовательская работа позволяет сформулировать ряд выводов:

Движущийся по пути «дематериализации» российский судебный процесс связан с активным применением информационных и телекоммуникационных технологий, помогающих внедрить «бесконтактное» правосудие;

Важнейший этап дальнейшего реформирования института судебного права - расширение диапазона гражданских дел, которые можно рассматривать в порядке упрощенного судопроизводства;

Упрощенное производство является важным правовым институтом, призванным оптимизировать и ускорить судебный процесс в связи с крайне высокой нагрузкой судов, обеспечить повышение качества и эффективности правосудия и повысить доступность правосудия для всех категорий граждан;

В настоящее время существует три основания, вследствие которых следует расширить перечень дел, рассматриваемых в порядке упрощенного производства — это необходимость дальнейшей модернизации гражданского судопроизводства, крайне высокая нагрузка на суды и тенденция расширения категорий дел, рассматриваемых в порядке упрощенного производства, в других отраслях права;

Следует повысить предел суммы требований, подпадающих под действие ст. 232.2 ГПК РФ, поскольку существующий предел в размере 100 тыс. руб. не соответствует современным социально-экономическим реалиям;

Следует расширить перечень дел, подлежащих обязательному рассмотрению в упрощенном производстве, и включить в него «неденежные» обязательства.

Список литературы

1. Алиева А. Б. Упрощенное производство в гражданском процессе: спорные вопросы теории и практики. Пробелы в российском законодательстве. – 2017. – №1. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/uproschennoe->

proizvodstvo-v-grazhdanskom-protssesse-spornye-voprosy-teorii-i-praktiki (дата обращения: 15.04.2024).

2. Галковская Н. Г. Трансформация упрощенного производства в гражданском и арбитражном процессе в ординатурную процессуальную процедуру // Вестн. Том. гос. ун-та. Право. – 2022. – №45. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/transformatsiya-uproschennogo-proizvodstva-v-grazhdanskom-i-arbitrazhnom-protssesse-v-ordinarnuyu-protssessualnuyu-protseduru> (дата обращения: 15.04.2024).

3. Рахманова М. А., Шумов П. В. Нагрузка на судей и качество правосудия // Бюллетень науки и практики. – 2019. – №10. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/nagruzka-na-sudey-i-kachestvo-pravosudiya> (дата обращения: 15.04.2024).

МЕСТО ВИРТУАЛЬНОГО ИГРОВОГО ИМУЩЕСТВА В СИСТЕМЕ ОБЪЕКТОВ ГРАЖДАНСКИХ ПРАВ

Э.Б. Дамдинова, Ю.В. Тимошенко

Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИИХ»

erzhena_damdinova2804@mail.ru, yulechkatimoshenko0@gmail.com

В эпоху цифровизации все большее развитие получает виртуальное игровое пространство, однако данному аспекту не уделяется должного внимания со стороны законодательного урегулирования, что приводит к правовым пробелам. В этой научно-исследовательской работе рассматриваются существующие проблемы гражданского правового регулирования игрового имущества в виртуальном пространстве, а также предложены варианты решений создавшихся правовых пробелов, на основе рассмотренного зарубежного законодательства, практики.

Ключевые слова: иное имущество, цифровизация, объекты гражданских прав, игровое имущество, MMORPG

В современном мире, с высоким развитием цифровизации, виртуальные игры обрели всемирную популярность, в связи с этим возникают некоторые правовые проблемы по регулированию виртуального игрового имущества. Сама правовая природа, данного вида имущества вызывает неопределенность как в научной, так и в правовой среде. Целью данной работы является проведение анализа и установление правовой природы нетипичных объектов гражданского права: виртуального имущества, существующего во внутриигровом пространстве. На основе полученных сведений выработать предложения по урегулированию данных общественных отношений.

Начнем, с понятийного блока исследуемых отношений. Так, отсутствие нормативного регулирования отношений, возникающих в игровом пространстве, выступает следствием отсутствия толкования и разъяснения терминов, от которых зависит факт определения природы и сущности виртуального имущества [2, с. 41].

Рассматривая правовую регламентацию, то данные понятия отсутствуют как в гражданском законодательстве, так и в других отраслях права. Цивилистическая доктрина под «виртуальным имуществом» отмечает нематериальные объекты, существующие в игровой реальности [1, с. 15]. Анализируя, научные публикации, то по мнению А. С. Лузгина: собственность, которая не имеет материальной формы и существует в цифровом пространстве: электронные деньги, аватары, игровые или виртуальные предметы, программное обеспечение, базы данных и пр. можно назвать виртуальной собственностью, они неосозаемы и не могут быть визуально распознаны, но могут быть использованы или переданы через Интернет.

Обобщая вышесказанное, категория «виртуальное имущество» является разнородным по своей природе, поэтому говорить обобщенно о нем нецелесообразно. Связи с этим в данном исследовании остановимся на «игровом имуществе», которое является одним из видов виртуального имущества.

В следующей части нашего исследования нами был произведён анализ научной литературы, и выделены авторские позиции представленных отношений «игрового имущества».

Согласно первой позиции, игровое имущество выступает программным кодом в целом или отдельная часть. Во второй позиции говорится о применении норм гражданского права, регулирующие азартные игры. Наконец в третьей позиции затрагивается отношения, регулирующие нормами договоров оказания услуг, которые связаны с игровыми объектами.

Рассмотрим подробнее позицию, которой придерживается А.И. Савельев и Е. А. Цатурян, она состоит в том, что игровое имущество необходимо рассматривать как объект иного имущества, применив к таким отношениям правовые нормы регулирующие деликты, виды договоров, либо нормы, регламентирующие неосновательное обогащение. [3, с. 6]. В связи с этим, признание правового статуса игрового имущества приведет к юридической регламентации с помощью норм гражданского права.

Концептуальный подход по признанию виртуального игрового имущества на основе статьи 128 ГК РФ, приведет к улучшению правовой защите граждан и разделит пользователей виртуальных игр правом собственности на новый вид имущества как – игровое.

Стоит добавить, признание игрового имущества в качестве объекта гражданского права «иным имуществом», следствием которого будет включение его в гражданский оборот. Кроме того, это будет гарантией защиты

прав от неосновательно обогащения с помощью правового регулирования, включенного в статью 128 ГК РФ. Если игровое имущество будет признано «иным имуществом», то обеспечиться правовая защита пользователей в споре о блокировке, удалении и другого неправомерного лишения пользователя аккаунта, также в обстоятельствах, когда он утратил право пользования игровыми предметами, которые куплены им. Вышеуказанные случаи подпадают под договорные отношения, возникшие в результате неосновательного обогащения. Данное обстоятельство возможно установить путем указания размера суммы вложившим пользователем в игровые элементы. Указанная конструкция взыскания неосновательного обогащения обеспечит защиту прав пользователей онлайн-игры. Ответственность за неправомерное лишение аккаунта, совершенное со стороны оператора игрового процесса, путем блокирования аккаунта, удалении платформы, лежит на организаторе виртуальной игры, находящийся на территории России или его представитель.

Обращаясь к судебной практике иностранных государств, то Нидерландский суд признал, что пришел «вещи не обязаны быть лишь материальными, чтобы право признавало», если виртуальные предметы наделены игровой ценностью, за счёт получения игроками в результате приложения экономических ресурсов. В связи с этим виртуальную реальность, нельзя рассматривать как простую иллюзию, не имеющая последствий, это феномен является дигитизацией общества. Поэтому такие предметы имеют ценность и лицо имеет право на защиту, в ином случае это ведет к нарушению данного права.

В целях урегулирования возникших отношений, необходимо внедрить практику зарубежных стран, которая включает виртуальные объекты в объекты гражданского права как специфического характера, а именно «иные объекты».

Таким образом, включение игрового имущества в гражданский оборот вызовет скачок развития гражданского законодательства, что положительно скажется на всех отраслях права, тем самым обеспечиться надлежащая правовая защита лиц, проводящие большую часть времени в виртуальных мирах, как обычных пользователей, так и киберспортсменов.

Список литературы

1. Гаразовская Н. В., Виртуальное имущество в играх: перспективы правового регулирования. – E-Scio. – 2020. – 15 с.
2. Левинзон В. С., Митин Р. К. Правовое регулирование виртуального имущества. - Закон и право. – 2020. – 42 с.
3. Смирнова Т. С., Игровые объекты MMORPG как вещи и объекты гражданских прав. – Государство и право: теория и практика: материалы VI Междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, апрель 2020 г.). – 2020. – 6 с.

ДИЛЕРСКИЙ ДОГОВОР: НЕОБХОДИМОСТЬ ЗАКЛЮЧЕНИЯ

В.А. Ермоленко
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
ver.ermm@gmail.com

В последние десятилетия с устойчивым ростом бизнеса в России в предпринимательском сообществе стала распространенной новая договорная конструкция – «дилерский договор». Данный вид договора до сих пор не закреплен в законодательстве, но он стал важным инструментом для эффективного продвижения продукции на рынке и установления долгосрочных партнерских отношений. Объектом настоящего исследования являются общественные отношения, связанные с заключением и использованием в правоприменительной практике дилерского договора. Научная новизна исследования состоит в выявлении проблемных аспектов заключения дилерского договора и формулировании рекомендаций для совершенствования его правового регулирования.

Ключевые слова: предпринимательские отношения; дилерский договор; правовая природа; заключение дилерского договора; отграничение от дистрибьюторского договора

На сегодняшний день в России осуществляется активное развитие предпринимательской сферы, что влечет за собой формирование и использование новых типов договорных конструкций в экономической деятельности. Одним из таких инновационных договоров является дилерский договор, который не имеет официального законодательного закрепления, но постепенно входит в практику использования субъектами предпринимательских отношений, так как имеет преимущества правового регулирования в сравнении с другими аналогичными договорами.

Вместе с тем, «непоименность» дилерского договора в законодательстве и отсутствие надлежащего законодательного закрепления создают препятствия для его заключения и использования, тем более что многие участники экономических отношений вовсе не обладают информацией о том, в каких сферах может быть использован дилерский договор, какие положительные стороны его использования, какие условия осуществления деятельности можно в нем закрепить, в связи с этим для них отсутствует какая-либо необходимость его заключения.

Дилерский договор представляет собой соглашение, в соответствии с которым поставщик (дистрибьютор) наделяет дилера ответственностью за распространение товаров на определенной территории, а также поставщик обязуется необходимым количеством товаров для реализации. Как в правоприменительной деятельности, так и в научной литературе зачастую

употребляют понятия «дилер» и «дистрибьютор» как синонимы, но это не является верным решением, обычно их разграничение связывается с тем, что дистрибьютор покупает товар у производителя и реализует его дилерам, в свою очередь, дилеры его реализуют конечным потребителям [1, с. 275]

Необходимо отметить, что вышеуказанный макет регулируемых отношений лишь один из вариантов регулирования предпринимательских отношений дилерским договором, поскольку его наполнение может подстраиваться под особенности договоренностей между поставщиком и дилером. Однако, это является одной из причин того, что в настоящий момент правовая природа дилерского договора, вызывает наибольшее количество споров среди ученых, в частности, наиболее остро стоит вопрос о пределах, рисках и последствиях отношений, регулируемых дилерским договором, так как они далеко не всегда ясно и однозначно обозначены. Мнения ученых разделяются, что создает определенные трудности при применении и толковании дилерских договоров в реальной экономической практике.

Можно согласиться с Е.К. Сазоновой, которая пишет о том, что дилерский договор является смешанным договором, сочетающим в себе различные элементы, в том числе это могут быть элементы агентирования, договора возмездного оказания услуг, договора поставки и т.д. [2, с. 185]. Подобная точка зрения подтверждается и в судебной практике, например, в решении Арбитражного суда Санкт-Петербурга и Ленинградской области подчеркивается, что договор является дилерским и не урегулирован в настоящий момент законодательством, в этом случае он по правовой природе квалифицирован как смешанный договор оказания услуг и поставки [3].

Дилерские договоры в настоящий момент получили распространение не только в автомобильной среде, но и в других сферах предпринимательской деятельности (природные материалы, оптика, мебельные конструкции и т.д.). Положительные стороны заключения дилерского договора могут быть заметны для всех участников взаимоотношений: для производителя упрощается процесс распространения своей продукции; увеличивается доверие покупателя к продукции, так как она предлагается официальным представителем производителя; продавец не несет всех расходов на рекламу, так как часть ответственности за продвижение товара в определенном регионе ложится на дилера. Отрицательные аспекты дилерской деятельности в отсутствие заключенного дилерского договора подтверждается в последнее время тем, что многие дилеры, покупая большими партиями товар у производителя, реализуют его на маркетплейсах на комфортных для себя условиях, при этом не указывая даже определенного производителя и пользуясь тем, что в настоящий момент подобные площадки тщательно не отслеживают такие нарушения.

Таким образом, дилерский договор — это ключевой элемент в системе современных предпринимательских отношений, способствующий расширению рынка и укреплению бизнес-связей между производителями и

посредниками. Однако, для того, чтобы полностью реализовать его потенциал, необходимо детально проработать правовые аспекты и обеспечить четкое понимание условий и обязательств, заложенных в такого рода договорах. Законодательство постоянно изменяется и в ближайшем будущем не исключается появление новой конструкции в законодательстве. В этой связи, дальнейшее исследование дилерских договоров должно быть направлено на установление законодательного регулирования этой конструкции, данное действие является необходимым для прозрачных предпринимательских отношений, устойчивого роста бизнеса и созданию единообразной судебной практики.

Список литературы

1. Сасс А.В. Договоры, направленные на установление правоотношений международного торгового посредничества: особенности дилерского (дистрибьюторского) договора // Теоретико-прикладные перспективы правового обеспечения развития экономики. – 2022. – № 1. – С. 271-277.
2. Сазонова Е.К. К вопросу о природе дилерского договора // Новеллы права и политики. – 2018. – № 1. – С. 184-187.
3. Решение Арбитражного суда Санкт-Петербурга и Ленинградской области от 22 января 2021 г. по делу № А56-77566/2020 [Электронный ресурс]. – Арбитражный суд Санкт-Петербурга и Ленинградской области [сайт]. – Режим доступа: <https://spb.arbitr.ru/> (дата обращения: 01.05.2024).

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРАВОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ЖЕНЩИНЫ В РИМСКОМ ПРАВЕ

Е.А. Зеркаль

Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»

Аннотация: в статье сравнивается правовое положение женщины в древнейший период и юстиниановский период римского права на основе анализа Законов 12 таблиц и Свода римского гражданского права. Кроме того, делается обзор на другие источники права, так или иначе повлиявшие на формирование правового положения женщины. Также анализируется направление развития института женских прав и его особенности.

Ключевые слова: Законы XII таблиц, Corpus juris civilis, familia, matrimonium justum, paterfamilias

В разные периоды истории человечества положение женщины и мужчины менялось – на ранних этапах развития общества был матриархат, затем началось течение патриархата. Так или иначе два гендера не были равны

между собой и большую часть времени женщина находилась в подчиненном положении.

Необходимость изучения места женщины в обществе обуславливается тем, что правовое положение женщины является критерием определения уровня развития человечества в определенный период. Например, по данному признаку можно узнать, насколько было демократично общество того времени.

В данный момент является дискуссионным вопрос о правовом положении женщины в Римской империи. В научном сообществе по этому поводу не существует единой точки зрения. Одни считают, что женщина в римском империи была ограниченным субъектом правоотношений, обладающим минимальной правоспособностью, самостоятельностью и вечно находящийся под опекой патерфамилиас. Другие – что римлянки то время обладали широкими правами и привилегиями и видят больше преимуществ, чем недостатков в их жизни, а также высказываются о том, что за всю историю человечества именно в Римской империи права женщины были максимально приближены по объему к современным.

Поэтому в данной статье была поставлена цель выяснить так ли это, а также определить особенности правового положения римской женщины. Для лучшего понимания картины происходящего данный вопрос был рассмотрен в динамике, то есть в процессе развития. Для этого была взята «начальная» точка первый период римского права – древнейший (753 – 367 до н.э) и «конечная» – юстиниановский период (527-565 г).

В данной работе были изучены нормативно правовые акты, рассматриваемого периода, для поиска ответа на заданные вопросы.

В результате исследования были выявлены сходства и различия правового статуса женщины в римском обществе, а также тенденции его развития.

Список литературы

1. Елагина Л. А. Положение женщины в римском обществе 1 в. н. – Омский научный вестник №10 (49). – 2006 г.
2. Кудинов О.А. Римское право: учебное пособие. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К». – 2013. — 240 с.
3. Мнацаканян Э.Г., Белюшина Т.И. Исторический процесс формирования и развития юридического статуса женщин в древнеримском праве. – Научно-практический журнал «Государство и право в XXI веке». – № 2. – 2015.

ИЗЪЯТИЕ ИЗ КОНКУРСНОЙ МАССЫ СРЕДСТВ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК МЕРА ЗАЩИТЫ ПРАВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

А.В. Зименс

Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
nnr22rus@gmail.com

Данная статья рассматривает существующие меры защиты предпринимателей в условиях процедуры банкротства, а также судебную практику по данному вопросу. Статья анализирует судебную практику арбитражных судов и делает выводы относительно условий исключения орудий труда из состава конкурсной массы. Также статья рассматривает и предлагает различные варианты законодательной инициативы.

Ключевые слова: конкурсная масса, предпринимательская деятельность, орудия труда, банкротство, реализация имущества

В современном законодательстве существуют различные меры, защищающие права предпринимателей. Такие меры закреплены и для применения в процедурах банкротства. Подобные меры важны, так как физические лица со статусом индивидуального предпринимателя составляют значительную долю в общей статистике по банкротству физических лиц. По данным судебного департамента, только за первое полугодие 2023 г. арбитражными судами было принято к производству 200 045 дел о банкротстве, из которых 0,91% являются дела об банкротстве индивидуальных предпринимателей [1].

В связи с этим требуется ввести дополнительные законодательные меры защиты предпринимателей в условиях осуществления процедур банкротства. Нормами федерального закона от 26 октября 2002 года №127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» предусмотрено, что, если по результатам рассмотрения заявления о признании физического лица несостоятельным гражданин будет признан банкротом и в отношении него будет введена процедура реализации имущества, такое лицо будет отвечать по своим обязательствам всем имуществом. Но в силу положений п. 3 статьи 213.25 федерального закона от 26 октября 2002 года №127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» из конкурсной массы будет исключено то имущество, на которое взыскание не может быть обращено. А в соответствии с абзацем 5 п. 1 статьи 446 ГПК РФ, исполнительским иммунитетом в том числе обладает то имущество, которое необходимо для «профессиональных занятий гражданина-должника, за исключением предметов, стоимость которых превышает десять тысяч рублей».

Под имуществом, необходимым для профессиональных занятий гражданина-должника подразумевается, например, печатная машинка, фотоаппарат, инструменты и т.д. [2]. Сложнее обстоит с транспортными средствами и объектами розничной торговли.

Судебная практика по этому вопросу неоднозначна. Так, постановлением Шестого Арбитражного апелляционного суда от 08 апреля 2019 г. по делу № А73-10467/2018 должнику было отказано в исключении из конкурсной массы автомобиля [3]. Суд пришел к выводу, что должник не представил достаточных доказательств, что твердый доход может получить исключительно за счет работы водителем с использованием спорного автомобиля.

Другой пример: в рамках дела № А29-899/2019 в суд первой инстанции обратился гражданин-должник с заявлением об исключении из конкурсной массы недвижимого имущества – здания магазина, которое было ему необходимо для осуществления профессиональных занятий и погашения требований кредиторов [4]. Суд отклонил заявления, указав при этом на предшествующую возможность погасить требования кредиторов в рамках реструктуризации долга.

По всей вероятности, учитывается несостоятельность экономической модели ведения предпринимательской деятельности, которая не приносила дохода, достаточного для достойного существования личности с одновременным выполнением должником всех своих финансовых обязательств [5].

Опираясь на вышесказанное, можно сделать вывод, что норма, изложенная в статье 446 ГПК РФ, закрепляет меры, недостаточные для защиты прав индивидуальных предпринимателей. В связи с этим необходимо законодательно закрепить повышение стоимости имущества, исключаемого из конкурсной массы при реализации имущества, до 2 МРОТ, определяемого на дату введения процедуры банкротства. Также стоит предусмотреть упрощение процедуры доказывания того, что твердый доход, за счет которого живут должник и члены его семьи, возможно получать исключительно за счет осуществления предпринимательской деятельности с помощью данных средств. При этом необходимо учесть, что судам важно обеспечить баланс между имущественными интересами кредиторов и прав банкротов-предпринимателей.

Список литературы

1. Отчет о работе арбитражных судов субъектов Российской Федерации по делам о банкротстве за 1 полугодие 2023 года. Судебный департамент при Верховном Суде РФ. – Режим доступ: <http://www.cdep.ru/?id=79> (дата обращения: 19.02.2024).

2. Абдувахидова, М. А. Исключение из конкурсной массы гражданина-должника имущества, необходимого для профессиональных занятий / М. А. Абдувахидова // Евразийский научный журнал. – 2017. – № 6. – С. 57-58.
3. Постановление Шестого арбитражного апелляционного суда от 08.04.2019 № 06АП-1421/2019 по делу № А73-10467/2018 // СПС «Консультант-Плюс».
4. Постановление Второго арбитражного апелляционного суда от 21.01.2020 № 02АП-11064/2019 по делу № А29-899/2019 // СПС «Консультант-Плюс».
5. Шаронов, В. А. Особенности исключения из конкурсной массы имущества, необходимого для профессиональных занятий несостоятельного лица / В. А. Шаронов // Право и политика. – 2021. – № 4. – С. 50-62.

СОЦИАЛЬНАЯ УДОВЛЕТВОРЕННОСТЬ СТУДЕНТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ВО ВНЕУЧЕБНОЕ ВРЕМЯ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ РЕАЛИЗАЦИИ ПРАВОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ ВУЗА

М.В. Чельцов, Е.А. Ковяткина
Сибирский университет потребительской кооперации

Аннотация. Исследован уровень социальной удовлетворённости студентов организацией внеучебного времени в вузе. Авторы исходят из фактора влияния исследуемого явления на успеваемость, мотивацию и общее благополучие студентов. Исследование удовлетворённости студентов выявить проблемы и разработать меры по улучшению организации внеучебной деятельности, с учетом того, что это напрямую влияет на реализацию договорных отношений в области образования.

Ключевые слова: образовательные услуги

Внеучебное время играет важную роль в развитии студентов, формировании их социальных навыков и личностных качеств. Социальная удовлетворённость студентов организацией внеучебного времени влияет на их успеваемость, мотивацию и общее благополучие.

Исследование удовлетворённости студентов образовательным процессом в вузе в целом позволяет выявить проблемы и разработать меры по улучшению организации внеучебной деятельности, с учетом того, что это напрямую влияет на реализацию договорных отношений в области образования.

Учитывая, что данные договорные отношения, ранее определяемые как договор оказания платных образовательных услуг, по мнению многих исследователей, например В.М. Сырых, В.И. Шкатулла и других, регулируют, прежде всего, педагогические отношения, все показатели удовлетворенности и самочувствия студентов оказываются существенными показателями качества работы вуза. Важным представляется, что понятие «услуга»,

исключена из закона «Об образовании» Федеральным законом от 14.07.2022 № 295-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации». Финансовое обеспечение в сфере образовательных услуг включает в себя все виды деятельности, связанные с получением, распределением и использованием денежных средств, необходимых для реализации образовательных программ и оказания образовательных услуг. Это во многом способствует уточнению позиции педагога в образовательном процессе в вузе, снимает понимание педагогической деятельности как коммерческой услуги, и требует более выверенного правового и социального подхода к педагогической деятельности и ее результатам.

Эффективное финансовое обеспечение в сфере образовательных услуг является основой для обеспечения доступного, качественного и конкурентоспособного образования, и также для внеучебной деятельности.

В этой связи важным представляется построение системы педагогической деятельности, в том числе и в рамках гражданско-правовых отношений, которая бы способствовала развитию личностных качеств студентов. Считаем, что именно формирование социальной удовлетворенности в рамках внеучебной деятельности и в отношении всего образовательного процесса в вузе, напрямую влияет на развитие личностных качеств студента.

В этом ключе социальная удовлетворённость студентов организацией внеучебного времени, по нашему мнению, является важным показателем эффективности работы университета.

Вуз должен уделять особое внимание организации внеучебной деятельности студентов, учитывая их потребности и интересы.

Повышение социальной удовлетворённости студентов способствует формированию активной и социально ответственной личности, улучшению психологического климата и, в итоге, повышению качества образовательного процесса в вузе.

Список литературы

1. Бадонов Алексей Маланович, Бадараев Дамдин Доржиевич Социальное самочувствие студенческой молодежи в период экономического кризиса // Вестник БГУ. Образование. Личность. Общество. – 2015.
2. Степанов А. М. Сравнительный анализ социального самочувствия студентов высших и средних специальных учебных заведений // Вестник Санкт-Петербургского университета. Социология. – 2016. – № 2.
3. Шаламова Л. Ф. Социальное самочувствие и социальная активность молодежи // Социально-гуманитарные знания. – 2008. – № 2.

О НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМАХ РЕГУЛИРОВАНИЯ НАСЛЕДСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ ОСЛОЖНЁННЫХ ИНСОТРАННЫМ ЭЛЕМЕНТОМ

А.Е. Козлова, Е.Г. Холмова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
e.g.holmova@edu.nsuem.ru, anesthesia9996@gmail.com

Текст данной статьи основывается на сравнительном анализе ветви гражданского права Российской Федерации и Республики Франции, которое занимает достаточно серьёзное положение в современной системе права. Развитию данной отрасли права имманентна, не подлежащая сомнению – социальная направленность. Фундамент данной отрасли права был заложен ещё в далеком прошлом, с VII-V веков до нашей эры и по сей день продолжается совершенствование наследственного права. Данная отрасль является достаточно глубокой и интересной для изучения, ведь её предметом представляется гражданско-правовые отношения, связанные с открытием, защитой, оформлением и осуществлением наследственных прав. Особое внимание в работе уделяется проблематике переплетения наследственных отношений с нормами международного частного права. В частности, рассмотрение коллизионных норм, как метод решения вопросов о возникающих спорах наследственных отношений между гражданами Российской Федерации и Республики Франции. Интерес к данной теме был вызван рядом достаточно крупных изменений за последние двадцать лет, также подкупает идентичное строение правовой системы. В данном тексте даётся сравнение о содержащихся нормах в гражданских кодексах Российской Федерации и Республики Франции.

Ключевые слова: наследственное право, наследование, правопреемство, гражданский кодекс, российской право, французское право, международное частное право, коллизионная норма

Проблематика разрешения споров наследственных отношений достаточно нередкое явление. Споры возникают по разделу имущества, очередности наследования, а также для многих не понятен порядок вступления в наследственные отношения. И если рассматривать данный вопрос в пределах одного государства, то достаточно ясно, под каким законодательством и по каким порядком будут разрешены данные споры. Несмотря на то, что наше государство является федеративным и включает в свой субъектный состав достаточно различные государственные образования, в которых могут быть различны нормативные правовые акты, нормы наследственных отношений все же подчиняются одному гражданскому кодексу.

Разрешения споров о праве на наследование граждан, находящихся в разных субъектах России не представляет собой слишком большую

проблематику. В отличии о праве на наследование граждан одной страны и умерших родственников, уже ставших на момент своей жизни гражданами другой страны.

В таком случае проблемой наследственных отношений, осложненных иностранным элементом, падает на вопрос о том, каким законодательством будет рассмотрено разрешение спора, будет ли вообще предоставлено право на наследование претендующему родственнику.

Рассматривая первый вопрос через призму коллизионного права, можно прийти к достаточно разумному разрешению спора. Ведь данная совокупность норм международного частного права как раз таки и направлена на регулирование вопросов применения права различных государств к отношениям, которые осложнены иностранным элементом.

Главной и основной коллизионной привязкой наследственных отношений в разрешении данного вопроса будет являться последнее место жительства наследодателя. Так как эта привязка помогает разрешить часть возникающих вопросов о наследовании. Важно обратить своё внимание на то, что в тексте гражданского кодекса Российской Федерации закреплена норма об определении по праву страны, где наследодатель имел последнее место жительства.

Обращая внимание на проблематику второго вопроса, важно понять по какому праву он будет наследовать, а именно по закону или по завещанию. Ведь, если гражданин будет наследовать имущество по закону, то необходимо определить к какой очередности он относится. Во время изучения и сравнительного анализа между гражданским законодательством Республики Франции и Российской Федерации, можно заметить, что многие моменты имеют некую схожесть в одном и различие в другом, но смотря глубже, приходит осознание того, что законодатели преследуют разные цели. Стоит помнить о том, что сходство или различие формируется от того, какие характеристики были заложены изначально, при издании нормативного акта.

Таким образом, изучив систему очередности наследования по закону Французской Республики, могу отметить тот факт, что субъективный состав наследственных отношений отличается тем, что имеет четыре очереди наследования, в то время как нормы гражданского права российского законодательства закрепляют восемь ступеней очередности наследования по закону.

Список литературы

1. Кириллова Е.А., Наследственное право России: учебное пособие. – М.: РЭУ им. Г.В. Плеханова. – 2017. – 157 с.
2. Петрова Е.Ю., Гонгало Ю.Б., Основы наследственного права России, Германии, Франции. – М.: Статус. – 2015. – 271 с.

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ДИРЕКТОРА ПО УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ (CSO) В РАМКАХ ESG-ПОВЕСТКИ

Н.А. Костенко

Сибирский институт управления, филиал РАНХиГС
natalya.kostenko.99@mail.ru

Автор представляет результаты исследования вопроса ответственности директора по устойчивому развитию (Chief Sustainability Officer, CSO) в контексте осуществления компанией своих обязательств по ESG-критериям (Environmental, Social, Governance). Автор анализирует роль CSO в разработке и реализации стратегии устойчивого развития компании, внедрении соответствующих практик и политик, а также мониторинге и отчетности по достижению целей ESG.

Ключевые слова: ESG, директор, устойчивое развитие, CSO, ответственность

Современные тенденции развития общества требуют современных решений для развития бизнеса и установления новых правил. На сегодняшний день ESG концепция получила широкое признание среди бизнес-сообщества, что повлекло за собой неизбежное расширение обязанностей и полномочий лиц, ответственных за управление организацией.

Должность директора по устойчивому развитию компании (CSO) до сих пор остается некоторой «загадкой» для российского корпоративного сообщества, а в российском законодательстве понятие «директор по устойчивому развитию» не является обязательным или стандартным элементом корпоративной структуры. Тем не менее, некоторые крупные компании уже имеют в штате таких управленцев (например, «Норникель», «Сбер», «Росатом»).

Концепция ESG требует стремительного развития основных подходов, стратегий и политики управления корпорацией, увеличения эффективности производственных процессов и появления инноваций. Государственное регулирование, в свою очередь, не успевает за коммерческими интересами.

Ответственность CSO в компании установить сложно. Стандартно, в соответствии с российским законодательством, директор или управляющий орган компании (например, в лице генерального директора, исполнительного директора и т.д.) несет юридическую ответственность. CSO курирует вопросы стратегии устойчивого развития компании, которая включает экологические, социальные и управленческие аспекты.

Единоличная («персональная») ответственность такого директора представляется невозможной, т.к. чаще всего он находится в подчинении и является «идейным стратегом».

Влияние предложений CSO по устойчивому развитию в сфере деятельности корпорации измеряется показателями KPI, однако они объективно не могут быть использованы в качестве оснований для применения к такому директору мер ответственности. Безусловно, он является должностным лицом, что делает его специальным субъектом ответственности в административной и уголовной сфере. Тем не менее, его уровень в должностной иерархии не позволяет определить его основным ответственным лицом.

Экологическая авария, нарушение безопасности труда, выявление корпоративного преступления во многом говорит о неэффективности деятельности директора по устойчивому развитию. Но при этом нестандартность и неопределенность полномочий CSO, его сложившийся корпоративный статус, а также степень участия («влияния») в принятии решений усложняет возможность привлечения его к ответственности любого вида.

Список литературы

1. Петрова, А. В. Реализация целей устойчивого развития и ESG в корпоративном управлении: вопросы персонализации полномочий и ответственности / А. В. Петрова // Проблемы экономики и юридической практики. – 2023. – Т. 19, № 5. – С. 67-71. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=54896550> (дата обращения: 30.04.2024).
2. Семенова, Н. Н. ESG-трансформация российских компаний в интересах устойчивого развития / Н. Н. Семенова // Экономика. Налоги. Право. – 2023. – Т. 16, № 3. – С. 57-65. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=54262497> (дата обращения: 26.04.2024).
3. Падцерб М. Зачем российским компаниям директора по устойчивому развитию /М. Падцерб [Электронный ресурс] // Ведомости. – 2021. – 12 апр. – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/management/articles/2021/04/12/865665-ustoichivomu-razvitiyu> (дата обращения: 15.04.2024).

ОСОБЕННОСТИ НАСЛЕДОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ НАГРАД, ПОЧЕТНЫХ И ПАМЯТНЫХ ЗНАКОВ

Е.Ю. Лесков

Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
egor.leskov85@mail.ru

В статье исследуется институт наследования такого имущества наследодателя как государственные награды, почетные, а также памятные

знаки. Автор заостряет свое внимание на специфику данного института. Помимо этого, предлагается произвести некоторые корректировки действующего законодательства, которые могут способствовать разрешить возникшие сложности.

Ключевые слова: почетные и памятные знаки, имущество, наследование, наследник, государственные награды, наследственная масса, наследодатель

Если обратиться к статье 1185 ГК РФ, то можно увидеть, что после смерти лица наследственную массу не составляют государственные награды, которыми он был удостоен. Также в данной правовой норме говорится о том, что на упомянутую форму поощрения должно распространяться законодательство о государственных наградах. Указ Президента РФ от 07.09.2010 года за номером 1099 регулирует процедуру передачи упомянутых наград другим лицам.

Если обратиться к части второй рассматриваемой статьи, то можно увидеть, что наследственную массу образуют упомянутая выше форма поощрения, которая была у наследодателя и на которую не действуют положения упомянутого акта. Наследование в данном случае осуществляет по общим правилам. Помимо этого, в состав наследства входят не только памятные и почетные знаки, но и иные знаки, в том числе знаки, а также награды в составе коллекций [1].

Самыми значимыми формами поощрения россиян являются государственные награды, а также почетные и памятные знаки. Они выдаются непосредственно за выдающиеся заслуги перед государством в различных сферах. Примером могут быть заслуги в искусстве, защите Отечества, а также науке. В связи с тем, что данные отличительные знаки присваиваются определенным категориям людей, то они считаются ограниченно оборотоспособными вещами. Для того чтобы получить их, необходимо соблюдать специальные правила выдачи. Помимо этого, совершать сделки можно только после получения согласия определенного лица. Существует трудность, которая заключается в следующем. В гражданском законодательстве нет легального определения рассматриваемого вида имущества, который выступает в качестве объектов гражданских прав, невзирая на их оборотоспособность [3].

Система законодательства о наградах имеет следующую структуру. Ей присущи нормативные правовые акты, которые обладают не только общим, но и специальным характером. Данный факт свидетельствует об отсутствии единой процедуры правового регулирования. Гражданским кодексом Российской Федерации происходит общее регулирование. Трудность проявляется в том, что статья 1185 ГК РФ представляет собой бланкетную норму. Однако она перенаправляет к законодательству, которое регулирует государственные награды РФ. Данные формы поощрения делят на две группы.

В первую входят награды, на которые распространяется данное законодательство, а во вторую, на которые нет [4].

Положение о государственных наградах РФ является основным источником рассматриваемого института. Данный правовой акт регламентирует, что в случае смерти награждённого государственной наградой лица, то на хранение передается не только сама награда, но и документы, приложенные к ней. Правом на хранение наделены члены семьи, а также другие близкие родственники. В случае отсутствия указанных лиц, то все возвращается Администрации Президента РФ. Исходя из этого, существует противоречие, выражающееся в том, что, по мнению некоторых правоведов, нормы гражданского законодательства могут отсылать исключительно к федеральному законодательству, а не к подзаконным актам.

Законодательством предусмотрена возможность передачи государственных наград и документов к ним наследодателя, который награждён ими либо награжден посмертно государственному, государственному или муниципальному музею, Гохрану России, а также федеральному государственному архиву. Сущность такой передачи заключается в том, чтобы постоянно хранить, а также экспонировать такие вещи. Для того чтобы такая передача состоялась необходимо соблюсти ряд условий. Необходимо получить соответствующее решение Комиссии на допущение такой передачи. Также нужно получить согласие лица, у которого данные вещи находятся на хранении. При всем при этом требуется обязательное наличие заявленного ходатайства от соответствующего субъекта, принимающего на хранение указанные вещи. Региональный орган исполнительной власти должен поддержать это требование [2].

Соответствующий пакет документов, который передается с государственной наградой, подтверждает правомерность ее владения. Права, которые возникают после награждения, необходимо ограничивать непосредственно от знака награды.

В неразрывной связи с личностью лица, от которого переходит наследство, находятся определённые правомочия, возникающие в связи с получением награды. Смерть наследодателя свидетельствует о том, что эти права утрачиваются. Знак награды, а также орден как вещи после смерти наследодателя передается во владение его наследников. Данный факт свидетельствует о необходимости идентификации какое именно лицо хранит указанную вещь, а также следует установить основание.

Понятие хранения, которое можно увидеть в законодательстве о наградах от государства РФ применяется для подтверждения факта, что лица, у которых находятся рассматриваемые вещи на хранении, лишены права не только распоряжения, но и пользования ими, при этом не утрачивается право владения [3].

В связи с тем, что законодательство в сфере гражданского права не содержит в себе полноценное понятие награды от государства, то можно

трактовать его в следующем виде. Под государственной наградой мы будем понимать медаль, а также нагрудной знак либо знак отличия, выдающиеся за определенные заслуги в различных сферах, которые являются объектами материального мира. Помимо этого, она является не только оборотоспособной, но и обладает персонализированным характером. Также она подлежит обязательной государственной регистрации [4].

Исходя из вышеперечисленного, можно сказать, что рассматриваемый институт по-своему уникален. Помимо этого, является достаточно молодым и по этой причине имеет ряд упущений. Поэтому следует его модернизировать.

Список литературы

1. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья)» от 26.11.2001 N 146-ФЗ (ред. от 24.07.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 04.08.2023) // Доступ из СПС «Консультант.Плюс».
2. Указ Президента РФ от 07.09.2010 N 1099 (ред. от 11.03.2024) «О мерах по совершенствованию государственной наградной системы Российской Федерации» // Доступ из СПС «Консультант.Плюс».
3. Кочубеев И.С. Особенности наследования государственных наград, почетных и памятных знаков // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2022. – №4-2. – С. 215-217.
- Лопухова В.С., Черненко А.О. Особенности наследования государственных наград // Молодой учёный: сборник статей VI Международного научно-исследовательского конкурса. – 2023. – С. 120-123.

ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СТАТУСА СОЖИТЕЛЕЙ

М.А. Огнева

Новосибирский государственный институт
экономики и управления «НИНХ»
marina.ogneva.10@mail.ru

В данной статье исследуется вопрос правового регулирования статуса сожителей в связи с распространением фактического сожительства. Рассматриваются негативные аспекты фактического сожительства, как для самих партнеров, так и для других субъектов гражданских правоотношений. Анализируется влияние проблем правового регулирования на другие отрасли права. Предлагаются варианты разрешения выявленных проблем, на основе анализа отечественного и иностранного законодательства, с учетом норм морали и нравственности, на которых может отразиться правовое регулирование сожительства.

Ключевые слова: Сожительство, гражданский брак, фактические брачные отношения, супруги, алименты, наследование

В последнее время тенденция не регистрировать брак растет, на его смену приходит фактическое сожительство. Граждане состоят в фактических брачных отношениях, но юридически между ними не возникают взаимные права и обязанности, в связи с этим возникают трудности правового регулирования статуса сожителей, особенно в спорах об имущественных правах. Объектом исследования является регулирование фактических брачных отношений. Проблема является актуальной, в связи с распространением сожительства, которое, не порождая ни прав, ни обязанностей, порождает проблемы. Над данной темой работали. Доставалова А. С. Гонгало Б.М., Крашенинников П.В., Михеева Л.Ю., однако, несмотря на исследования проблемы фактического сожительства, вопрос правового регулирования остается открытым.

Сожительство – это социальная связь мужчины и женщины, которые совместно проживают, ведут общий быт, зачастую имеют общих детей, и имеют другие признаки брачных отношений, однако не регистрируют свои отношения в органах ЗАГС. Исходя из термина, можно сказать, что совместное проживание является главным признаком фактических брачных отношений, но не единственным [4]. Однако независимо от того, сколько доказательств брачных отношений наличествует, на сожительство нельзя распространить нормы, регулирующие зарегистрированный брак. В связи с этим возникают разные проблемы.

Первая проблема отсутствие режима совместной собственности сожителей. Независимо от того, как долго лица вели совместный быт, и как много в этот период приобреталось имущества, оно не будет делиться при разрыве отношений. Согласно действующему Законодательству данную проблему решить невозможно, на сегодняшний день её можно только предотвратить путем оформления долевой собственности [3]. К сожалению, приобретая совместную недвижимость, сожители редко задумываются о правовых последствиях такого решения.

Подобные проблемы встречались и за рубежом. Так, Швеция узаконила сожительство ещё в 1987 году, помимо прочих вопросов, Акт о фактическом сожительстве решает вопрос раздела имущества между сожителями [5]. При этом, в отличие от лиц, заключивших брак официально, сожители могут разделить только жилище и предметы домашнего обихода. Введение аналогичной нормы в Российское законодательство станет гарантией второму сожителю, что его право на жилье не будет нарушено.

Второй серьезной проблемой можно считать проблему наследования сожителей. Законный супруг является наследником первой очереди, а сожитель вовсе не имеет права наследования, что представляется неравноценным, поскольку сожители могут вести общий быт и быть заинтересованы в наследовании имущества друг другом [4]. На данный момент проблему можно решить путем составления завещания, однако далеко

не всегда граждане задумываются об этом, поскольку смерть может наступить неожиданно.

Сожители сталкиваются с проблемами, связанными с рождением, усыновлением и воспитанием детей. В отличие от лиц, состоящих в официальном браке, сожитель не считается отцом ребенка автоматически, поэтому ему необходимо признавать каждого ребенка, рожденного его сожительницей. В противном случае не наступают детско-родительские отношения, которые могут породить алиментные обязательства. Вопрос об уплате алиментов урегулирован законодательством, и отсутствие зарегистрированного брака родителей не лишает ребенка его прав на алименты, наследование и так далее, однако процедура значительно сложнее, чем при наличии брака между родителями [1]. Кроме того, nasciturus не лишается права наследовать за своим отцом, но доказать факт отцовства становится сложнее.

Для решения проблемы правового регулирования сожителей, целесообразно изучить варианты законодательного регулирования сожительства в других странах. Помимо Швеции, которая впервые узаконила сожительство, такое законодательство предусмотрено ещё в ряде стран [5]. Законодательство Голландии и Франции требует заключения договора о сожительстве, а Португалия приравнивает сожительство к гражданскому браку полностью, но только в том случае, если сожительство осуществляется от двух лет и более [4]. Анализируя законодательство зарубежных стран, можно выделить нормы, которые целесообразно позаимствовать отечественному Законодателю. Зарубежный опыт регулирования сожительства также не является совершенным.

Отсутствие легального закрепления в нормах права вызывает трудности в жизнедеятельности сожителей и вопросы о том, как воспринимать их в общественных отношениях. Решение вопроса фактического сожительства требует не только Гражданское право, но и другие отрасли.

На основе проведенного исследования можно предложить собственное решение вышеупомянутых проблем. Узаконить фактическое сожительство и приравнять его в правах и обязанностях к гражданскому браку. Для того, чтобы доказать наличие факта сожительства необходимо наличие определенных критериев. Важно также предусмотреть временные периоды сожительства. Так при разделе имущества важно доказать, что сожительство имело место на момент приобретения спорного имущества, при установлении отцовства, доказать факт сожительства не менее 300 дней, а в остальных случаях считать сожительство, приравненное к браку, при условии наличия признаков сожительства на протяжении минимум трех лет.

Список литературы

1. «Семейный кодекс Российской Федерации» от 29.12.1995 N 223-ФЗ (ред. от 19.12.2022) 29 декабря 1995 года N 223-ФЗ (дата обращения: 12.02.2023)

- Золоторевский В. С., Механические свойства металлов: учебник для вузов. – М.: МИСиС. – 1998. – 400 с.
2. Федеральный закон «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» от 21.11.2011 N 323-ФЗ (последняя редакция) 21 ноября 2011 года N 323-ФЗ (дата обращения: 10.04.2024).
3. Доставалова А.С. К вопросу о гражданско-правовой форме отношений сожителей // Гражданское право. – 2023. – №6. – С.40-42.
4. Гонгало Б.М., Крашенинников П.В., Михеева Л.Ю. и др; под ред. П.В. Крашенинникова: Семейное право: Учебник – М.: Статут. – 2019 – С.33-54.
5. Литвиненко О.В. К вопросу о фактических брачных отношениях // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2020. №4-2. – С.41-44.

ПЕРСОНАЖ КАК ОБЪЕКТ АВТОРСКОГО ПРАВА

Е.Д. Пашина

Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
pashina_2003@list.ru

Герои произведений являются материальной реализацией мыслей его создателя, а самое главное - движущей силой творческого воплощения его идей. В этом смысле особенно важно для автора персонажа подвергнуть свою идею правовой охране чтобы избежать неправомерного использования ее третьими лицами. Персонаж – это неотъемлемая часть творческой работы, которая делает произведение узнаваемым. По результатам создания автором своего эксклюзивного персонажа он рассматривается и самостоятельный объект правоотношений. В связи с тем, что создатель вложил много усилий в создание героя, проделал большую работу по реализации своей творческой мысли ему необходимо, чтобы творение было защищено от использования неправомерными способами и извлечения выгоды третьими лицами. На современном этапе развития общества и научного прогресса популярность, а особенно значимость интеллектуального права значительно возрастает. Об этом свидетельствует постоянное развитие норм права в этой области и количество возникающих судебных споров. Кроме того, мы видим появление и новых способов, с помощью которых могут создаваться персонажи и новые пространства их использования. Авторское право является достаточно сложной отраслью гражданского права, но в свою очередь представляет большой интерес в процессе применения его на практике. Само возникновение института интеллектуальных прав стало ответной реакцией законодателя на запросы и потребности развивающегося общества, которому необходимо стало иметь гарантию защиты своего творческого потенциала и результатов собственной деятельности.

Ключевые слова: персонаж, авторское право, интеллектуальное право, объект права, герой

Интеллектуальное право на современном этапе развития общества приобретает все большее значение. С развитием научного прогресса, в том числе сети Интернет, появляются новые возможности по созданию персонажей, их использованию в новых пространствах и как следствие этому возникают новые способы неправомерного использования и извлечения выгоды от объекта чужой творческой деятельности. Ведь сейчас объектами авторского права могут выступать не только герои литературных произведений или мультипликаций, но и в том числе компьютерных игр, видеороликов и персонажей искусственных интеллектов.

Персонаж для его правовой охраны и защиты в судебных спорах должен быть выражен в объективной форме. Это выражается в подробном описании его создателем и чем более точно прописан персонаж, тем выше шанс, что он будет признан самостоятельным объектом правовой охраны. Кроме этого, у персонажа должна быть какая-либо форма. К тому в какой именно форме должен быть выражен персонаж, требований конкретных нет. Это может быть простое письменное описание героя или же графическое моделирование в программе, совершенно не будет разницы с правовой точки зрения. Что касается процесса признания персонажа самостоятельным результатом творческой деятельности, то наличествуют некоторые трудности. Например, Мамрешова В.И. обозначает, что для того, чтобы персонаж стал узнаваем, что является неотъемлемым условием для признания его охраняемым объектом права, его нужно тщательно продумать. [4] Однако тщательность продумки нигде не фигурирует и что является достаточным устанавливается уже в зависимости от самого спора. Также понятие узнаваемость тоже сама по себе проблемная, что дает основания для дискуссий в научном пространстве.

Одной из главных проблем данной темы является неясность пределов популярности персонажа. Абсолютно точно, что узнаваемость того или иного героя представляет собой оценочную природу. Сама по себе категория популярности не может быть кем-то или чем-то оценена с объективной точки зрения. Тогда возникает логичный вопрос будет ли персонаж известен и узнаваем в случае его распространенности в узких кругах? И тут в судебных процессах возникают тяжкие споры. Но все же стоит говорить о том, что герой должен быть популярным. А популярность достигается посредством большего узнавания обществом. Поэтому все же если герой будет известен лишь в кругу друзей и знакомых самого создателя, то говорить о том, что его популярность является достаточной для признания его авторства затруднительно. [2]

Еще одной проблемой является критерий оценивания уникальности персонажа. В целом ситуация аналогична оцениванию узнаваемости. Сама проблема выражена тем, что не обозначен перечень, устанавливающий, что

признается идентифицирующим элементом героя и какого количества таких элементов будет достаточно для признания персонажа уникальным.

Подводя итог проделанной работы, стоит сказать о том, что на сегодняшний день защита авторского права особенно необходима. Персонаж, как и любой другой объект права должен иметь правовую охрану. Потому что в современных реалиях мы видим появление множества способов подделки, а зачастую прямого плагиата результатов творческой деятельности человека. Но также и существуют способы использования результатов творческой деятельности другого человека в своих корыстных целях для получения выгоды, что также не должно иметь место. А персонажи как объекты в данном случае не являются исключением. Именно поэтому на данном этапе развития все большее внимание стало уделяться авторскому праву.

Список литературы

1. Тебенькова П. И., Щеглова М. А. Персонаж как объект авторского права. охрана персонажей как объекта авторских прав. – М.: Скиф. Вопросы студенческой науки. – 2023. – 6 с.
2. Ермакова Е.А., Сакс В.А. Персонаж как самостоятельный объект авторского права в современном законодательстве: теория и практика. – М.: Вестник научной мысли. – 2022. – 7 с.
3. Корель Д.А. Формы и способы защиты авторских прав в Российской Федерации. – М.: Вестник науки. – 2023. – 15 с.
4. Мамрешева В. И. Персонаж произведения как самостоятельный объект авторского права. – М.: Научные горизонты. – 2023. – 5 с.
5. Осипян А.Г. Понятие, признаки и особенности персонажа, как объекта авторского права в законодательстве, его соотношение с другими объектами авторских прав. – М.: Наука, общество, инновации: актуальные вопросы современных исследований. – 2023. – 3 с.

ПРИНУДИТЕЛЬНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ КАК СПОСОБ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНЦИИ – СРАВНИТЕЛЬНО-ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ

К.И. Лопухов, Д.С. Плутенко
Новосибирский государственный университет
d.plutenko@g.nsu.ru

Конкурентное право в Российской Федерации имеет сравнительно непродолжительную историю существования. Тем не менее, с момента перехода к рыночной экономике, оно развивается стремительными темпами, реципируя наиболее эффективные способы поддержания и защиты конкуренции из зарубежных правовых порядков и адаптируя их к реалиям и особенностям российской правовой действительности. Однако в

конкурентном законодательстве сохраняются некоторые проблемы, снижающие эффективность мер по обеспечению конкурентной среды на товарных рынках. Одной из таких проблем является недостаточное регулирование структурных мер защиты конкуренции, реализуемых, прежде всего, в виде принудительного разделения юридического лица, действия которого ограничивают или устраняют конкуренцию. В данной работе проведен сравнительно-правовой анализ института структурных мер в отечественном и зарубежных правовых порядках и сделаны выводы о возможных способах повышения эффективности таких мер в России.

Ключевые слова: конкурентное право, ограничение конкуренции, разделение, структурные меры, защита конкуренции

Федеральный закон «О защите конкуренции» от 26.07.2006 N 135-ФЗ (далее – ФЗ «О защите конкуренции») предусматривает ряд мер, которые могут быть применены в целях защиты конкуренции. Одной из таких мер является предусмотренное статьей 38 данного закона принудительное разделение или выделение коммерческих или некоммерческих организаций [2]. Данный институт был реципирован из англо-американской правовой системы и адаптирован под правовую систему Российской Федерации. Совершенно справедливо можно говорить о том, что данная мера является исключительной и влекущей наиболее негативные последствия, по сравнению с иными санкциями за нарушение антимонопольного законодательства, предусмотренными в Кодексе об административных правонарушениях Российской Федерации [3].

В соответствии с нормой статьи 38 ФЗ «О защите конкуренции», для применения указанной меры должен выполняться ряд условий, предусмотренных частью 2 указанной выше статьи. К таким условиям относятся: наличие возможности обособления структурных подразделений коммерческой организации, отсутствие технологически обусловленной взаимосвязи структурных подразделений и наличие возможности самостоятельной деятельности на соответствующем товарном рынке для юридических лиц, созданных в результате реорганизации. При совокупном толковании, из части 1 данной статьи также возможно выделить такие условия как: систематическое осуществление монополистической деятельности и доминирующее положение.

В зарубежных правовых порядках большинство условий аналогичны таковым в отечественном законодательстве, однако существуют также некоторые различия. Так, правом США, где, как известно, действуют наиболее строгие правила в отношении защиты конкуренции и недопущения монополистической деятельности, прежде всего в Законе Шермана и в прецедентных делах Верховного Суда США [4], предусматриваются следующие условия, наличие которых допускает возможность применения структурных мер: наличие у компании доминирующего положения, высокая

степень вертикальной интеграции на товарном рынке, неоднократность нарушений антимонопольного законодательства, продолжительность осуществления монополистической деятельности и наличие возможности обособления структурных подразделений компании. Подобные же условия содержатся в законодательстве Европейского союза, с учетом того, что продолжительность осуществления монополистической деятельности устанавливается за меньший период, чем в США (в практике продолжительным считалось ее осуществление в течение 4-х лет); достаточно единичного факта или возможности злоупотребления доминирующим положением; устанавливается соразмерность санкции нарушению – разделение применяется как исключительная мера; разделение должно способствовать развитию конкуренции на данном товарном рынке.

В приведенных выше правопорядках существует обширная практика применения рассматриваемых мер, что говорит об их высокой эффективности, а также о достаточной степени правового регулирования. В России на данный момент отсутствует практика принудительного разделения или выделения компаний, а также существует ряд организаций, которые подлежат разделению, исходя из приведенных критериев зарубежных правопорядков. На наш взгляд, одной из основных проблем для реализации структурных мер в России является исключение из условий их применения вертикальной интеграции. Тогда как в США наличие интеграции рассматривается как одно из основных условий разделения, на что обратил внимание Верховный Суд США в деле *United States v. Paramount Pictures*, в Российской Федерации, наоборот, исключается разделение компании в случае, если более 30% производимой продукции потребляется иными структурными подразделениями. На наш взгляд, в данном аспекте более правильным представляется подход, закрепленный в американском праве, так как вертикальная интеграция усиливает доминирование одного субъекта на основном товарном рынке, а также существенно препятствует появлению конкурентов как на основном, так и на иных товарных рынках в цепочке деятельности организации.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о наличии общих признаков в функционировании института структурных мер защиты конкуренции в Российской Федерации и иных странах. Тем не менее, более длительное развитие конкурентного права за рубежом способствовало формированию более эффективных подходов к определению условий применения разделения в качестве меры защиты конкуренции, тогда как нормы российского законодательства, регулирующие данные аспекты, страдают пробельностью, в результате чего прямо исключается возможность применения структурных мер к юридическим лицам, обладающим значительной степенью вертикальной интеграции, что снижает эффективность данной меры и в целом отрицательно сказывается на состоянии конкуренции на определенных товарных рынках. Таким образом, разумно

совершенствование законодательства в части условий и случаев применения структурных мер защиты конкуренции.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая): федеральный закон от 26.01.1994 N 14-ФЗ (ред. от 11.03.2024) // Собрание законодательства РФ. – 1996. – N 5. – Ст. 410.
2. О защите конкуренции: федеральный закон от 26.07.2006 N 135-ФЗ (ред. от 19.04.2024) // Собрание законодательства РФ. – 2006. – N 31 (1 ч.). – Ст. 3434.
3. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях: федеральный закон от 30.12.2001 N 195-ФЗ (ред. от 22.04.2024) // Собрание законодательства РФ. – 2002. – N 1 (ч. 1). – Ст. 1.
4. Долгих М.Г. Регулирование недобросовестной конкуренции в законодательстве США (обзор) // Право и предпринимательство (зарубежный опыт). 2002. С. 153-161.

О НЕКОТОРЫХ ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВЫХ СДЕЛКАХ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ

С.В. Рембе

Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
sofya.rembe@yandex.ru

Аннотация: актуальность темы оборота ценных бумаг объясняется тем, они являются важнейшим инструментом финансового рынка. Ценные бумаги все чаще становятся объектом гражданско-правовых сделок, обеспечивая интересы субъектов предпринимательской деятельности. В исследовании было уделено внимание основным признакам ценных бумаг, а также их позиции как объекта гражданско-правовых сделок.

Ключевые слова: ценные бумаги, гражданское законодательство, сделка, купля-продажа, дарение, займ

В настоящий момент рынок ценных бумаг в России набирает стремительные обороты развития, как сообщает пресс-центр Московской биржи, в 2023 году частные инвесторы вложили в покупку ценных бумаг более 1,1 трлн рублей и пропорционально этому на практике стали учащаться гражданско-правовые отношения, которые так или иначе затрагивают тему ценных бумаг.

Понятие ценной бумаги дается в ГК РФ [1], при этом для ценной бумаги можно выделить такие признаки, как:

— документальность

- регулируемость государством
- удостоверяет имущественные права владельца
- обращаемость на фондовом рынке – возможность выступать в виде самостоятельного финансового инструмента.

Выходя за пределы предлагаемого ГК РФ определения, можно выделить такие признаки, как ликвидность, серийность (каждая ценная бумага имеет свою серию), участие в гражданском обороте (т.е. ценная бумага (документарная и бездокументарная) приравнена к вещам и имуществу, поэтому может выступать как объект гражданских правоотношений). Поскольку ценные бумаги обладают оборотоспособностью, соответственно, с ценными бумагами могут совершаться сделки.

Стоит отметить, что в сделках с ценными бумагами предметом выступают именно они, а не брокерский счет. Его невозможно купить, продать, унаследовать и т.п., поскольку счета (обычный брокерский или индивидуальный инвестиционный счет) на фондовом рынке открываются только на конкретное лицо [2].

Рассмотрим ценные бумаги как объект договора дарения. В гражданском законодательстве не установлено четких требований к договору дарения ценных бумаг, соответственно, к данной сделке будут применяться те же требования, что и к обычному договору дарения. Важно обозначить, что предметом дарения будут ценные бумаги (надо указать вид, количество, наименование эмитента и идентификационный код бумаг), а также в договоре дарения важно зафиксировать, что даритель передает одаряемому в собственность ценные бумаги, а последний, в свою очередь, согласен их принять и принимает.

Теперь рассмотрим договор купли-продажи ценных бумаг. Он регулируется общими нормами главы 30 ГК РФ, однако есть нюансы. В договоре важно указывать не только основные данные – количество и стоимость бумаг, но и дополнительные сведения (регистрационный номер выпуска, организацию, которая выпустила ценные бумаги, разновидность ценной бумаги и т.д.) [3].

Стоит отметить, что право собственности на ценные бумаги переходит не в момент заключения договора купли-продажи, а после его исполнения, которое должно подтверждаться передаточным распоряжением и/или соответствующей записью, поскольку отсутствие или недостатки в акте передачи могут влиять на законность владения ценными бумагами.

При рассмотрении ценных бумаг как объекта договора займа, стоит учесть, что в договоре займа необходимо указывать определенные параметры ценной бумаги (наименование эмитента, вид, категорию, государственный регистрационный номер и т.п.)

Из-за бурного развития фондового рынка в Российской Федерации ценные бумаги все чаще становятся объектами гражданско-правовых сделок, что требует постоянной актуализации действующего законодательства.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26 января 1996 года № 14-ФЗ (ред. от 13.06.2023) [Электронный ресурс] // Официальный интернет-портал правовой информации. – Режим доступа: <http://pravo.gov.ru/> (дата обращения: 14.04.2024).
2. Федеральный закон Российской Федерации от 22 апреля 1996 года № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» (ред. от 11.03.2024) [Электронный ресурс] // Официальный интернет-портал правовой информации. – Режим доступа: <http://pravo.gov.ru/> (дата обращения: 10.04.2024).
3. Ожогин А. С. Правовое регулирование займов ценными бумагами // Вестник ВУиТ. – 2009. – №71. – С.56.

ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВИРТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Д.А. Старикова
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
dasha_starikova_2002@mail.ru

В современном мире виртуальная собственность становится всё более актуальной, но, к сожалению, данная сфера не регулируется на законодательном уровне. В статье проанализированы особенности правоотношений по поводу виртуальной собственности, рассмотрены основные проблемы в рамках данных правоотношений, вытекающие из отсутствия соответствующего законодательного регулирования. Предложен перечень объектов, которые следует относить к виртуальной собственности и иные пути усовершенствования законодательства, касающегося регулирования изучаемой сферы.

Ключевые слова: виртуальная собственность, законодательство, проблемы правового регулирования, интернет-пространство, объекты правоотношений

Законодательство развивается значительно медленнее, чем информационные технологии, что обуславливают возникновение различных проблем, касающихся правового регулирования виртуальной собственности.

В качестве первой проблемы, порождающей целый ряд других проблем, является отсутствие легальной дефиниции виртуальной собственности. Не зная, что конкретно относится к такому виду собственности, невозможно и регулировать в рамках правового поля отношения, связанные с виртуальной собственностью.

Представляется правильным относить к виртуальной собственности как минимум:

- 1) электронные деньги;
- 2) различный инвентарь в видеоиграх;
- 3) валюты в рамках видеоигр;
- 4) баллы на различных сайтах, приложениях, посредством которых могут быть оплачены определённые услуги [2].

Отметим определённые моменты касаясь инвентаря в виртуальных играх. Такой инвентарь часто является достаточно дорогим, иногда приобрести его возможно только посредством покупки за реальные денежные средства, а не за средства, которые лицо зарабатывает в рамках видеоигры, выполняя соответствующие задания, то есть за виртуальную валюту. Соответственно, крайне важно уже давно, определив в законе перечень виртуальных объектов, включить туда инвентарь в видеоиграх [3]. Признания различных виртуальных валют объектами виртуальной собственности также важно, так как их владельцам даются определённые права, такие как возможность распоряжаться той или иной валютой, обменивать её на другие активы и т.п.

Определение такого перечня позволит решить ряд других правовых проблем, связанных с виртуальной собственностью. Так как для того, чтобы регулировать какую-либо сферу крайне важно понимать, что она включает в себя, что конкретно необходимо регулировать законодательными нормами. Именно объект правоотношений помогает определить, кто участвует в правоотношениях, какие права и обязанности имеют эти субъекты. Определение перечня объектов на законодательном уровне обеспечивает порядок в обществе: люди знают, что определённые объекты находятся под защитой закона, что способствует укреплению правопорядка. Поэтому закрепление на законодательном уровне предложенного выше перечня объектов виртуальной собственности — это то, с чего необходимо начать регулирование исследуемого правового поля.

Объекты виртуальной собственности обладают такими особенностями, как:

- цифровой характер, то есть такие объекты существуют только в виртуальном мире и могут быть переданы, проданы или потеряны только виртуальным образом;
- отсутствие физической формы, что исходит из вышеуказанной особенности и отличает рассматриваемые объекты от иных видов собственности, существующих в нашем законодательстве.

Вторым проблемным аспектом, вытекающим из отсутствия установленного законодательством перечня объектов правоотношений, связанных с виртуальной собственностью, является круг сделок, которые можно заключать такой собственностью. Чтобы установить перечень сделок, которые возможно заключить, необходимо понимать, какие объекты относятся к виртуальной собственности [1].

Третьим неразрешённым законодательством вопросом можно именовать вопрос о приобретении права собственности на определённые объекты, валюты виртуального мира. Так, в качестве способов приобретения указанного права могут быть:

- создание виртуальных объектов, валют;
- наследование таковых;
- различные сделки, направленные на передачу указанных объектов.

Именно это стоит предусмотреть на законодательном уровне.

Ещё одним моментом, вызывающим определённые затруднения в рамках рассматриваемой сферы, является информация о субъектах правоотношений, связанных с виртуальной собственностью. В данном случае речь идёт о пользователях интернета, которые указывают о себе далеко не всю информацию, которая необходима для участия их в правоотношениях по поводу виртуальной собственности. К тому же пользователи также часто указывают информацию о себе, которая вообще не соответствует действительности. Каким образом в таких ситуациях контрагенту в рамках рассматриваемых правоотношений понимать с кем он вступает в отношения? Как ему защищать свои права в случае возникновения спора? Это же влечёт возможность такой ситуации, когда сделка будет заключена путём обмана с лицом, не достигшим совершеннолетия. Вопрос, касающийся субъектного состава, на законодательном уровне урегулировать будет крайне сложно, так как речь идёт об интернет-пространстве.

И наконец, каким же образом должны наследоваться объекты виртуальной собственности? Ответ на данный вопрос мы также, как и на многие другие в рамках рассматриваемой сферы, не можем найти в законодательстве. В данном случае стоит взять пример с американского законодательства, где в одном из штатов, уже в 2005 году был принят правовой акт, по которому уполномоченные лица имеют право к получению доступа к электронной почте умершего лица.

Виртуальный мир развивается каждый день, законодатель не успевает дополнять и изменять нормативно-правовые акты в таком же темпе, но, тем не менее, закрепить хотя бы какую-либо основу регулирования отношений по поводу виртуальной собственности на законодательном уровне крайне необходимо. В частности:

- перечень объектов;
- субъектный состав;
- круг сделок;
- наследование объектов виртуальной собственности;
- механизм правовой защиты прав владельцев виртуальной собственности.

Список литературы

1. Андреев Б.В., Вагонова Е.А. Право и Интернет: Учебное пособие. – М.: ИМПЭ им. А.С.Грибоедова. – 2001. – 26 с.

2. Архипов В. В. Интернет-право: учебник для вузов / В. В. Архипов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт. – 2024. – 254 с.
- Савельев А.И. Правовая природа виртуальных объектов, приобретаемых за реальные деньги в многопользовательских играх // Вестник гражданского права. – 2014. – №1. – С. 127-150.

ПРОБЛЕМА НЕРАВЕНСТВА ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ И ИСПОЛНИТЕЛЕЙ УСЛУГ

К.В. Тархова

Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
ksushehka2004@mail.ru

В данной статье рассматривается проблема неравенства прав потребителей и исполнителей услуг, правовые аспекты данного вопроса, влияние неравенства в данной сфере отношений на предпринимательство. Рассмотрены вопросы развития законодательства в сфере защиты прав исполнителей услуг, варианты средств защиты исполнителей от потребительского экстремизма.

Ключевые слова: злоупотребление правом, недобросовестный потребитель, потребительский экстремизм, защита прав предпринимателя, оказание услуг

В законодательстве Российской Федерации довольно четко регламентируются и защищаются права потребителя услуг. Потребитель получивший некачественную услугу и тот потребитель, чьи права при ее оказании каким-либо образом были нарушены может воспользоваться следующими нормами права: закон РФ «О защите прав потребителей» № 2300-1 от 07.02.1992г, Гражданский кодекс Российской Федерации, ,Закон РФ «О защите прав потребителей» является довольно эффективным инструментом регулирования потребительского рынка и разрешения споров на нем. С одной стороны, он четко регламентирует порядок предоставления услуг и продажи товаров, с другой — обеспечивает надежную защиту интересов потребителей. Об эффективности Закона свидетельствует хотя бы тот факт, что целый ряд международных экспертов признал его лучшим из российских законодательных актов. Естественно, это создает предпосылки для манипулирования нормами Закона [2].

Что же касается исполнителя услуг, то для данной категории практически полностью отсутствуют нормы законодательства, защищающие их права. Тем самым получается, что в общественные отношения в сфере оказания услуг содержится некий дисбаланс. Бытует мнение «клиент всегда прав». В наши дни нередки случаи, когда потребитель услуг намеренно создает

провокационную ситуацию, при надлежащем оказании услуг исполнителем. Наиболее остро с этой проблемой сталкиваются исполнители и предприниматели в сфере оказания бьюти-услуг, т. к. специфика услуг довольно сложная и требует необходимой подготовки для того, чтобы обосновано судить о некачественном выполнении такого рода услуг. Более того, в законодательстве РФ отсутствуют нормы, регламентирующие ответственность лиц за предъявление необоснованных претензий, «потребительский шантаж» и прочие действия, порочащие честное имя поставщика услуги. В науке гражданского права имеет место термин «потребительский экстремизм, но законодательное его закрепление отсутствует [2].

Под потребительским экстремизмом понимается как раз - таки упомянутые выше необоснованные претензии получателей услуг, шантаж и давление на исполнителя услуг или предпринимателя, в чьем заведении услуга была оказана, путем злоупотребления своими законодательно предоставленными правами.

При изучении данной тему нами был проведен опрос среди 50 предпринимателей, осуществляющих свою деятельность в сфере салонов красоты. По результатам опроса 64% процента респондентов сталкивались с так называемым потребительским экстремизмом. Более 80% предпринимателей оказывались в затруднительном положении и не могли найти в законодательстве норм, которые помогли бы им отстоять свои права перед клиентами, выставляющими добросовестно выполненную салоном услугу, как некачественную и им приходилось возвращать часть средств или всю сумму, во избежание судебного разбирательства. Как признались многие предприниматели и исполнители услуг из числа наших респондентов, гражданское судопроизводство в данном вопросе пугает своим потенциально долгим сроком в связи со специфической тематикой услуг и затратами, в том числе для проведения профессиональных экспертиз. Поэтому никто из тех, кто сталкивался с данной проблемой, не обращался в суд для защиты своих прав.

Также обращаясь к судебной практике, можно выявить явно выраженный принцип необходимости защиты прав потребителей судами. Довольно сложно найти пример судебной практики, в котором исполнителю удалось доказать необоснованность претензии потребителя, отсутствие некачественной услуги, ее соответствие заявленным требованиям потребителя.

Ввиду приведенных статистических данных, приходим к выводу: неравенство в сфере взаимоотношений потребителя и исполнителя услуг салонов существует. Предприниматели признают свою ограниченность и неполноту владения информацией о нормах права, которые могли бы защитить их от необоснованных претензий клиентов. Анализ судебной практике также говорит о том, что исполнителям бьюти-услуг довольно сложно отстоять свою невиновность и качество услуги. В связи с чем предлагаем следующее создание памятки для предпринимателей, имеющих бизнес в сфере оказания

услуг салонами красоты и исполнителей данных услуг, содержащей способы защиты данных лиц от злоупотребления потребителями своим правом. Отразить в памятке такие способы как: размещение договора оферты в уголке потребителя, где указан акцент- оплата услуги, либо же получение услуги, покупка абонеента, сертификата; расписка по статье 36 «Закона о защите прав потребителей», особенно в таких сложных услугах как рискованное окрашивание по желанию клиента, где клиент предупрежден о возможной потере качества структуры волос и возможных последствиях, а расписка подтверждает оказание услуги четко по запросу клиента и защищает исполнителя [3]. А также предлагаем разработать единый для всех салонов красоты образец фото-прокола, отражающий исходный вариант, запрос клиента и итоговый результат с чётким указанием даты и конкретной модели устройства, которым были выполнены фотографии. А также видим необходимым внести в закон о защите прав потребителя пункт о необоснованных претензиях и недобросовестном поведении получателей услуг, который бы отменял возврат денежных средств, компенсацию и пр., что позволит избежать произвола, защитить права исполнителей услуг и обеспечит законодательное равенство обеих сторон оказания услуг.

На данном этапе исследования оценена проблематика данной темы и предложены пути по разрешению противоречий в области регулирования взаимоотношений потребителей услуг и их исполнителей, которые при должном осуществлении помогут достичь равенства всех участников оказания услуг и снизят количество необоснованных судебных исков по данной тематике.

Список литературы

1. Коллектив авторов, VEGAS LEX, Потребительский экстремизм: современные тенденции и механизмы противодействия [Электронный ресурс] // Журнал «Корпоративный юрист». – 2009. – Режим доступа: <https://www.vegaslex.ru/analytics/publications/31827> (дата обращения: 07.05.2024).
2. Филиппова О. С., Злоупотребление потребителями: понятие и способы [Электронный ресурс] // Вопросы российской юстиции. – 2021. – №12. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/zloupotreblenie-pravom-potrebitelyami-ponyatie-i-sposoby> (дата обращения: 05.05.2024).
3. Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 04.08.2023) «О защите прав потребителей» // Российская газета. – 16.01.1996. – №8.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. 1: федер. закон от 30.11.1994 № 51-ФЗ: [ред. от 11.03.2024] // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 1994. – № 32. – Ст. 3301.

ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПОКУПОК НА МАРКЕТПЛЕЙСАХ

Р.Д. Толибов
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
5990900@bk.ru

Выходя на новый уровень развития экономики в жизнь российских граждан активно входят различные маркетплейсы. Разнообразие товаров и огромное количество продавцов нередко приводит к мошенническим действиям и обману потребителя. В данной статье рассмотрены основные проблемы, возникающие при взаимодействии покупателя и продавца через маркетплейс. Ключевые слова: маркетплейс, правовое регулирование, торговля, покупки, покупатель, продавец, заказы

В условиях развития рыночной экономики активно развивается и совершенствуется не только сфера торговли, но и ее цифровизация. В современном мире невозможно представить человека, который бы хоть раз не пользовался услугами маркетплейсов. Одними из крупнейших онлайн-платформ в России являются такие маркетплейсы как Озон, Вайлдберрис, СберМегаМаркет, Яндекс.Маркет и другие [1].

По сравнению с обычным магазином это, конечно, в каком-то плане более удобно – широкий ассортимент товаров, огромный выбор продавцов, возможность получения индивидуальной скидки и т. д., но правовое регулирование совершаемых покупок недостаточно совершенно. Нет какого-либо специального нормативного акта, регулирующего взаимодействие между продавцом и покупателем именно на маркетплейсе. Единственное чем защищен покупатель – это Закон о защите прав потребителей [2].

Одновременно с увеличением объема продаж на маркетплейсах активно увеличивается и доля продавцов. Каждый год наблюдается прирост количества транзакций и увеличение среднего чека.

Одной из проблем правового регулирования покупок на маркетплейсах является защита персональных данных и данных об оплате. Также маркетплейс, выступая агрегатором между продавцом и покупателем, в ряде случаев взимает плату за возврат товара и на законодательном уровне это никак не урегулировано, так как маркетплейс несет ответственность только за достоверность сведений, представленных в карточке товара, а не за сам товар [3].

Сделав заказ со скидкой, маркетплейс может в одностороннем порядке отменить ее, сообщив, к примеру, что это был технический сбой. И покупатель ничего не может с этим поделать, кроме как отказаться от заказа или обратиться за защитой своих прав в суд.

Что касается приобретения и доставки товаров из-за рубежа, то тут вообще широкое поле деятельности для недобросовестных продавцов. Зачастую, ориентируясь при выборе товара на фото, представленное на электронной площадке, покупатель оформляет заказ, оплачивает его, но получает совсем не то, что ожидал. Вернуть такой товар не так просто, как в случае с отгрузкой товаров по России и цена отправки товара продавцу порой оказывается слишком высока.

В России на данный момент еще не создан механизм, позволяющий повысить уровень защиты покупателя от приобретения подделки на маркетплейсе, а маркетплейс не несет ответственности за допуск на площадку недобросовестных продавцов. Несмотря на то, что маркетплейс проверяет продавцов, прежде чем допустить их на площадку, это никак не влияет на оригинальность продаваемого товара, ведь юридически продавец может быть чист [4]. На некоторых площадках предусмотрена система штрафов при выявлении нарушений со стороны продавца, но их доля слишком мала, да и продавцы находят все новые способы, чтобы обойти такие ситуации и повысить свой рейтинг.

Еще один подводный камень дистанционной торговли – это процесс доставки и отсутствие ответственности за нарушение сроков и целостности товара. Так, например, в случае частичной доставки товара или его повреждения в процессе транспортировки, покупатель как правило обращается на маркетплейс с претензией, на что в большинстве случаев получает ответ, что за доставку отвечает продавец. Продавец в свою очередь ссылается на маркетплейс. Покупателю остается только надеяться, что товар дойдет в целостности и сохранности.

Все это требует досконального изучения процессов, происходящих на маркетплейсах и разработки нового закона, который бы четко регламентировал их работу, процессы взаимодействия между покупателем и продавцом, а также ответственность каждой из сторон, в том числе и маркетплейса.

Список литературы

1. Зинорова Е. Н. Защита прав потребителей при покупке товаров через маркетплейс // Академическая публицистика – 2023. – № 6-2. – С. 182–190. – Режим доступа: https://elibrary.ru/download/elibrary_54080148_10638253.pdf (дата обращения: 13.04.2024).
2. Закон РФ от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей» [Электронный ресурс]: (ред. от 04.08.2023) // КонсультантПлюс: справ. правовая система.
3. Клименко А. И. Пробелы в правовом регулировании защиты прав потребителей на маркетплейсах // Эпомен: юридические науки. – 2023. – № 2. – С. 124–130. – Режим доступа:

https://elibrary.ru/download/elibrary_53958002_66800362.pdf (дата обращения: 16.04.2024).

4. Козинец Н. В. Правовое регулирование деятельности маркетплейсов: актуальные проблемы // Закон и власть – 2023. – № 1. – С. 29–31. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/pravovoe-regulirovanie-deyatelnosti-marketpleysov-aktualnye-problemy/viewer> (дата обращения: 09.04.2024).

ЗАЩИТА ПРАВ ОБМАНУТЫХ УЧАСТНИКОВ ДОЛЕВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Л.А. Томилов

Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
mr.leonid.tomilov@gmail.com

В настоящей статье рассматриваются вопросы, связанные с общественными отношениями, возникающих между гражданами в процессе долевого строительства: проблемы, с которыми они могут столкнуться; способами защиты нарушенных прав участников. Также особое внимание уделяется договору участия в долевом строительстве, как основы для возникновения данных правоотношений.

Ключевые слова: долевое строительство, способы защиты, договор долевого участия, проблемы, риски

Проблемы, возникающие в процессе долевого строительства, имеют исторический аспект, ведь их возникновение сложно назвать недавним. Как показывает практика количество покупателей, которые стали жертвами обмана застройщика до сих пор остаётся на высоком уровне.

Причинами данного явления являются не столько действия недобросовестного застройщика, сколько неграмотность самих покупателей в данном вопросе.

Одной из выявленных проблем является недостаточная осведомлённость людей, которые стали или планируются становиться участниками долевого строительства, в предполагаемых рисках, которые могут возникнуть. Именно поэтому необходимо изучить, почему вообще возникают риски, с чем связано неумение людей их предугадать, и как их можно их избежать [1].

Другой немаловажной проблемой, которую удалось обнаружить, является не только узкий круг способов защиты прав дольщиков, но и их плохая регламентированность и неразвитость.

Долевое строительство всегда будет предполагать за собой определённые риски, поэтому увеличение количества предупреждающих способов защиты

прав граждан, являющихся дольщиками, всегда будет являться актуальной и насущной проблемой для страны [4].

Также одной из проблем будет являться сам договор долевого участия в строительстве многоквартирных домов. Дело в том, что как показывает практика, многие аспекты, например, связанные с правами и обязанностями сторон, то есть с застройщиком и покупателем, плохо прописаны и, как правило, не способны помочь при возникновении каких-либо проблем [3].

В качестве объекта исследования выступают совокупность отношений между участниками долевого строительства.

Данные правоотношения включают в себя совокупность разнообразных аспектов, которые касаются не только наступления форс-мажорных или иных негативных ситуаций, но и их предвидение, предупреждение и пресечение с целью их дальнейшей реализации.

Кроме того, немаловажное место в изучении данного вопроса занимают методы защиты нарушенных прав и законных интересов сторон сложившихся взаимоотношений [5].

Изучая поднятую тему, появилась возможность более детально изучить и провести анализ имеющихся у покупателей, с одной стороны, и у застройщиков с другой, всевозможных рисков, которые могут отрицательно отразиться в дальнейшем, а также способов их устранения.

Помимо этого, было исследовано законодательство Российской Федерации, как на федеральном, так и на региональном уровнях, регламентирующее не только сами средства защиты прав и законных интересов, но и иные меры поддержки людям, оказавшихся в такой ситуации [2].

Также следует отметить, что при этом удалось выявить ряд правовых «пробелов», которые возникают при заключении между участниками определённых актов, а именно какие они бывают и причины их появления.

С помощью указанных результатов появился шанс предвидеть будущее развитие рисков при долевом строительстве, а также законодательства России в данной области.

Исследование будет способно иметь правоприменительное и нормотворческое значение. С одной стороны, благодаря этому появится возможность повышения уровня развития знаний населения по данному вопросу. С другой же стороны, появятся и усовершенствуются способы защиты прав участников этих правоотношений.

Список литературы

1. Манько О.В., Захарова О.А., Исмаилов Э.Ш. Защита прав обманутых дольщиков // МНИЖ. – 2021. – №7-3 (109). – 165 с.
2. Алиев М.И. О проблеме защиты прав и законных интересов непрофессиональных участников долевого строительства // Государственная служба и кадры. – 2021. – №2. – 95 с.

3. Плискина М.С. К вопросу о проблемах правового регулирования договора участия в долевом строительстве // Инновационные аспекты развития науки и техники. – 2021. – №12. – 148 с.
4. Саркисян А. Э., Шаповалов Д. А. Актуальные проблемы договора долевого участия в строительстве многоквартирных домов // Евразийский научный журнал. – 2022. – №5. – 56 с.
5. Чуракова Е. В., Юлова Е. С. Новые законодательные гарантии защиты прав участников строительства при банкротстве застройщика // Образование и право. – 2021. – №1. – 135 с.

АСПЕКТЫ ДОКАЗЫВАНИЯ И ПОСЛЕДСТВИЯ ПРИЗНАНИЯ ЛИЦА ДОБРОСОВЕСТНЫМ ПРИОБРЕТАТЕЛЕМ

Е.В. Турбина
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
eturbina409@gmail.com

В данной работе будет проанализирован институт добросовестного приобретателя как одного из важнейших цивилистических институтов, который стабилизирует гражданский оборот. Актуальность данного института прослеживается уже многие годы, ведь даже в советский период последний был зафиксирован в кодифицированных актах. Также будет затронуто бремя доказывания, которое позволит прийти к выводу о том, что стороны находятся в состязательном процессе, и какие аспекты позволяют доказать факт добросовестного приобретения. При этом будут выявлены последствия признания лица добросовестным приобретателем, которых на данный момент существует достаточно большое количество. Ключевые слова: добросовестный приобретатель, цивилистический инструмент, бремя доказывания, виндикационный иск, право собственности, добросовестное владение

Настоящее исследование путем выявления аспектов, подлежащих доказыванию добросовестного приобретения, для удовлетворения виндикационного иска, а также выявлению последствий, с которыми сталкивается добросовестный приобретатель, позволит сделать вывод о том, что исследуемый институт является неотъемлемой частью гражданского оборота.

Также достаточно подробное определение добросовестного приобретения дано К.В. Храмовым, определяющим добросовестное приобретение как «незнание приобретателя субъективного гражданского права об

обстоятельствах, препятствующих или исключающих возможность приобретения» [3].

Для того, чтобы оценить потенциал удовлетворения виндикационного иска к добросовестному приобретателю объекта гражданских прав потребуется доказывание нижеследующих аспектов.

Стоит определить, была ли вещь из владения титульного владельца без учета его волеизъявления или с учетом волеизъявления.

Далее следует уточнить, возмездно или безвозмездно приобретена вещь.

Заключительным аспектом является установление такого факта как оспаривал или нет приобретатель вещи, что она приобретается у лица, которое было не правомочно её отчуждать.

К примеру, в сделках с недвижимостью покупатель, чтобы считаться добросовестным, должен: а) удостоверить личность отчуждателя недвижимого имущества (полномочия его представителей); б) проверить личности последнего по ЕГРП; в) проверить, есть ли какие-либо обременения объекта недвижимости или судебный спор; г) провести осмотр приобретаемой недвижимости, выяснить наличие фактических пользователей и т.п. Сомнение у добросовестных приобретателей должно породить, например, факт частой смены собственников недвижимого имущества, его заниженная стоимость (по сравнению со среднерыночными значениями) и ряд других нетипичных условий сделки.

Далее мы рассмотрим некоторые юридические последствия признания лица добросовестным приобретателем, к которым относятся следующие:

Невозможность истребования возмездно приобретенной покупателем вещи по иску собственника, который выразил волю на ее отчуждение [2]. Так, например, если сделка по распоряжению вещью формально совершена неуполномоченным лицом (в том числе после отзыва доверенности или при ее неправильном оформлении), но соответствовала воле собственника, который знал о факте продажи имущества и желал этого, соответствующее имущество не может быть истребовано у добросовестного приобретателя [1].

Невозможность предъявления собственником требований о возмещении доходов, которые были добросовестный приобретатель извлечены или должны быть извлечены за весь временной период владения до того момента, когда последний узнал или должен был узнать о неправомерности своего владения или получил повестку по иску собственника о возврате имущества (ч. 1 ст. 303 ГК РФ);

В заключении стоит отметить то, что собственники и добросовестные приобретатели могут защищать свои права и законные интересы в равной степени. Институт добросовестного приобретателя призван сбалансировать интересы титульных владельцев вещей и их последующих приобретателей в ситуации, когда вещь отчуждена в отсутствие согласия титульного владельца. Рассматриваемый институт – важный цивилистический инструмент, стабилизирующий гражданский оборот, устанавливающий единообразные

«правила игры» и юридические последствия добросовестного приобретения чужой вещи (в т. ч. обремененной) в ситуации пороков воли собственников.

Список литературы:

1. Колесникова, М. М. Конституционная защита прав добросовестного приобретателя // Госуд. власть и местн. самоуправление. – 2021. – № 6. – С. 10-13.
2. Травина, О.В. Добросовестный приобретатель. Защита прав. Практика применения // Право и экономика. – 2023. – № 1 (299). – С. 15-18.
3. Храмов К. В. Критерии оценки добросовестности приобретателя имущества в судебно-арбитражной практике // Право и экономика. – 2007. – № 6. – С. 116-119.

АНТИМОНОПОЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА

В.Э. Черенков

Новосибирский государственный университет
vladislav.cherenkov1@gmail.com

Благодаря консолидации ресурсов, распределению рисков, доходов и ответственности между публично-правовым образованием и субъектом предпринимательской деятельности, механизм государственно-частного партнерства позволяет наиболее эффективно реализовывать крупные инвестиционные проекты. В то же время аспектам антимонопольного регулирования в данной области уделено мало внимания в законодательстве, правоприменительной практике и доктрине. В данной работе авторы рассматривают вопросы антимонопольного регулирования государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, антимонопольное регулирование, соглашение о государственно-частном партнёрстве, концессионное соглашение, инвестирование

Одной из основ регулирования инвестиционных отношений между государством и субъектом предпринимательской деятельности является принцип обеспечения конкуренции. Соблюдение данного принципа позволяет государству на конкурентных началах определить наилучшего контрагента и наилучшие условия договорных отношений по реализации инвестиционного проекта.

В Федеральном законе «О государственно-частном партнерстве» [1] и в Федеральном законе «О концессионных соглашениях» [2] данный принцип реализуется в двух аспектах.

Во-первых, определение инвестора (контрагента) в соответствующих соглашениях происходит на основе конкурных процедур.

Во-вторых, изменение существенных условий концессионного соглашения осуществляются с предварительного согласия (согласия на совершение сделки) антимонопольного органа. То есть изменение существенных условий входит в объект предварительного антимонопольного контроля, причем такое регулирование установлено только для концессионных соглашений.

Указанные аспекты регулирования являются безусловным подтверждением направленности воли законодателя на обеспечение конкуренции в данной области.

В то же время в правоприменительной практике неоднократно ставился вопрос о разграничении механизмов государственно-частного партнерства и государственных закупок, в том числе в контексте обхода конкурных процедур, предусмотренных Федеральным законом «О контрактной системе» [3]. Одной из ключевой целью механизмов государственно-частного партнёрства является привлечение частных инвестиций, однако в Федеральном законе «О государственно-частном партнерстве» и в Федеральном законе «О концессионных соглашениях» нет прямых запретов на полное финансирование государством реализации проекта. В таком случае стирается грань между государственными закупками и государственно-частным партнёрством.

На данную проблему обращено внимание в «башкирском деле» [4]. В судебном споре был поднят вопрос о допустимости полного финансирования публичной стороной реализации проекта по концессионному соглашению. Суд пришел к выводу, что Федеральный закон «О концессионных соглашениях» не запрещает государству осуществлять финансирование в полном объеме расходов инвестора по созданию объекта концессионного соглашения посредством платы концедента на эксплуатационной стадии реализации проекта.

На смену «башкирскому делу» в 2020 году пришла серия так называемых «Тувинских дел» [5], в которых суды усмотрели обход законодательства о закупках (ч. 1 ст. 15 Закона «О защите конкуренции»). В рассматриваемых концессионных соглашениях полное возмещение затрат инвестора осуществлялось в течение непродолжительного времени (нескольких месяцев) после ввода объектов в эксплуатацию. Именно на это обстоятельство опирались суды при признании концессионных соглашений притворными сделками, осуществленными не для целей привлечения частных инвестиций и обеспечения эксплуатации объекта, а в качестве обхода требований законодательства о закупках.

Таким образом, Федеральный закон «О государственно-частном партнерстве» и Федеральный закон «О концессионных соглашениях», с одной стороны, направлены на обеспечение конкурентного рынка в данной области, с другой – в указанных актах не разрешен вопрос о возможности (или

отсутствии возможности) полного финансирования государством реализации проекта, что, безусловно, является существенным недостатком антимонопольного регулирования государственно-частного партнерства. На наш взгляд, недопустимо использование полного бюджетного финансирования проектов, основанных на принципах государственно-частного партнерства, поскольку ключевой целью данных соглашений является привлечение частных инвестиций. В связи с этим, Федеральный закон «О государственно-частном партнерстве» и Федеральный закон «О концессионных соглашениях» необходимо дополнить прямым запретом на полное финансирование государством реализации проектов в рамках указанных соглашениях, что позволит сократить многочисленные судебные споры по возможной переквалификации концессий в государственные контракты.

Список литературы

1. О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон от 13.07.2015 № 224-ФЗ (ред. от 06.04.2024) // Собрание законодательства РФ. 2015. N 29 (ч. I). Ст. 4350.
2. О концессионных соглашениях: Федеральный закон от 21.07.2005 № 115-ФЗ (ред. от 04.08.2023) // Собрание законодательства РФ. 2005. № 30 (ч. II). Ст. 3126.
3. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ (ред. от 14.02.2024) // Собрание законодательства РФ. 2013. № 14. Ст. 1652.
4. Решение Арбитражного суда г. Москвы от 08.06.2017 по делу № 40–23141/17-149-224. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sudact.ru/arbitral/doc/UyH3eYLTSNbO/> (дата обращения: 29.04.2024).
5. Решение Арбитражного суда Республики Тыва от 07.10.2019 по делу № А69-2242/2019. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://kad.arbitr.ru/Card/94aa0c39-6a66-4151-9b58-d266f06a2e95> (дата обращения: 23.04.2024).

ПРОБЛЕМЫ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРА ЗАЙМА МЕЖДУ ГРАЖДАНАМИ

Е.С. Черепанова
Новосибирский государственный институт
экономики и управления «НИНХ»
elizavetachere9@gmail.com

Работа посвящена проблемам, возникающим при заключении договора займа между гражданами. В ней рассматриваются основные ошибки и сложности, с которыми сталкиваются стороны при составлении и исполнении таких договоров. В работе выделяются такие проблемы, как недопонимание условий договора, недобросовестные действия сторон, несоблюдение законодательства и т.д. Также предлагаются пути решения этих проблем и рекомендации по улучшению процесса заключения договоров займа между гражданами.

Ключевые слова: договор займа, займодавец, заемщик, расписка, безденежность

Заключение договора займа между гражданами – это важное юридическое действие, которое предусматривает передачу займодавцем денежных средств заемщику на определенных условиях.

Договор займа имеет ключевое значение для обеих сторон и обеспечивает прозрачность и безопасность сделки. Важно заключать договор займа в письменной форме и тщательно прорабатывать все условия, чтобы избежать возможных недоразумений и конфликтов в будущем.

Заключение договора займа между гражданами на практике встречается довольно часто. Так, граждане, находясь в сложной жизненной ситуации, опасаясь брать кредит и выплачивать впоследствии проценты за пользование денежными средствами, обращаются к своим знакомым или близким, находясь с ними в доверительных отношениях с целью получения денежной суммы.

Однако, несмотря на свою распространенность, заключение договора займа между гражданами может столкнуться с рядом сложностей и проблем. Так, часто случаются жизненные ситуации, когда в результате какого-либо конфликта или невозвращения заемщиком займодавцу денежных средств в установленные сроки, займодавцы обращаются в суд для истребования суммы займа.

Также могут возникнуть ситуации, когда денежные средства так называемому «заемщику» не передавались, но при этом «займодавец» требует возврата якобы переданных денежных средств. В этом случае, договор займа в суде необходимо оспорить по его безденежности, что так же подразумевает под собой много правовых нюансов и проблем.

Итак, первая проблема – это устная форма заключения договора займа между гражданами на сумму свыше десяти тысяч рублей, вопреки указаниям правовых норм. Причиной нарушения данных ограничений закона являются родственные или иные близкие отношения между гражданами. Подавая исковое заявление в суд, займодавец, не заключивший договор в письменной форме, лишается права ссылаться на свидетельские показания, что затрудняет процесс доказывания для возвращения переданной займодавцем денежной суммы, или же, вовсе лишает займодавца достижения цели вернуть свои денежные средства.

Для разрешения данной проблемы следует повысить правовую грамотность среди граждан и заключать договор займа в письменной форме, соблюдая предписания закона.

Введение обязательной письменной формы для всех договоров займа при превышении установленной законом суммы является важным шагом для защиты интересов сторон и предотвращения возможных споров.

Для подтверждения передачи денег, вещей или ценных бумаг, закон предусматривает использование упрощенного способа оформления займа. Согласно п. 2 ст. 808 ГК РФ, можно воспользоваться распиской или другим документом, который подтверждает передачу определенной суммы денег или вещей [1]. Также в тексте договора можно включить фразу "займодавец передал".

Однако, необходимо помнить, что документ о предоставлении займа не всегда является достаточным доказательством получения денег, ведь письменная форма не избавляет граждан от случаев заключения договора займа под влиянием обмана [2]. Так, изучив судебную практику, можно заметить, что немалое количество дел связаны со спорами о заключении договора под влиянием обмана. Например, займодавец может использовать неопытность и правую неграмотность заемщика, чтобы обмануть его и заставить подписать договор, не предоставив при этом фактически денежные средства, требуя затем их возврата.

Осознавая всю ситуацию, заемщик пытается оспорить договор займа в суде, утверждая, что договор не имеет юридической силы из-за его безденежности. Однако, часто бывает так, что суд принимает сторону займодавца, так как доказать факт обмана заемщику может быть сложно [3].

Для предотвращения подобных случаев предлагается ввести обязательное нотариальное удостоверение договора займа. Это позволит убедиться в том, что стороны действительно согласны на его заключение на определенных условиях, и уменьшит вероятность возникновения споров и конфликтов в будущем. Кроме того, нотариус как независимое третье лицо будет подтверждать законность и достоверность сделки и защитит интересы обеих сторон.

Однако, следует учитывать, что применение нотариального удостоверения для небольших сумм может быть нецелесообразным, так как это может привести к возможным нарушениям закона при заключении договора займа.

Еще одной важной проблемой является невнимательный подход к изучению условий договора займа и последующее его заключение без необходимых знаний. Особенно это касается сроков по договору займа.

Понимание сроков, установленных в договоре займа, является ключевым аспектом для обеих сторон договора. Важно понимать отличия между сроком возврата заемных средств и сроком действия договора займа.

Проблемы возникают, когда заемщик думает, что срок действия договора займа автоматически определяет и срок возврата займа.

Однако, если в договоре не указан конкретный срок возврата, заемщик должен вернуть сумму в течение 30 дней после получения уведомления от займодавца с требованием возврата денежной суммы. Важно внимательно изучать условия договора и правильно их интерпретировать, чтобы избежать недопониманий и конфликтов, поскольку, в случае пропуска данного срока, на заемщика будут начисляться проценты за неуплату, что может значительно увеличить итоговую сумму, требуемую займодавцем к возврату.

Таким образом, недостаточное понимание гражданами условий договора, неопределенность сроков и непонимание ответственности за нарушение условий сделки могут привести к спорам и конфликтам, которые требуют разрешения уже в судебном порядке и не всегда эти конфликты удается разрешить в пользу слабой стороны в силу недостаточности доказательств.

В целом, для успешного заключения и исполнения договора займа между гражданами необходимо внимательно изучить все условия договора, соблюдать законодательство и быть бдительным при взаимодействии с другой стороной.

Гражданам, при заключении договора займа следует рассчитывать не только на доверительные отношения, но и обращаться к законодательным нормам, чтобы в случае негативных ситуаций, разрешить спор в короткий срок.

Только внимательный и взвешенный подход к заключению договора займа позволит избежать неприятных ситуаций и обеспечит взаимопонимание между сторонами сделки.

Список литературы

1. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 24.07.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 12.09.2023) [Электронный ресурс] // «Официальный интернет-портал правовой информации». – Режим доступа: www.pravo.gov.ru (дата обращения: 13.04.2024).
2. Косынкин А.А. К вопросу о расписке как форме договора займа // Юридическая наука. – 2019. – №12. – С. 46-48.

3. Орищенко А.С., Спицин К.О. Особенности доказывания безденежности договора займа // Вопросы российской юстиции. – 2023. – №23. – С. 171-179.

ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОЙ ПРИРОДЫ ДОГОВОРА ДАРЕНИЯ

Д.В. Шишкина
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
daria_shishkina15@mail.ru

В работе анализируется регулирование на уровне закона договора дарения в Российской Федерации, являющийся предметом многочисленных исследований. Затрагивается также субъективная проблематика сторон. Обращается внимание на сложности, связанные с оформлением договора о дарении при заключении сделок одним из супругов. Упор делается на нечеткое регулирование договора относительно недвижимости. Рассматривается проблема несправедливого ограничения в отношении субъектов, которые могут повлиять на отмену дарения. Исследуется проблема несвоевременной регистрации договора дарения из-за смерти дарителя, а также проблема коррупции и взяточничества среди государственных служащих и другие. Кроме того, рассматриваются способы решения текущих проблем и предложения по усовершенствованию законодательства. Ключевые слова: договор дарения, даритель, одаряемый, правовая природа, стороны, движимая вещь, недвижимость

В последнее время договор дарения особо выделяется в российской системе правосудия. Однако, как любое соглашение, он может столкнуться с некоторыми трудностями.

Как показывает судебная практика относительно договора дарения наибольшее число проблем связано с недостаточной регулированностью законодательства.

Одной из них является отсутствие жестких требований к форме договора дарения, особенно в случаях, когда предмет дарения – движимая вещь, имеющая большую стоимость, и принадлежит обоим супругам. В нормах права в таких ситуациях ничего не говорится об обязательном согласии второго супруга, за исключением дарения недвижимости. При передаче дара значительной стоимости рекомендуется ввести обязательность заключения письменного соглашения с добавлением пункта «о возможности передачи данной вещи третьим лицам с согласия обоих супругов», чтобы избежать споров и убедиться в согласии всех сторон.

Предлагается к тому же ужесточить требования к заключению договоров дарения общей недвижимости супругов, заключая его в обязательной

нотариальной форме. Это необходимо для предотвращения случаев, когда один из супругов в обход закона оформляет дарение недвижимости без согласия другого, который является совладельцем этой собственности. Это уменьшит вероятность споров о недействительности дарения и защитит интересы обеих сторон.

Проблемой также является отсутствие четкого регулирования в Гражданском кодексе РФ [1] дарения недвижимости, что приводит к возможности заключения путем обмана договоров дарения как договоров купли-продажи или ренты. Для решения данной проблемы необходимо внести изменения в законодательство, продумав более детально требования к форме дарения недвижимости, а также добавить обязательные условия или процедуры, которые должны быть соблюдены при совершении такой сделки. Возможно, также введение отдельной статьи, в которой будут рассмотрены особенности сделок, связанные с недвижимостью.

Часто граждане неправильно понимают правовую природу дарения в связи с чем, в последующем возникают некоторые сложности.

Особой проблемой служит неосведомленность граждан о последствиях в договоре дарения. Она состоит в том, что граждане часто не знают всех нюансов договора дарения и могут совершить ошибки, которые приведут к нежелательным результатам, таким как невозможность возврата подаренного имущества (а именно, когда даритель не может вернуть дар после смерти одаряемого, в силу того, что в договоре не указал нужное условие о его возврате в случае, если он переживет одаряемого) или неожиданные финансовые обязательства (допустим, когда одаряемый, приняв в дар, например, квартиру, узнает об имеющейся большой задолженности по ее обслуживанию, уже не имеет права отказаться от него). В силу этого необходимо, безусловно, быть бдительным при заключении договоров дарения, проверять и интересоваться всем, что связано с приобретаемым подарком.

Другая проблема заключается в том, что даритель может обременить имущество правом третьих лиц без ведома одаряемого, что может привести к непредвиденным потерям и спорам. Для защиты интересов одаряемого необходимо предусмотреть в договоре дарения обязательство дарителя предоставить всю информацию об обременениях объекта и возместить убытки, если такие обременения были умышленно утаены.

Существенной проблемой, которую следует решить, является возможность заключения договоров о дарении под влиянием заблуждения или обмана. Путь решения вышеуказанной проблемы может заключаться в обеспечении доступа на законодательном уровне к бесплатным юридическим консультациям для граждан. Кроме того, желательно вовлекать нотариусов при совершении сделок о дарении недвижимости людям, не являющимися близкими родственниками. Эта мера поможет предотвратить возможные

злоупотребления при подписании договоров, особенно когда одна из сторон - пожилой человек.

Нередко граждане, заключающие договор дарения, сталкиваются с обещаниями осуществлять какие-либо действия (пожизненный уход) взамен на обмен недвижимости, например, квартиры. Эти же обещания лишены юридической силы.

Оградить себя от подобных случаев помогут только тщательное изучение всех условий договора дарения и внимательная проверка всех имеющихся документов, которые подтверждают истинное намерение сторон при заключении сделки.

Дальнейшей проблемой значителся недостаточная ясность соотношения статей 578 и 579 ГК РФ в отношении отмены дарения при наличии риска утраты дара с неимущественной ценностью для дарителя, особенно если предмет дарения имеет небольшую стоимость. Каким образом должна производиться отмена дарения, если законодатель запрещает отмену подарков малой ценности, и как определить небольшую стоимость предмета дарения? Необходимо уточнить, каким образом применять правила отмены дарения в случаях, когда дар имеет неимущественную ценность для дарителя, но при этом является вещью небольшой стоимости.

Правовой проблемой является не предоставление законом возможности отмены дарения в случае нанесения одаряемым физического вреда родственникам или членам семьи дарителя. Это создает ситуацию, когда даритель остается без защиты и не может вернуть имущество в таком случае. Кроме того, несправедливым является ограничение в отношении субъектов, которые могут повлиять на отмену дарения. Ведь можно представить ситуацию, когда у человека нет близких родственников или семьи, но у него есть близкие связи с другими людьми, которые также могут быть получателями его подарков.

Важной проблемой является несвоевременная регистрация договора дарения из-за смерти дарителя. Суды имеют разные мнения по этому вопросу. Первое - основывается на выводах Верховного суда ФЗ «О государственной регистрации недвижимости» [2], что правовые последствия наступают только после регистрации договора в соответствующем реестре. Если этого не произошло, то суд может считать договор незаключенным. По второму мнению, если договор был передан на регистрацию до смерти дарителя, то он считается заключенным. В целом, разногласия судов связаны с непониманием природы дарения и необходимости регистрации.

Одной из наиболее значимых проблем, несомненно, является коррупция и взяточничество, особенно среди государственных служащих. Хотя закон запрещает принимать взятки за выполнение своих обязанностей, люди все равно находят способы обхода этого запрета, представляя подарки как дарение. Для решения этой проблемы, несомненно, необходимо ужесточить меры по борьбе с коррупцией и привести в соответствие все законы,

регулирующие эту область. Прозрачность и открытость всех транзакций и сделок между чиновниками и бизнесменами должны стать обязательными. Необходимо четко определить такие понятия, как «подарок» и «взятка» [3], чтобы избежать их недопустимого смешения, принять более строгие меры, чем существующие на данный момент.

Закон гласит о том, что стоимость подарка никак не должна быть выше трех тысяч рублей. Проблема заключается в том, что стоимость подарка, ограниченная законом, может быть недооценена или завышена из-за различных обстоятельств, таких как умышленное занижение стоимости или изменение цен из-за инфляции. Таким образом, возникает необходимость установить механизм корректировки стоимости подарка с учетом экономических изменений, чтобы исключить возможность нарушений закона и обеспечить справедливость и прозрачность в оценке подарков.

К немаловажной проблеме можно отнести неоднозначные принятия решения судами, что неоднократно подтверждается судебной практикой. Основной причиной этому служит разная интерпретация законодательства.

Изученные проблемы указывают на необходимость улучшения регулирования законодательства.

Последующие исследования регулирования договора дарения на уровне закона становятся все более актуальными, учитывая, что оно в основном ограничивается только нормами Гражданского кодекса РФ.

Список литературы

1. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 24.07.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 12.09.2023) [Электронный ресурс] // «Официальный интернет-портал правовой информации». – Режим доступа: www.pravo.gov.ru (дата обращения: 05.04.2024).
2. Федеральный закон от 13.07.2015 № 218-ФЗ (ред. от 14.02.2024) «О государственной регистрации недвижимости» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.04.2024) [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «Консультант плюс».
3. Шульгина А.Г. Особенности договора дарения в гражданском праве // Теория и практика современной науки. – 2021. – № 6 (72). – С. 348-352.

ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА КОРРУПЦИОННЫЕ ПРАВОНАРУШЕНИЯ

Ю.Е. Эбергарт, А.М. Чупина
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
julia.ebergardt@gmail.com

В работе рассматриваются коррупционные правонарушения с точки зрения Гражданского законодательства, подчеркивается актуальность указанной проблемы. Предполагается, что существенным пробелом в современном российском законодательстве является отсутствие гармоничного и сбалансированного механизма гражданско-правовых средств для противодействия коррупционным правонарушениям. В общем смысле гражданско-правовая ответственность предполагает обязанность правонарушителя предпринять определенные имущественные действия, направленные на восстановление нарушенных имущественных или неимущественных прав другого лица, общества или государства.

Ключевые слова: коррупция, гражданско-правовая ответственность, коррупционное правонарушение, причинение вреда, должностное лицо

Коррупция является серьезной проблемой, которая распространена не только в России, но и во многих других странах, поскольку она считается основной угрозой безопасности государства. Поэтому борьба с коррупцией стала одним из приоритетных задач на государственном уровне в России. К коррупционным правонарушениям относятся также обладающие признаками коррупции и не являющиеся преступлениями нарушения правил дарения, а также нарушения порядка предоставления услуг, предусмотренных Гражданским Кодексом Российской Федерации. [1]

Цель работы: провести системный анализ гражданско-правовой ответственности при коррупционных правонарушениях.

Для достижения поставленной цели ставятся такие задачи:

- определить, что такое коррупция;
- рассмотреть правовые меры по борьбе с коррупцией;
- рассмотреть гражданско-правовую ответственность за коррупционные правонарушения;

Материалы и методы. Теоретическую основу работы составили труды Догузова А.Н., Кокоевой Л.Т., Нетишинской Л.Ф., Вородюхина С.Е., Глушкова Е.Л. В работе была использована совокупность общенаучных (метод анализа, синтеза, аналогии) и частно-научных методов (формально-юридический и сравнительно-правовой).

Результаты. Глава 59 ГК РФ описывает обязательства, возникающие в результате причинения вреда. Это означает, что лицо, виновное в

коррупционном правонарушении, обязано возместить ущерб, причиненный его действиями. **Глава 60 ГК РФ** регулирует обязательства, возникающие из неосновательного обогащения. В контексте коррупции это означает, что лицо, получившее имущество или иные выгоды без достаточных на то оснований, обязано возвратить их законному владельцу. Суд может обязать собственника возвратить имущество, если не предоставлены доказательства его легального происхождения из законных доходов. Эти нормы играют важную роль в борьбе с коррупцией, поскольку они позволяют привлекать к ответственности не только по уголовным, но и по гражданско-правовым основаниям, что расширяет инструментарий правоприменения и усиливает защиту прав и законных интересов граждан и организаций. В настоящее время российское законодательство не требует включения антикоррупционных оговорок в договоры между хозяйствующими субъектами, такими как физические лица и юридические лица, в том числе индивидуальные предприниматели. Однако все они обязаны соблюдать антикоррупционное законодательство, которое регулирует их деятельность и предусматривает меры ответственности за нарушение. Антикоррупционные оговорки не являются обязательными в договорах, но это не освобождает стороны от соблюдения антикоррупционного законодательства и возможности применения мер ответственности в случае нарушения. [2]

Таким образом, за совершение коррупционных правонарушений (преступлений) должностное лицо несёт ответственность, не только предусмотренную уголовным законом и кодексом об административных правонарушениях, но и отвечает всем незаконно полученным имуществом. [3]

Список литературы

1. Межведилов А.М., Бакулина Л.Т., Антонов И.О., Талан М.В., Виноградова Ю.В., Гильфанова А.Д. // Противодействие коррупции: учебное пособие. – Казань: Изд-во Казан. ун-та. – 2016. – 192 с.
2. Вородюхин С.Е., Глушков Е.Л. Гражданско-правовая ответственность за коррупционные правонарушения в Российской Федерации. // Проблемы правоохранительной деятельности. – 2020. – 4 (20) – С. 6-9.
3. Нетишинская Л.Ф. Проблемы ответственности в гражданском праве. // учеб. Пособие — Краснодар: КубГАУ. – 2020. – 88 с.

ИПОТЕКА КАК ФОРМА ЗАЛОГА В РИМСКОМ ПРАВЕ И ПРАВОВОЙ СИСТЕМЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Л.Г. Юсупова

Сибирский институт управления – филиал РАНХиГС
yusupow4lil@yandex.ru

Ипотека (лат. hypotheca) – это один из видов залога недвижимости, выступающий объектом вещного права. В современной России ипотека является одним из способов приобретения жилья, если материальное состояние не позволяет приобрести жилой дом или квартиру сразу, не прибегая к кредитам. Но у каждой монеты есть две стороны. В данной статье рассмотрена ипотека, как форму залога, её происхождение, положительные и отрицательные стороны, функционирование в Римском праве и праве современной России. Актуальность темы представляет собой вопрос необходимость и эффективность существования такой формы залога, как ипотека. Она зародилась далеко не на современном этапе развития мирового права. Чтобы раскрыть сущность ипотеки необходимо обратиться к первопричине её возникновения и функционирования в праве, в котором она возникла, а этим правом выступает римское право.

Ключевые слова: ипотека, залог, римское право, современная Россия, вещное право

Ипотека – форма залога, появившаяся в Римском государстве в III – II веках до нашей эры. Появление данного вида залога являлось прогрессивной идеей для развития института залогового права в Риме. Включение правового регулирования ипотеки связывают с принятием в I веке до нашей эры интердикта претора Сальвия, который предоставлял землевладельцем право истребовать заложенную вещь. Первым этапом становления ипотеки стала фудичия (от лат. fiducia - сделка на доверии), при данной форме залога заложенная вещь переходила в собственность кредитора. Он имел право пользоваться и распоряжаться вещью, а также отчуждать её без согласия должника, который в свою очередь терял право собственности, но мог собирать плоды с вещи. Следующим этапом развития ипотеки стал пигнус (лат. pignus), при котором к кредитору переходило только владение без права собственности. Но и эта форма имела ряд недостатков: владение кредитора не было защищено, не было соответствующего иска, и кредитор не имел права продать вещь, в случае неполной уплаты должником аренды. Последней формой развития залога, стала сама ипотека (лат. hypotheca). Владение и право собственности на заложенную вещь оставались у должника. В случае неуплаты нужной суммы должником, кредитор имел право истребовать заложенную вещь и, продав её, покрыть все недостатки. Права должника были основательно защищены тем, что кредитор не мог купить заложенную вещь, а

в случае, если вещь была продана по цене выше реальной, то кредитор возвращал «лишнюю» сумму должнику. Но могла и возникнуть и обратная ситуация, когда вещь была продана по цене ниже реальной, в таком случае недостающая сумма взималась с остального имущества должника.

Все недостатки первых двух форм залога римские юристы смогли сгладить с помощью введения ипотеки. Но существовал такой минус как отсутствие регистрации в каких-либо государственных органах. А также ситуации, когда заложенная вещь продавалась по цене ниже её реальной стоимости, после чего кредитор взимал недостатки с другого имущества.

В Россию институт ипотеки пришел в 1754 году, когда по инициативе П. И. Шувалова появились первые кредитные учреждения, где выдавались ссуды под залог поместий. В современной правовой системе России ипотекой называют залог, обеспеченный недвижимостью. Основным нормативным актом выступает Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)» от 16.07.1998 N 102-ФЗ. Клиент вносит заявку в банк, если он платежеспособный, то банк одобряет кредит. После чего клиент находит подходящую для себя недвижимость и предоставляет документы на неё, банк одобряет документы на неё и оформляет соответствующий договор. Условия ипотеки отличаются в разных банках, что обуславливают разные факторы (первичный или вторичный дом, квартира или частный дом). Преимуществами ипотеки выступают возможность купить постоянное жилье, не имея необходимых средств, возможность обезопасить себя от будущих подъемов цен на недвижимость. Недостатками ипотеки выступают долгосрочный период погашения кредита (ипотека предоставляется, как правило, на несколько лет в связи с ценами на недвижимость и относительно подъемной для клиента суммой ежемесячных платежей), продать ипотечное жилье можно только по инициативе банка. Но самый существенный минус, который склоняет многих в пользу идеи о накоплении нужной суммы, а не взятии ипотеки, — это переплата. Ипотека дается под проценты, устанавливаемые банком, они и служат причиной переплаты, например, если брать под 10%, то переплата почти в полтора раза.

Ипотека является формой залога, пришедшей в мировую правовую практику с Рима. Она имеет ряд существенных преимуществ и недостатков. Но с момента её возникновения она пользуется спросом и является одним из самых удобных способов для приобретения собственной недвижимости.

Список литературы

1. Лушин А.Н., Чудецкая К.А. Ипотека в римском праве [Электронный ресурс] // КиберЛенинка. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/ipoteka-v-rimskom-prave/viewer> (дата обращения: 27.04.2024).
2. Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)» от 16.07.1998 N 102-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс] / КонсультантПлюс. –

Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19396/
(дата обращения: 26.04.2024).

АВТОРСКИЙ УКАЗАТЕЛЬ

- Аксененко А.А., 323
Амосиевская К.В., 4
Анофриков С.П., 402
Антонова Е.Д., 106
Ануфриева Ю.В., 123
Арггольд С.А., 144
Бабкина Е.В., 328
Бажаева С.Е., 7
Бакай Е.Д., 10
Баликоев В.З., 170, 250
Баркова С.А., 86
Бахман А.А., 109
Бахова К.А., 271
Белецкая И.А., 147
Белькова А.В., 151
Богданова К.И., 13
Боженарь А.С., 154
Бойко А.А., 156
Болюбыш Д.А., 16, 331
Борисова В.С., 159
Борисюк А.Д., 16, 331
Боровских С.А., 334
Боронина Э.С., 60, 93, 99
Буймов А.А., 20
Булгакова Д.О., 405
Буровцев Н.В., 408
Бутрина Е.В., 109
В. Виншу Д., 253
Вакуленко А.В., 77
Варфоломеев П.А., 96
Васильева Н.С., 328, 360, 367
Васковская П.В., 274
Веретенникова А.С., 410
Вертей В.Д., 112
Ветрова А.В., 277, 413
Виканова Д.В., 416
Вишневский С.О., 309
Власенко М.А., 323
Гаврилова А.В., 375
Гаврилова Е.Ю., 162
Гензе А.М., 421
Гилева К.В., 106
Гилёва К.В., 136
Глазатова К.А., 279
Глухарева А.А., 23
Головина А.А., 28
Голубев Е.И., 165
Гоманова Т.К., 339
Гончарова С.В., 424
Горбоконеко А.С., 378
Горбунова А.П., 168
Гордиевич В.Д., 73
Горевая С.Д., 427
Грачев И.В., 408, 430
Гребенюк Ю.Е., 31, 367
Григорьева Е.А., 382
Губина Ю.С., 115
Гуляева Е.Л., 339
Гусакова Е.О., 170
Гусев С.Д., 281
Дамдинова Э.Б., 433
Деникин А.В., 34
Доброва А.А., 118
Доме И.Н., 334, 348
Дорохина Е.В., 73
Драчева К.С., 284
Дружинин Д.В., 36
Дубинина А.С., 39
Дудин С.А., 331, 342, 371
Дюбанова А.Д., 173
Дюбанова Ю.В., 390, 396
Евсюкова Д.А., 408, 430
Егорова А.Г., 176
Елтышев В.О., 179
Ермоленко В.А., 436
Ермошенко С.А., 181
Ефимовская К.А., 184
Ефремова А.В., 43
Жар Э.С., 187
Желтакова М.С., 13
Жирова А.С., 47
Задорина Е.Р., 50

Зайкова А.В., 328
Зеленский А.А., 34
Земф В.С., 190
Зеркаль Е.А., 438
Зименс А.В., 440
Зюбина Е.В., 388
Иванов А.А., 121
Иванова Д.С., 286
Иванова К.Ю., 54
Ицкович А.А., 118
Кадничанский Н.В., 385
Каймыштаева С.А., 289
Калягина Е.И., 112, 115
Капелюк С.Д., 129
Карташова Е.В., 320
Кирей К.А., 57
Князюк Н.В., 193
Ковалев Р.А., 196
Ковяткина Е.А., 442
Козикова Д.О., 123
Козлова А.Е., 444
Колесникова А.А., 43
Коложвари Э.С., 187, 214
Коломыйц Д.Л., 125
Колоскова Н.В., 144, 193, 202, 225
Колпаков В.В., 147
Кормильцева А.И., 277
Костенко Н.А., 446
Кравцова С.Е., 109
Крапивина М.Д., 298
Красков Д.А., 7
Крыхтина А.Д., 388
Кудаева М.М., 127, 141
Кузнецов А.Э., 199
Кузнецов Е.К., 390
Куликов М.А., 121
Курюмова А.Ю., 393
Кыдыбиц К.А., 319
Лабудина Ю.А., 292
Лапшин В.П., 60
Ларченко О.В., 162, 199
Ларченко О.В., 162, 199
Левенец Т.Е., 127
Леонова П.А., 202
Лесков Е.Ю., 448
Линник Д.В., 205
Лищук Е.Н., 129
Лобов Е.В., 219
Ложникова М.А., 294
Ломакина А.В., 63
Лопухов К.И., 456
Лоцманов М.А., 339
Лунегов Е.А., 129
Макагонова Р.Д., 4
Малайкова Е.И., 101, 342, 371
Марилловцева А.О., 208
Масалова Ю.А., 131, 134
Матвеева М.О., 311
Махина Е.А., 131
Мельников В.С., 168, 176
Мельникова К.С., 298
Мирошникова У.Е., 67
Митрофанова Д.А., 300
Мороз О.Н., 364
Морока Д.С., 298
Мухорчева Е.Е., 211, 214
Назаренко О.Е., 303
Назимова Е.Д., 134
Найверт И.В., 118
Намикос А.О., 284, 306
Натальина Т.В., 23, 79
Натальина Т.В., 23, 79
Николаева Е.С., 136
Новгородов П.А., 265
Новикова И.Я., 159, 181, 205, 222,
231
Новикова М.А., 309
Нуралинов Д.Т., 99
Овсянникова П.С., 70
Огнева М.А., 451
Павлова Я.Ю., 125
Паськова К.А., 309
Патрушева Т.Р., 57
Пашина Е.Д., 453
Пелипас Д.А., 10
Перова Е.О., 7

Петров С.Ю., 129
Пинчук А.В., 73
Писклова А.А., 357
Плетнева А.И., 311
Плутенко Д.С., 456
Полев М.В., 248
Полева П.Е., 106
Полетаева П.В., 70
Пономарёв М.М., 77
Попкова Д.В., 125, 126
Попова А.А., 31, 367
Попова А.Р., 217
Попова Т.А., 190, 196, 217, 259,
262, 267
Попова Ю.Д., 93
Попова Я.И., 279
Прокопьева Е.Л., 154, 184, 245
Протас В.О., 396
Протас Н.Г., 165, 173, 219, 256
Пятибратова Е.А., 208
Рембе С.В., 459
Ровбель С.В., 294
Роор А.О., 79
Рубцова Д.А., 219
Рыбак Ю.А., 313
Рыбаченко И.И., 96, 345
Рябухин В.В., 222
Самусева А.А., 390
Саплакчян К.А., 277
Саратова В.В., 54
Сарафанова М.А., 89
Сафронов В.Е., 421
Сафронова Ж.Е., 83
Севостьянова О.Г., 10, 13, 31, 39,
43, 57, 63, 70, 89, 101, 345
Сейнек-оол А.А., 225
Селиверстова Е.А., 294
Сердюкова К.М., 39
Сизова К.Н., 79
Ситников Е.Д., 228
Склянов М.Ю., 348
Сойма К.В., 86
Старикова Д.А., 461
Суббота И.Е., 410
Сувак С.М., 360
Талала Л.К., 231
Тараскина М.Г., 351
Тархова К.В., 464
Тахтобина М.А., 234
Телетнева Н.Е., 47
Тимошенко Ю.В., 433
Тихонова К.Д., 236
Тищенко Е.С., 115
Ткач А.А., 89
Ткачук М.Е., 320
Токмагашев Д.А., 179
Толибов Р.Д., 467
Томилов Л.А., 469
Третьяков С.А., 93
Третьякова Ю.К., 57
Трофимов А.Д., 139
Тузниченко Е.В., 354
Турбина Е.В., 471
Угрюмов Д.А., 239
Ульвачева К.А., 357
Ульянченко Д.Н., 243
Усова А.В., 303
Устинова Ю.И., 141
Фалесев А.В., 236
Фахрутдинова П.О., 101
Фольмер Е.П., 70
Хакимова Р.Р., 316
Харина К.В., 277
Холмова Е.Г., 444
Хомченко И.А., 402
Хорошилов М.С., 245
Храпова Д.В., 306
Царенко А.Ф., 319
Цыганкова А.В., 360
Цыдендамбаева С.Б., 13
Часовников В.Д., 248
Чельцов М.В., 442
Черенков В.Э., 473
Черепанова Е.С., 476
Черненко П.А., 250
Чупина А.М., 483

Чупракова Я.Е., 54
Чурсин Е.П., 253
Шадрин Д.А., 50
Шадрина М.С., 112
Шахрай А.О., 320
Швецова Н.А., 136
Швецова О.А., 364
Ширяев И.М., 139
Ширяев Я.В., 256
Шишкина Д.В., 479
Шмырева А.И., 151, 156, 211, 243

Шовинов Д.В., 96
Шуваракова Ю.С., 259
Шуршикова Е.А., 99
Шурыгина А.А., 31, 367
Эбергарт Ю.Е., 483
Юркова А.В., 262
Юрова П.А., 101, 342, 371
Юсупова Л.Г., 485
Ярлыков А.А., 265
Ястребова А.К., 267

**ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СИБИРИ
32 РЕГИОНАЛЬНАЯ НАУЧНАЯ СТУДЕНЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ**

**Часть 1
Сборник научных трудов**

Под редакцией Захаровой Е.В.

Подписано в печать 24.10.2024. Формат 60 × 84 1/16. Бумага офсетная.

Тираж 50 экз. Уч.-изд. л. 28,59. Печ. л. 30,75. Заказ № Р-03823.

Цена договорная

Отпечатано в типографии
Новосибирского государственного технического университета
630073, г. Новосибирск, пр. К. Маркса, 20