

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«Воронежский государственный университет»

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ



**«АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ:
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА»**

ТЕЗИСЫ ДОКЛАДОВ X МЕЖДУНАРОДНОЙ
СТУДЕНЧЕСКОЙ НАУЧНО–ПРАКТИЧЕСКОЙ
КОНФЕРЕНЦИИ

I том

ВОРОНЕЖ

Редакционная коллегия:

д.э.н., проф. Канапухин П.А.
к.э.н., доц. Федюшина Е.А. (отв. редактор)

Члены редколлегии:

к.э.н., доц. Козуб Л.А., к.э.н., доц. Родин О.А.

Актуальные проблемы экономики и управления: теория и практика:
тезисы докладов X Международной студенческой научно–практической
конференции. – В 6 т. – Том I. – Воронеж : Воронежский государственный
университет, 2025. – 138 с.

В сборнике представлены тезисы докладов X Международной студенческой
научно–практической конференции, состоявшейся 17 апреля 2025 года.

Тезисы докладов опубликованы в авторской редакции, ответственность
за их содержание несут авторы и научные руководители.

Мнение редакционной коллегии не всегда совпадает с мнением авто-
ров.

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ БАНКОВ И БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Алехина Л.В., бак. 4 к. Влияние экономических санкций на денежно–кредитную политику Центрального банка РФ	7
Бражникова А.А., бак. 4 к. Монетарная политика и её влияние на темпы экономического роста	9
Григоревский А.Д., маг. 1 к. Место оценки заемщика в системе кредитного менеджмента банка	11
Двоглазова Е.А., маг. 1 к. Развитие ипотечных программ с государственной поддержкой в Российской Федерации	13
Климентьев Д.Р., маг. 1 к. Методы оценки рисков банковского ипотечного кредита	15
Клюева А.А., маг. 1 к. Цели и направления анализа финансового состояния коммерческого банка	17
Литвинова М.А., маг. 2 к. Сущность банковского ипотечного кредитования	19
Петрова С.Ю., маг. 1 к. Управление активами коммерческого банка	21
Писарева Т.А., бак. 4 к. Анализ развития ипотечного кредитования в России	23
Тоневицкая А.Н., маг. 2 к. Исламская ипотека в России как инновационный инструмент финансирования	25

СЕКЦИЯ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ И ФИНАНСОВ ОРГАНИЗАЦИЙ

Бородин И.П., маг. 1 к. Основные тенденции цифровизации финансового рынка в России	27
Колесникова М.С., маг. 1 к. Особенности оценки инвестиционных проектов в проектном финансировании	29
Кулагина Е.А., спец. 1 к. Ключевая ставка и её влияние на кредитование физических лиц в РФ	31
Лавлинская А.В., бак. 3 к. Неокейнсианская модель макроэкономического регулирования: pro et contra	33
Минор С.В., маг. 1 к. Участники валютного рынка и их влияние на валютный курс	35
Перехода М.А., маг. 2 к. Количественные методы оценки инвестиционной привлекательности организации	37
Симонова К.Р., маг. 2 к. Тенденции ипотечного рынка в России в 2025 году	39
Сунгурова А.А., маг. 1 к. Инвестиционное проектирование и его роль в развитии экономики Российской Федерации	41

Текутьев М.А., бак. 4 к. Альтернативные рынки корпоративных заимствований капитала в условиях современной денежно-кредитной политики	43
Фролова В.С., бак. 1 к. Принципы формирования портфеля ценных бумаг	45
Шальнева И.Е., бак. 4 к. Рынок облигаций как источник долгосрочного финансирования корпоративного сектора	47
Шальнева Т.Е., бак. 4 к. Стратегии диверсификации портфеля ценных бумаг как способ управления рисками	49

СЕКЦИЯ НАЛОГОВ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Акопян Н.А., маг. 1 к. Тенденции развития налогообложения имущества организации	51
Вербенко К.А., маг. 2 к. Налоговые реформы Дональда Трампа	53
Дудченко В.Д., бак. 4 к. К вопросу об использовании криптовалют в целях налогообложения	55
Ковалева А.С., бак. 4 к. Показатели налоговой нагрузки организации	57
Копейкина А.А., Локтев К.И., бак. 3 к. Влияние косвенных налогов на стоимость продукции	59
Лещева А.Ю., бак. 4 к. Инвестиционная деятельность как объект налогового регулирования	61
Стешкина Е.В., маг. 2 к. Прямые налоги и их влияние на финансовые результаты деятельности банков	63
Тищенко Ю.С., маг. 1 к. Цифровые технологии в налоговом контроле строительных компаний	65
Токарчук В.В., бак. 3 к. Порядок налогообложения операций с цифровыми валютами	67
Успенская П.А., маг. 1 к. Уклонение от налогообложения в банковской сфере: методы и последствия	69
Челнаков Р.В., спец. 5 к. Роль торгового сбора в экономике Москвы, его развитие	71
Чепрасова М.А., маг. 2 к. Влияние налога на сверхприбыль на налоговую нагрузку	73

СЕКЦИЯ АКТУАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ ИССЛЕДОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

Горюнова А.А., маг. 2 к. Реалии и тренды развития молодежного рынка труда	75
--	----

Дворникова В.С., маг. 2 к. Адаптация системы мотивации сотрудников в условиях изменяющейся экономической ситуации АО «Альфа–Банк»	77
Кокорина В.Е., маг. 1 к. Экономическая природа и функции премии	79
Лобеева М.К., бак. 3 к. Проблема безработицы среди молодежи России	81
Петракова Е.А., маг. 1 к. Системы нормирования труда работников: современные тенденции	83
Проскуряков А.С., бак. 3 к. Влияние искусственного интеллекта на рынок труда	85
Рябцев В.М., маг. 2 к. Формирование человеческого капитала и управление им в современных условиях	87
Светачев Р.О., маг. 2 к. Сущность и виды человеческого капитала	89
Тарасов В.Н., маг. 2 к. Актуальные направления мотивации сотрудников в современных социально–трудовых отношениях	91
Тахакаева А.Р., бак. 4 к. Проблемы социально–трудовой адаптации персонала и пути их решения	93
Уразов Д.А., маг. 2 к. Цифровая трансформация персонала: новые навыки для новой эпохи	95
Хусаинов А.С., бак. 4 к. Проблемы и перспективы развития социального предпринимательства	97

СЕКЦИЯ АКТУАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ МЕНЕДЖМЕНТА

Антошкин А.А., маг. 2 к. Особенности управления адаптацией работников в современных организациях	99
Блинов Н.Д., бак. 4 к. Эффективная логистическая система как фактор формирования конкурентного преимущества в современном бизнесе	101
Вашина Ю.Р., бак. 4 к. Применение концепции Agile в закупках	103
Гордеева В.Е., бак. 4 к. Современные проблемы логистики и пути их решения	105
Калмыкова К.А., бак. 4 к. Формирование стратегий развития предприятия (на примере ООО «ПКФ Орлан»)	107
Косякова А.В., маг. 2 к. Возможности инструментов SMM при продвижении организации на рынке	109
Любельская А.А., Пищалова Е.Л., бак. 2 к. Формирование гибридных команд по методологии Р. Белбина	111
Мерзляков А.В., маг. 1 к. Особенности установления партнерских отношений с поставщиками	113
Молчанов И.А., бак. 4 к. Управление рисками в процессе закупок	115

Петренко А.А., бак. 4 к. Искусственный интеллект в закупочной деятельности	117
Позднякова К.С., маг. 1 к. Инновационные технологии в электронной торговле	119
Полухина М.В., бак. 4 к. Современные методы управления закупками в условиях цифровизации	121
Семячкин А.А., маг. 1 к. Корпоративная культура: современные вызовы и тенденции	123
Сидибе Ю.Д., маг. 2 к. Управление организационной культурой современной компании	125
Степанова П.Г., маг. 1 к. Цифровая модернизация менеджмента организационной культуры: вызовы и риски	127
Степанова С.С., спец. 1 к. Трансформация организационных структур в современном мире	129
Шарифова А.М., маг. 2 к. Современные тенденции в стратегическом менеджменте	131
Шевченко Е.В., бак. 4 к. Внедрение Agile-методологии в закупочную деятельность предприятия	133
Шепотько Д.А., бак. 4 к. Состояние логистической системы Российской Федерации под влиянием западных санкций	135

СЕКЦИЯ БАНКОВ И БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Алехина Л.В., бак. 4 к.

Воронежский государственный университет

Влияние экономических санкций на денежно–кредитную политику Центрального банка РФ

Основная цель монетарной политики ЦБ РФ заключается в сохранении и поддержании стабильности национальной валюты через стремление к стабилизации уровня цен, что несомненно играет ключевую роль в достижении сбалансированного развития и экономической устойчивости страны. Стабильность цен предполагает поддержание инфляции на приемлемо низком уровне, что обеспечивает защиту доходов и накоплений населения, создает предсказуемую экономическую среду, которая важна как для предприятий, так и для граждан, и облегчает доступ к кредитам для бизнес–сектора.

В 2022 году экономика России подверглась давлению международных экономических ограничений, введенных США и стран ЕС, что инициировало процесс структурной адаптации национальной экономики. Главной задачей государства является создание условий для того, чтобы перестройка экономики прошла максимально эффективно, а также ограничение спада деловой активности, без рисков для макроэкономической стабильности.

Детальнее проанализируем, перед какими сложностями оказалась российская экономика в течение 2022 года:

1. Торговые барьеры: сокращение экспорта в РФ из ЕС и США; выход западных корпораций с российского рынка; импортные ограничения; сложности в логистике товаров.

2. Финансовые ограничения: заморозка золото–валютных резервов РФ на счетах в европейских и американских банках; применение ограничений в отношении российских финансовых учреждений; запрещение российским гражданам за пределами России использовать платёжные системы Visa и Mastercard. Ограничение на проведение межбанковских операций через систему SWIFT, а также блокирование доступа к иностранным акциям, хранящимся на счетах Национального Расчётного Депозитария в зарубежных депозитариях.

Все эти ограничения привели к дестабилизации экономики и финансовой системы РФ: рост цен, валютные ограничения, дефицит ряда товаров. Такой экономический шок не мог не отразиться на реализации денежно–кредитной политики.

В ответ на обстоятельства, Центральный банк России выработал три ключевых направления для реализации денежно–кредитной стратегии на 2023 год, а также на перспективу 2024 и 2025 годов:

Базовый сценарий предполагает, что мировая экономика продолжит развиваться в рамках сформировавшихся трендов и отсутствия новых шоков. Страны с развитой экономикой будут проводить жесткую ДКП, чтобы вернуть инфляцию к цели, в результате рост мировой экономики замедлится.

При усиленной фрагментации предполагается дальнейшее разделение стран на блоки. Они могут стремиться локализовать производства на своих территориях, ограничить доступ конкурентов к экономике и технологиям. При этом санкционное давление на Россию будет сильнее. В результате может увеличиться разрыв между спросом и предложением из-за сокращения импорта и ограничения внутреннего производства по причине нехватки импортных комплектующих, что окажет давление на цены.

Сценарий высоких рисков предполагает вероятность возникновения глобального экономического кризиса на уровне событий 2007–2008 годов. Основная причина – значительное усиление денежно-кредитной политики (ДКП) ключевыми регуляторами из развитых стран в ответ на длительное инфляционное давление. В результате, обострение кредитных условий через значительное увеличение процентных ставок вызовет усиление неопределенности на финансовых рынках и массовый отток капитала из инвестиций с высокой степенью риска. Это, в свою очередь, спровоцирует рецессию в российской экономике на протяжении двух лет. Постепенное восстановление с ростом на уровне 2,0–3,0% проектируется только к 2026 году, тогда как достижение устойчивого роста предвидится только после окончания рассматриваемого прогнозируемого периода.

В период с декабря 2022 года до середины июля 2023 года, Центральный Банк России успешно поддерживал ставку на отметке 7,5%, в связи с тем, что экономика демонстрировала признаки более быстрого восстановления. Это время характеризовалось активным адаптированием компаний к меняющимся условиям, ростом как государственного, так и частного потребления, а также укреплением потребительского оптимизма. Тем не менее, в это же время усилилось инфляционное давление и началось постепенное снижение стоимости рубля. Это привело к повышению ключевой ставки до 8,5% 21 июля 2023 года.

В течение 2024 года процентная ставка достигла рекордных 21% с предыдущего уровня в 16%, став самой высокой с момента введения ключевой ставки. В своих решениях Банк России ориентировался на динамику инфляции и следующие факторы: повышенный спрос; низкий уровень безработицы; рост государственных расходов, который, планируется частично нивелировать через повышение налогообложения прибыли компаний и реформы налоговой системы, начиная с 2025 года; сложности во внешнеэкономической среде; активизация предоставления корпоративного кредитования.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Затонских И.Т.

Бражникова А.А., бак. 4 к.

Воронежский государственный университет

Монетарная политика и её влияние на темпы экономического роста

Монетарная политика — это совокупность мер, принимаемых центральным банком страны для регулирования денежного обращения и кредитования с целью достижения макроэкономических целей, таких как стабильность цен, полная занятость и экономический рост.

Стимулирующая монетарная политика, характеризующаяся снижением процентных ставок, способствует увеличению инвестиций и потребительского спроса, что, в свою очередь, стимулирует экономический рост. Однако, избыточное смягчение может привести к инфляции и финансовой нестабильности.

Сдерживающая монетарная политика, направленная на повышение процентных ставок, может замедлить экономический рост, но одновременно снижает инфляционное давление. Оптимальный баланс между стимулированием и сдерживанием является ключевым фактором для достижения устойчивого экономического роста.

Одним из основных инструментов монетарной политики является установление процентных ставок. Изменение ключевой процентной ставки центрального банка напрямую влияет на стоимость кредита для коммерческих банков и частного сектора. Снижение ставки стимулирует инвестиции, потребительские расходы и, в конечном итоге, рост производства. Высокие ставки, наоборот, сдерживают экономическую активность, снижая инвестиции и потребительскую уверенность. Этот канал является, пожалуй, наиболее прямым и заметным.

Кроме того, монетарная политика может влиять на уровень денежной массы посредством операций на открытом рынке. Увеличение денежной массы обычно приводит к снижению процентных ставок и стимулированию экономического роста, в то время как сокращение — к росту процентных ставок и сдерживанию экономической активности.

Изменения в ключевой процентной ставке могут повлиять на обменный курс национальной валюты. Например, снижение ставки может привести к ослаблению валюты, что может сделать экспорт более привлекательным и импорт более дорогим, способствуя экспортно-ориентированному росту.

Центральный банк стремится поддерживать стабильную инфляцию, так как высокая инфляция подрывает доверие к экономике и может тормозить экономический рост. Эффективная монетарная политика должна поддерживать умеренный уровень инфляции, чтобы стимулировать инвестиции и потребительские расходы без чрезмерного роста цен.

В российской экономической истории есть показательный случай успешного применения мягкой монетарной политики в условиях значительной инфляции – период с 1999 по 2013 год. В этот период страна осуществила переход к более мягкой денежно–кредитной политике, постепенно наращивая уровень монетизации экономики. Это привело к ускорению темпов экономического роста и общему улучшению экономических показателей России.

В период с 1999 по 2013 год увеличение монетизации в 3,5 раза (с 12,1% до 42,7%) сопровождалось ростом реального ВВП в 2,06 раза. В течение 2000–2004 годов среднегодовые темпы прироста реального ВВП достигли 7,2%, что стало самым высоким показателем в современной истории России, несмотря на относительно невысокие цены на энергетические ресурсы. Тем не менее, с 2014 года рост монетизации остановился, и прирост ВВП за этот год составил всего 0,6%.

Пример сдерживающей монетарной политики в России — повышение ключевой ставки в марте 2022 году с 9,5% до 20%. По данным на 2025 год ключевая ставка составляет 21%.

В результате принятых мер темпы инфляции пошли на спад, и национальная валюта укрепила свои позиции. Вместе с тем, подобные действия имели и негативные последствия: предприниматели, в особенности представители малого и среднего бизнеса, ощутили существенный рост стоимости кредитных ресурсов. Это привело к приостановке реализации ряда проектов и сокращению инвестиционной активности.

Ключевым фактором успеха монетарной политики является ее своевременность и грамотность. Центральные банки должны действовать предвидящие и в зависимости от текущей ситуации экономики, стремясь достичь общих целей, таких как стабильность цен и рост экономики. Важно учитывать масштабы влияния денежно–кредитной политики, поскольку она способна негативно отразиться на отдельных отраслях или группах населения.

Денежно–кредитная политика служит важным рычагом для стимуляции или ограничения экономического развития. Однако ее воздействие трудно прогнозировать, и оно обусловлено множеством переменных. Эффективность монетарной политики зависит от умения центрального банка точно определять и реагировать на потребности экономики, учитывая задержки в передаче эффекта, сложность взаимодействия с другими политическими инструментами и неопределенность рыночных ожиданий. В современном мире, характеризующемся сложными взаимосвязями, денежно–кредитная политика должна реализовываться осмотрительно, с гибкостью и четким пониманием возможных последствий.

Научный руководитель – ст. преп. Долгов М.А.

Григоревский А.Д., маг. 1 к.
Воронежский государственный университет

Место оценки заемщика в системе кредитного менеджмента банка

Современная банковская система функционирует в условиях высокой конкуренции и нестабильной экономической среды, что требует от кредитных организаций эффективного управления. В кредитном менеджменте банка область управления кредитным риском считается одной из основных и требующих повышенного внимания. Ключевым элементом этого процесса является оценка заемщика, позволяющая банку принимать взвешенные решения о выдаче кредита, минимизировать вероятность невозврата и обеспечивать устойчивость своего кредитного портфеля. Банки фокусируют свою деятельность на анализе и оценке всевозможных факторов, оказывающих влияние на заемщика.

Сущность кредитоспособности заемщика заключается в его экономическом состоянии, которое позволяет кредитору оценить способность заемщика рационально использовать заемные средства и своевременно погашать полученный кредит.

Чтобы проверить достоверность предоставленных заемщиком данных в первую очередь банкам нужно консолидировать данные о его занятости и, соответственно, получении им доходов, также банки должны проверить данные о расходах заемщика, после чего подводится итог о возможности заемщика погасить кредит. Параллельно формируется заключение о достаточности в обеспечении закладываемого имущества для оформления кредита.

В настоящее время нельзя выделить методы, строго установленные для оценки кредитоспособности заемщика. Данный факт связан, прежде всего, с разной клиентской базой у каждой кредитной организации, однако существует ряд подходов, которые условно можно разбить на несколько групп. Наиболее распространенными являются: коэффициентный метод; метод, основанный на базе анализа денежных потоков организации; метод анализа делового риска; статистические модели оценки; модели оценки, основанные на экспертной оценке. На выбор метода влияют: форма собственности, способ формирования баланса, отраслевые характеристики деятельности и т.д.

Коэффициентный метод основан на расчете относительных показателей деятельности организации, таких как коэффициент ликвидности, финансовый леверидж, коэффициенты обслуживания долга и т.д.

Анализ денежного потока заключается в составлении баланса оттока и притока денежных средств, определяя денежный поток клиента, который показывает возможность заемщика своевременно оплачивать кредит.

При анализе риска большее внимание обращают на следующие факторы: надежность поставщиков; порядок приобретения сырья и материалов; длительность хранения сырья и материалов; наличие складских помещений и необходимости в них.

В основе статистической модели оценки кредитоспособности лежит присвоение клиенту кредитного рейтинга на основе данных статистического анализа. Подобные модели использует ограниченный круг кредитных организаций, при ее разработке используются формулы расчета количественных и качественных показателей.

Метод экспертных оценок основан на субъективной оценке экспертами коммерческого банка вероятности погашения клиентом кредита в установленный срок.

Несмотря на строгие критерии к уровню доходов и имущественному положению заемщиков, отмечается тенденция к увеличению объема просроченной задолженности. В связи с этим банкам необходимо совершенствовать применяемую методику оценки кредитоспособности заемщиков, а также разработать эффективные механизмы проверки достоверности представленных ими данных.

При проведении оценки кредитоспособности банки обязаны соблюдать действующее законодательство. В России не существует единого закона, регулирующего кредитные отношения между банком и заемщиком, однако данные процессы определяются рядом нормативно-правовых актов. Одним из ключевых документов, устанавливающих правовые основы кредитных отношений, является Гражданский кодекс Российской Федерации.

Оценка кредитоспособности заемщика играет ключевую роль в системе кредитного менеджмента банка, обеспечивая снижение кредитных рисков и повышение устойчивости кредитного портфеля. В условиях нестабильной экономики и высокой конкуренции банки вынуждены применять комплексные подходы к анализу заемщиков, учитывая различные факторы, влияющие на их платежеспособность.

Таким образом, одним из наиболее важных инструментов кредитного менеджмента является оценка потенциальных заемщиков, которая приобретает особую значимость в условиях роста объемов кредитования реального сектора экономики, так как увеличивается влияние оценки на результаты деятельности банка (ввиду наличия кредитного риска). На сегодняшний день в российской и международной практике существует множество методик оценки кредитоспособности, различающихся по количеству используемых показателей, способам установления границ, значимости отдельных факторов и методам расчета общей кредитоспособности. В России каждый банк применяет собственные методы оценки кредитоспособности заемщиков в целях реализации кредитного менеджмента.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Козуб Л.А.

Двоеглазова Е.А., маг. 1 к.
Воронежский государственный университет

Развитие ипотечных программ с государственной поддержкой в Российской Федерации

Ипотечное кредитование в России играет ключевую роль в обеспечении доступности жилья для граждан. В 2024 году ипотечные программы с государственной поддержкой претерпели значительные изменения в ответ на экономические вызовы, включая повышение ключевой ставки, инфляционные процессы и необходимость поддержки отдельных категорий заемщиков.

С июля 2024 года произошли изменения в условиях льготных ипотечных программ. В частности, была отменена программа ипотеки с господдержкой под 8%. Однако возможность приобретения жилья с субсидированием процентной ставки со стороны государства сохранилась через другие альтернативные программы. Кроме того, в июне 2024 года наблюдался существенный рост выдачи ипотечных кредитов в ожидании завершения программы «обычной» льготной ипотеки и ужесточения условий других программ. В этот период более 85% ипотечных кредитов пришлось на льготное кредитование.

В 2024 году срок действия программы семейной ипотеки был продлен до конца 2030 года. Однако условия программы были скорректированы: сузился круг потенциальных заемщиков, а для жителей Дальневосточного федерального округа процентная ставка увеличилась до 6%. Эти изменения направлены на поддержку семей с детьми и стимулирование рождаемости, что является приоритетом государственной политики в сфере демографии.

С 1 августа 2024 года условия программы ипотеки для IT-специалистов также были изменены. Процентная ставка увеличилась с 5% до 6%, а максимальная сумма кредита была унифицирована для всех регионов и составила 9 млн рублей. Кроме того, приобретение жилья по этой программе в Москве и Санкт-Петербурге стало невозможным, как и выдача ипотеки специалистам, работающим в столичных компаниях. Эти меры направлены на поддержку IT-специалистов в регионах и стимулирование их переезда за пределы крупных мегаполисов.

Программа сельской ипотеки продолжила свое действие в 2024 году, предлагая процентные ставки до 3%. Она направлена на улучшение жилищных условий в сельской местности и поддержку аграрного сектора. Эта инициатива способствует развитию сельских территорий и привлечению молодых специалистов в аграрный сектор.

В 2024 году россияне могли воспользоваться льготным кредитом по ставке 2% годовых на территории Дальнего Востока и Арктики. Эта программа ориентирована на молодые семьи, получателей «дальневосточного

гектара», а также на специалистов, переезжающих в указанные регионы, включая учителей, медицинских работников и работников оборонно–промышленного комплекса. Эта программа направлена на стимулирование притока населения в стратегически важные регионы страны.

В 2024 году экономическая ситуация в России оказала значительное влияние на ипотечный рынок. Ожидалось повышение ключевой процентной ставки Центрального банка с 21% до 23% или выше, что привело к росту ипотечных ставок до 30%. Это существенно охладило спрос на рынке недвижимости и сместило предпочтения потребителей в сторону аренды, что, в свою очередь, привело к росту цен на арендуемое жилье. Субсидированные ипотечные программы, введенные во время пандемии COVID–19, были в основном свернуты, и доступ к льготным кредитам остался только для определенных категорий граждан, таких как IT–специалисты и семьи с маленькими детьми. Ожидалось, что общий объем выдачи ипотечных кредитов снизится с 7,8 трлн рублей в 2023 году до 5 трлн рублей в 2024 году. Эти изменения отразились на доступности жилья для населения и потребовали адаптации государственной политики в сфере ипотечного кредитования.

В условиях повышения процентных ставок и снижения доступности ипотечных кредитов государственная поддержка остается ключевым инструментом обеспечения доступности жилья для населения. Продление и корректировка условий льготных программ, таких как семейная ипотека и ипотека для IT–специалистов, свидетельствуют о стремлении государства адаптировать меры поддержки к изменяющимся экономическим реалиям и потребностям граждан. В будущем ожидается дальнейшее совершенствование механизмов государственной поддержки ипотечного кредитования, направленных на обеспечение устойчивого развития рынка недвижимости.

Таким образом, развитие ипотечных программ с государственной поддержкой на сегодняшний день демонстрирует стремление государства обеспечить доступность жилья для населения в условиях экономической нестабильности. Несмотря на повышение процентных ставок и ужесточение условий ряда программ, меры поддержки остаются важным фактором стабилизации рынка недвижимости. Продление и адаптация льготных программ позволяют определенным категориям граждан приобретать жилье на более выгодных условиях, что способствует улучшению жилищных условий и стимулирует спрос на рынке недвижимости. В дальнейшем эффективность данных инициатив будет зависеть от макроэкономической ситуации и корректировки государственной политики в сфере ипотечного кредитования.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Козуб Л.А.

Климентьев Д.Р., маг. 1 к.

Воронежский государственный университет

Методы оценки рисков банковского ипотечного кредита

В настоящее время ипотечное кредитование является важным сегментом банковской деятельности, которое способствует развитию рынка недвижимости и повышению доступности жилья для населения, однако он сопряжен с рядом рисков, оказывающих влияние как на банки, так и на заемщиков. В связи с этим финансовые регуляторы и банковские организации разрабатывают и внедряют меры по снижению рисков, обеспечивая стабильность кредитного рынка и защиту интересов всех участников.

Ипотечный кредит – это один из ключевых банковских продуктов, предназначенный для финансирования приобретения недвижимости клиентами, которая передается в залог кредиторам. Ипотечное кредитование – это особая форма кредита, которая связана с предоставлением займов под залог недвижимого имущества, такого как земля, производственное или жилое здание и тому подобное. Виды рисков ипотечного кредитования: кредитный риск, процентный риск, риск ликвидности, рыночный риск.

Одним из основных рисков ипотечного кредитования является кредитный риск, связанный с возможной неплатежеспособностью заемщика. В случае ухудшения его финансового положения или потери источника дохода вероятность невозврата кредита возрастает, что может привести к убыткам банка. Для минимизации данного риска кредитные организации применяют различные методы оценки платежеспособности клиентов, включая анализ кредитной истории, уровня доходов и коэффициента долговой нагрузки. Также банки внедряют автоматизированные системы скоринга, которые позволяют более точно оценивать уровень риска при выдаче кредита. Базельский комитет по банковскому надзору рекомендует использование стандартизированного подхода (SA) и внутренней рейтинговой системы (IRB) для оценки кредитного риска. Центральный Банк РФ внедряет стресс-тестирование, нормативы достаточности капитала и анализ резервов под возможные потери.

Еще одним значимым риском является процентный риск, связанный с изменением процентных ставок на рынке. Для его оценки используются различные методы, такие как Gap-анализ, который анализирует разницу между активами и обязательствами с разными сроками переоценки ставок, и Duration-анализ, оценивающий чувствительность стоимости активов к изменению ставок. Метод Value-at-Risk рассчитывает возможные потери при изменении ставок с заданной вероятностью, а моделирование сценариев и стресс-тестирование прогнозируют влияние макроэкономических факторов на устойчивость банка. Анализ чувствительности ставок оценивает влияние изменений ставок на доходы и капитал банка. Банки должны применять сценарный анализ, стресс-тестирование и учитывать влияние процентного

риска на капитал. Центральный Банк России рекомендует регулярный мониторинг процентного разрыва и использование инструментов для хеджирования риска. Базельский комитет рекомендует применять модели анализа чувствительности процентных ставок и разрабатывать сценарные анализы. Центральный Банк России требует мониторинга процентного разрыва и использования инструментов процентного свопа.

Ипотечное кредитование подвержено риску ликвидности, возникающему при несоответствии сроков привлечения и размещения средств. Банки привлекают краткосрочные ресурсы, а ипотечные кредиты выдаются на долгосрочной основе. При резком увеличении требований к ликвидности кредитная организация может столкнуться с необходимостью срочной продажи активов по невыгодной цене. Для предотвращения таких ситуаций банки формируют ликвидные резервы и используют механизмы рефинансирования через специализированные финансовые институты. Базельский комитет устанавливает требования к коэффициенту краткосрочной ликвидности и коэффициенту чистого стабильного фондирования. Центральный Банк России регулирует обязательные резервы и рекомендует использование ликвидных активов для покрытия возможных оттоков.

Рыночные риски также оказывают влияние на ипотечное кредитование. В частности, изменения в стоимости недвижимости могут привести к снижению залоговой стоимости объектов, что увеличивает вероятность убытков для банка в случае дефолта заемщика. Например, при падении цен на недвижимость сумма, вырученная от продажи залога, может не покрыть остаток задолженности по кредиту. В связи с этим кредитные организации проводят регулярную переоценку залогового обеспечения и внедряют механизмы страхования рисков. Дополнительно банки разрабатывают стратегии управления портфелем ипотечных кредитов, снижая зависимость от конъюнктурных колебаний рынка недвижимости. Базельский комитет предлагает методику оценки риска на основе моделей стресс-тестирования. Центральный Банк России требует проведения регулярной переоценки залогового имущества и установления нормативов залоговой стоимости.

Таким образом, ипотечное кредитование представляет собой сложный процесс, сопряженный с различными видами рисков. Для обеспечения устойчивости финансовой системы необходимо внедрение эффективных механизмов оценки и управления этими рисками, что позволит минимизировать потери банков и повысить доступность жилья для населения. В современных условиях значительное внимание уделяется развитию новых инструментов хеджирования, оптимизации процентной политики и совершенствованию требований к оценке платежеспособности заемщиков, что в перспективе будет способствовать укреплению устойчивости банковского сектора и развитию рынка ипотечного кредитования.

Научный руководитель – д.э.н., доц. Серебрякова Н.А.

Клюева А.А., маг. 1 к.

Воронежский государственный университет

Цели и направления анализа финансового состояния коммерческого банка

Анализ финансового состояния коммерческого банка является важной задачей для банковских аналитиков и играет ключевую роль в оценке его надежности и конкурентоспособности наряду с анализом финансовых результатов и рентабельности.

В состав субъектов анализа финансового состояния коммерческого банка входят: Центральный банк РФ как регулятор, коммерческие банки и иные кредитные организации – контрагенты анализируемого банка, органы государственной власти и местного самоуправления, заинтересованные как в стабильности денежно–кредитного сектора и экономики в целом, так и в устойчивости конкретных уполномоченных банков в связи с реализацией государственных проектов, предоставлением гарантий и т.п., а также имеющие и потенциальные клиенты данного банка. Кроме того, анализ финансового состояния банка как инструмент оценки рисков используют аудиторы и представители контрольных органов.

Цель проведения анализа банка для его руководства и собственников заключается в повышении эффективности и ограничении рисков с учетом ограничений, установленных регулируемыми органами и собственным советом директоров (или иными лицами, наделенными руководящими полномочиями). Данная цель достигается, в частности, путем оптимизации управления активами и пассивами на основе рекомендаций, выданных по итогам анализа.

Другие субъекты анализа преследуют собственные цели, в основном заключающиеся в оценке риска сотрудничества с данным банком или риска нарушения банком требований к ликвидности, капиталу и резервам. По нашему мнению, анализ финансового состояния в целом можно считать как разновидностью, так и важным инструментом анализа риска. Оценка финансового состояния фактически представляет собой оценку риска, и различные ученые–экономисты расходятся лишь во взглядах на то, какой именно риск или риски оцениваются. Как правило, рассматривается риск банкротства (неплатежеспособности, дефолта), реже – риск финансовых потерь (убытков), лишаящих банк значительной части капитала и шансов на дальнейшее успешное развитие в конкурентной среде. К числу важных для анализа рисков следует отнести и риск нарушения финансовой составляющей требований регулирующих органов, поскольку подобное нарушение приведет к приостановке деятельности банка и, возможно, к ее последующему полному прекращению.

Мы конкретизируем цель анализа следующим образом:

Цель анализа финансового состояния коммерческого банка состоит в оценке рисков дефолта, значительной потери капитала или нарушения финансовых требований регулирующих органов.

Указанные риски могут реализоваться под влиянием объективных внешних факторов или вследствие неэффективного управления, включая ошибочный выбор стратегии банка в конкурентной среде. Объективные внешние факторы включают неблагоприятные изменения экономической и политической ситуации (в т.ч. экономические кризисы), законодательного регулирования, иные обстоятельства непреодолимой силы. Однако при эффективном управлении коммерческий банк способен противостоять большинству таких факторов или значительно снизить потери, не допустив дефолта, прекращения или существенного сокращения объемов основной деятельности.

Направления анализа финансового состояния коммерческого банка включают:

- анализ активных операций и связанных с ними рисков. Это ключевое направление всей аналитической работы, проводимой в отношении банка;
- анализ пассивов, включая оценку объема, динамики, структуры и качества собственного капитала и привлеченных средств, а также резервов;
- анализ баланса с позиций достаточности собственного капитала и резервов, ликвидности и покрытия рисков;
- анализ финансовых результатов, банковской маржи, рентабельности и общая оценка эффективности деятельности банка;
- оценка соблюдения нормативов, установленных ЦБ РФ, и прогноз их соблюдения в будущих периодах;
- перспективная оценка платежеспособности и вероятности дефолта;
- иные направления, зависящие от дополнительных целей анализа.

Перечисленные направления анализа реализуются комплексно и формируют задачи его проведения.

Анализ финансового состояния коммерческого банка служит важным инструментом оценки его надежности и конкурентоспособности, а также помогает управлять рисками и способствует устойчивому развитию в условиях нестабильной экономической среды. Оценка финансового положения банка является неотъемлемой частью стратегического управления, позволяя не только реагировать на текущие вызовы, но и формировать устойчивую модель бизнеса на долгосрочную перспективу. Положительные результаты такого анализа не только свидетельствуют об эффективности управления банком, но и дают основания предполагать, при прочих равных условиях, достаточную привлекательность банка для клиентов – вкладчиков, заинтересованных в сохранности инвестиций. Это отражается, в свою очередь, и на объемах, и на финансовых результатах деятельности коммерческого банка.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Коменденко С.Н.

Литвинова М.А., маг. 2 к.

Воронежский государственный университет

Сущность банковского ипотечного кредитования

История кредитования берет свое начало еще в Древней Греции в V веке до нашей эры. В то время обеспечением по выданному кредиту был сам заемщик, в случае невыполнения своего кредитного обязательства он становился рабом. Изменения произошли в ходе экономической реформы Салона в Афинах в 594 году до нашей эры. Тогда залогом по кредитному обязательству становилась земля или дом должника. Для того, чтобы участок не закладывался повторно другим займодавцем, на его территории устанавливался столб, который назывался «*hypotheke*», что означало «залог» или «предупреждение».

На сегодняшний день имеется множество подходов к определению понятия «ипотека», некоторые из них представлены в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Различные подходы к определению ипотеки

ФИО автора	Определение
Чередникова А.О.	Ипотека – залог недвижимого имущества, который осуществляется без передачи этого имущества во владение залоговому кредитору.
Тарасов В.И.	Ипотечный кредит – тип экономических отношений по поводу предоставления ссуд под залог недвижимого имущества.
Ивасенко А.Г.	Ипотека – способ обеспечения обязательства, когда предметом залога служит недвижимое имущество
Волкова А.А.	Ипотечное кредитование – предоставление долгосрочных кредитов специализированными организациями под залог недвижимого имущества на строительство или приобретение недвижимости.

Также есть ряд авторов, которые отождествляют два понятия «ипотека» и «ипотечный кредит». К таким авторам можно отнести, например, И.А. Разумову и И.А. Лепехина, которые определяют ипотеку как вещный способ обеспечения обязательств, а ипотечный кредит как экономические отношения между кредитором и заемщиком по поводу возвратного движения стоимости в денежной или товарной форме.

Однако не стоит путать кредит и ипотечный кредит, так как основное их отличие заключается в том, что ипотечный кредит выдается на цели именно жилищного кредитования, в то время как обычный кредит – это заем, не имеющий конкретной цели кредитования.

Таким образом, можно сказать, что банковское ипотечное кредитование – это такой вид долгосрочного кредитования, при котором банк предоставляет заемщику денежные средства на покупку недвижимости.

Основной функцией ипотечного кредитования выступает создание эффективно работающей системы обеспечения жильем граждан.

Ипотечное кредитование также обеспечивает движение капитала, то есть движения денежных средств из сбережений в реальную и финансовую сферы экономики.

Также увеличение объемов, выдаваемых ипотечных жилищных кредитов, способствует развитию банковской системы, так как растет перечень предлагаемых программ банковскими организациями, увеличивается объем проводимых операций, что оказывает значительное влияние на банковскую сферу.

Стоит отметить, что система ипотечного кредитования является достаточно сложной, что можно проследить во взаимосвязи субъектов кредитования и их функций.

Сущность банковского ипотечного кредитования можно также проследить в его принципах, к которым можно отнести:

- возвратность – это обязательное погашение кредитного обязательства заемщиком;

- платность означает возмездную основу, то есть заемщик помимо основного долга должен уплачивать банку проценты, согласно установленной процентной ставке;

- срочность – это установленный срок возврата кредитных средств;

- обеспеченность предполагает обязательное условие в виде залога, равного стоимости кредитного обязательства. Речь идет о недвижимом имуществе, которое выступает в качестве гарантии выполнения условий кредитного договора. Имущество, которое может выступать в виде залога по ипотечному жилищному кредитованию, определено в статье 5 Федерального закона от 16.07.1998 N 102–ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)»;

- дифференцированность предполагает разный подход к предоставлению условий разным категориям заемщиков.

Таким образом, банковское ипотечное кредитование – это сложная система отношений, складывающихся в процессе оформления долгосрочного целевого кредитования, обязательным условием которого является обеспечение в виде залогового имущества, равного стоимости кредитного обязательства, заключенного между кредитором и заемщиком.

Данный вид кредитования также способствует росту производства в различных отраслях строительной индустрии.

Развитие ипотечного жилищного кредитования играет большую роль как в финансовой, так и в социальной сферах государства, так благодаря ипотечному кредитованию решается проблема обеспечения граждан жильем, что, в свою очередь, имеет большое влияние на реальный сектор экономики.

Научный руководитель – д.э.н., проф. Сысоева Е.Ф.

Петрова С.Ю., маг. 1 к.

Воронежский государственный университет

Управление активами коммерческого банка

В деятельности коммерческих банков важное место занимают активные операции, связанные с размещением привлеченных и собственных средств с целью получения дохода, обеспечения ликвидности и создания условий для проведения других банковских операций. Активные операции банков имеют большое значение для экономики – благодаря им банки могут направлять средства тем участникам оборота, которые нуждаются в капитале, обеспечивая приток капитала в наиболее перспективные отрасли экономики и способствуя росту промышленного производства.

Если рассматривать типовую структуру баланса универсального коммерческого банка, то наибольшую долю составляют выданные кредиты, поэтому управление кредитным портфелем играет основную роль в управлении активами. Для возможных путей совершенствования банковского кредитного портфеля существуют различные подходы, некоторые из которых кажутся наиболее эффективными с точки зрения управления. Во-первых, это улучшение качества кредитного портфеля с позиции риска (снижение совокупного кредитного риска). Во-вторых, это создание резервов на возможные потери на случай вероятного обесценения ссуды из-за неисполнения или ненадлежащего исполнения заемщиком своих обязательств. Важным является управление кредитными активами так, чтобы создавалось оптимальное соотношение по качеству ссуд и резервов по ним.

Основной целью функционирования коммерческого банка выступает максимизация прибыли. На уровень прибыли влияет структура активов и пассивов: чем дешевле банк привлекает ресурс и дороже его размещает, тем выше его прибыльность. Поэтому управление активами заключается в установлении баланса между привлечением (формированием) и размещением финансовых ресурсов. Процесс управления активами коммерческого банка делится на основные составляющие:

- оценка привлеченных средств с целью определения устойчивости ресурсной базы;
- оценка кредитоспособности заемщика и эффекта от предоставления ему ссудной задолженности (кредитный риск);
- определение эффективных значений процентной ставки размещения ресурсов с учетом процентных ставок по привлеченным ресурсам (процентный риск).

Для коммерческих банков, как правило, наиболее важными задачами являются усиления контроля рисков, поддержание и повышение прибыли, постоянный пересмотр и оптимизация структуры активов и пассивов. Текущее регулирование рынка обусловило доминирующее положение крупных

коммерческих банков на фоне значительного прогресса в либерализации процентных ставок. Это увеличивает риски деятельности коммерческих банков, что требует от них постоянного усиления контроля активов и пассивов, а также постоянного повышения эффективности управления ими.

Управление активами рассматривается как действия банка, направленные на оптимизацию структуры активов с точки зрения их срочности, качества, диверсификации и доходности, а также сокращения и предотвращения потерь.

Для успешного управления активами коммерческий банк может использовать различные стратегии и подходы:

- диверсификация портфеля. Распределение активов между качественно различными группами (кредиты, облигации, иные ценные бумаги) позволяет снизить риски и увеличить доходность;

- анализ рисков. Использование количественных и качественных методов анализа рисков, таких как стресс–тестирование, позволяет выявить потенциальные угрозы и оперативно принимать меры;

- использование информационных технологий. Внедрение решений на основе искусственного интеллекта и машинного обучения помогает в анализе больших объемов данных, что повышает точность прогноза и эффективности принятия решений;

- активное управление (частая переоценка активов в зависимости от рыночной ситуации).

Таким образом, управление активами банка — это сложная и многогранная задача, требующая интеграции различных методов и подходов для обеспечения финансовой устойчивости и прибыльности. С учетом постоянно меняющегося внешнего окружения банкам необходимо не только активно адаптироваться к новым условиям, но и предвосхищать изменения, чтобы оставаться конкурентоспособными на рынке. Актуальность этой задачи будет только возрастать, так как финансовая стабильность и доверие клиентов во многом зависят от способности банков эффективно управлять своими активами. Обеспечение качественного управления активами — это не только вызов, но и стратегическая необходимость для успешного функционирования коммерческих банков в современном мире.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Коменденко С.Н.

Писарева Т.А., бак. 4 к.

Воронежский государственный университет

Анализ развития ипотечного кредитования в России

Ипотечное кредитование – базовый механизм и инструмент, значимый с точки зрения обеспечения доступности жилой недвижимости. За период 2018–2024 года в России ипотека претерпела значительные изменения, которые отражают как экономическую, так и социальную ситуацию в стране.

Таблица 1. Основные показатели ипотечного кредитования в России за 2018–2024 гг.

Год	Количество выданных ИЖК, ед.	Объем выданных ИЖК, млн. руб.	Средневзвешенная процентная ставка, %
2018	1 471 809	3 012 701	9,56
2019	1 311 959	2 934 231	9,87
2020	1 780 490	4 444 327	7,67
2021	1 908 532	5 695 075	7,49
2022	1 327 271	4 813 167	7,14
2023	2 036 064	7 778 915	8,17
2024	1 426 552	5 382 574	8,67

За период с 2018 по 2024 год, с одной стороны, наблюдается тенденция к росту количества и объема выданных ипотечных кредитов, с другой стороны, показатели имеют большую амплитуду принимаемых значений, что связано с введением льготных программ ипотечного кредитования с государственной поддержкой на фоне пандемии COVID–19.

2018 год характеризуется достаточно спокойным и стабильным годом для рынка ипотечного кредитования. В этом году начинается выдача льготной “Семейной ипотеки”, которая дала большой скачок в росте показателей. Однако в 2019 году можно увидеть значительное падение количества выданных ИЖК на 159850 ед. или 10,86%. Уменьшение данного показателя связано с увеличением ипотечных ставок в первом полугодии из-за повышения ключевой ставки, что снизило спрос населения. Во втором полугодии начинается эпидемия Covid–19, которая вызвала экономическую и социальную нестабильность в стране.

Несмотря на трудности в начале года, связанные с пандемией, 2020 год стал одним из самых успешных в области ипотечного кредитования в России, увеличив показатель количества выданных кредитов на 468531 ед. (35,7%). Общая сумма выданных кредитов на 1510096 млн.руб. больше, чем в 2019 году, а средневзвешенная ставка показала рекордно низкий результат в 7,67%. Одним из самых основных факторов стало введение льготной ипотеки для всех граждан страны, а также других программ ипотеки с государственной поддержкой. Также мягкая денежно–кредитная политика, низкие

процентные ставки по депозитам (3,5–4%), переход на счета эскроу в жилищном строительстве, повысивший уверенность граждан в надежности приобретения жилья.

2021 год показал новый рекорд на рынке ипотечного кредитования, выдав 1908532 ед. ИЖК на общую сумму в 5695075 млн.руб., что на 7,1 % больше, по сравнению с предыдущим годом. Причиной этому является низкие процентные ставки (7,49%), продление льготной ипотеки для новостроек, а также расширение условий “Семейной ипотеки”. Однако в 2022 году показатели ипотечного жилищного кредитования упали практически до уровня 2019 года и составили 1327271 ед. выданных кредитов на сумму 4813167 млн.руб. Такой значительный скачок вниз связан с высоким уровнем процентных ставок и снижением потребительской уверенности.

В 2023 году был установлен исторический максимум по выдаче ипотеки – 2036064 ед. на сумму 7778915 млн.руб., что на 53,4% больше показателей 2022 года. Первая половина 2023 для рынка стала относительно спокойной, однако во второй половине произошел резкий рост выдачи ипотеки. Такой ажиотаж связан с ужесточением льготных программ, роста цен на жилье, роста рыночной ставки по ипотеке и ослабление рубля. Население стремительно пытается уберечь свои сбережения от обесценивания путем вложений в надежный рынок недвижимости, для этого пытаются успеть взять кредиты на самых выгодных условиях.

По итогам 2024 года заметно значительное сокращение количества выданных ипотечных кредитов. Общее число выданных ИЖК равно 1426552 ед., что на 29,2% меньше, чем за 2023 год на общую сумму 5382574 млн.руб. Такое падение связано с сокращением выдачи рыночной ипотеки из-за высокой ключевой ставки, что делает её практически недоступной для большей части населения страны, а также ужесточения ее регулирования. Значительно сократилось взятие ипотеки с государственной поддержкой после модификации льготных программ и завершения программы “Льготная ипотека” на новостройки.

В 2025 году ожидается тенденция к падению показателей рынка ипотечного кредитования. Если ключевая ставка сохранится на высоком уровне, то выдача ипотечных кредитов может сократиться на 1–1,2 млн. единиц выданных ИЖК. При этом восстановление рынка будет возможно только в 2026 году при условии снижения ключевой ставки.

Таким образом, анализ рынка ипотечного кредитования в России показывает нестабильный рост объема выданных ипотечных кредитов и падение показателей. Программы льготной ипотеки стимулировали рост кредитованности населения. Однако, после их завершения рост цен на недвижимость и уровень инфляции оказал негативное влияние на общую ситуацию на рынке ипотечного кредитования.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Козуб Л.А.

Тоневицкая А.Н., маг. 2 к.
Воронежский государственный университет

Исламская ипотека в России как инновационный инструмент финансирования

В связи с введением санкций со стороны западных стран и переориентацией всей политики на развитие отношений с восточными странами в России началось становление и развитие такого направления, как исламский банкинг, которое подразумевает ведение банковской деятельности на принципах шариата. В исламском банкинге деньги не выступают как источник дохода, они, скорее, являются средством обмена и показателем стоимости банковского продукта. Работая по нормам шариата, банки зарабатывают не на процентах от сделки, а получают прибыль с инвестиций, поэтому данный механизм финансирования также можно назвать «партнерскими инвестициями». Партнерское финансирование – это деятельность на финансовом рынке, в основе которой заложен принцип партнерства между инвестором и клиентом в распределении как прибыли, так и рисков по сделке.

Начало функционирования в нашей стране исламских финансовых инструментов было еще в 1991 году, когда появился первый международный коммерческий банк «Борд–Форте», позволяющий открыть инвестиционный счет или взять кредит по нормам шариата. Однако он проработал недолго и, несмотря на попытки и других организаций осуществлять исламское финансирование, существовали сдерживающие факторы, ослабляющие развитие исламского банкинга в России. К таким факторам можно отнести действующее на тот момент законодательство, противоречащее нормам шариата, и жесткая налоговая политика в отношении беспроцентных финансовых инструментов.

С 1 сентября 2023 года в России вступил в силу федеральный закон «О проведении эксперимента по установлению специального регулирования в целях создания необходимых условий для осуществления деятельности по партнерскому финансированию в отдельных субъектах Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» N 417–ФЗ от 04.08.2023 г., дающий организациям – участникам эксперимента право участвовать в партнерском (исламском) финансировании на территории Башкортостана, Татарстана, Чечни и Дагестана.

Документом определяется порядок приобретения статуса и осуществления деятельности участниками в рамках данного режима. При этом принять участие в эксперименте может как кредитная организация, так и некредитная финансовая организация, а также юридическое лицо, зарегистрированное в форме потребительского общества, фонда, автономной некоммерческой организации, хозяйственного общества или товарищества.

До введения данного закона на территории России получить финансирование по нормам шариата можно было только в банке ПАО «АК БАРС» и потребительском обществе «Амаль», сейчас же Банк России ведет реестр участников эксперимента, который по состоянию на март 2025 года насчитывает 30 организаций, включая такие крупные банки, как ПАО «Сбербанк» и АО «ТБанк».

По своей сути, исламский банкинг воспроизводит стандартные финансовые инструменты, но их применение требует соблюдения конфессиональных норм через определённые модификации. Основными финансовыми инструментами исламского банкинга выступают инвестиционный депозит (мушарака), ипотека (мурабаха), классический депозит (мудароба), инвестиции в исламские ценные бумаги, которые являются беспроцентными облигациями (сукук) и другие различные инструменты.

Наибольшим интересом со стороны населения из исламских финансовых инструментов пользуется ипотека – мурабаха. Механизм заключения данного банковского продукта оформляется в формате торгового соглашения, при котором банк приобретает недвижимость и перепродает ее клиенту банка с фиксированной наценкой за ведение сделки. При этом недвижимость остается у кредитора в качестве залога до полной выплаты суммы по сделке, аналогично традиционному кредиту.

Так как риски делятся между банком и заемщиком, кредитные организации тщательно отбирают объекты недвижимости, в которые они готовы инвестировать, и итоговая стоимость сделки может быть даже выше, чем у классической ипотеки. Банк проверяет юридическую чистоту объекта и несет частичную ответственность за риск утраты права собственности на недвижимость.

К особенностям исламской ипотеки можно отнести отсутствие штрафных санкций за просрочку платежа, нет условия обязательного страхования, а также при досрочном погашении исламской ипотеки сумма переплаты остается неизменной, в отличие от классического кредита.

Таким образом, закрепление на законодательном уровне возможности оформления сделок по нормам ислама, даже в рамках эксперимента, позволили расширить спектр финансовых услуг для части населения нашей страны, исповедующей данную религию, и тем самым развить экономику страны. Сейчас обсуждается продление действия данной экспериментальной программы дополнительно на 3 года, до сентября 2028 года. При этом финансовые инструменты пока не позволяют создать равные условия для исламского и классического банкинга в плане налогообложения и доступа к льготным программам государственной поддержки, что требует доработки законов со стороны государства.

Научный руководитель – д.э.н., проф. Сысоева Е.Ф.

СЕКЦИЯ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ И ФИНАНСОВ ОРГАНИЗАЦИЙ

Бородин И.П., маг. 1 к.

Воронежский государственный университет

Основные тенденции цифровизации финансового рынка в России

Минувший период пандемии стал основным катализатором глобального внедрения передовых цифровых технологий на финансовом рынке. В настоящий момент комплексная цифровизация обеспечивает наиболее удобные и доступные условия получения финансовых услуг. Вместе с тем, субъекты финансового рынка – банки, страховые, инвестиционные организации, операторы платежных систем – все больше используют новые интернет-платформы, внедряют технологии искусственного интеллекта (ИИ) для оказания различных финансовых услуг. При этом, нельзя не отметить, что указанные процессы во многом затронули и российскую финансовую систему.

Одним из примеров успешной цифровой трансформации является цифровой банкинг, представляющий собой результат автоматизации банками своих задач по работе с клиентами. Посредством любого портативного устройства, имеющего доступ к сети Интернет, клиенты имеют возможность удаленно получать финансовые услуги, управлять своими счетами и вкладами, получать кредиты, осуществлять платежи и совершать другие операции. Также банки активно используют технологии цифровизации облачных сервисов, что позволяет минимизировать затраты на создание собственной инфраструктуры для хранения всей клиентской информации.

В сфере цифровизации платежей также наблюдается значительный объем инноваций. В целях развития национальной платежной инфраструктуры Центральный Банк Российской Федерации продолжает разрабатывать и совершенствовать ключевые проекты: Национальная система платежных карт (НСПК), платежная система «Мир» (ПС «Мир»), Система быстрых платежей (СБП), платформа цифрового рубля. В рамках этих проектов успешно внедрены мобильные приложения Mir Pay, СБПэй, программы лояльности СБП и ПС «Мир». В большинстве субъектов Российской Федерации реализована возможность получения социальных карт на базе ПС «Мир», а также с 2023 года запущен эксперимент по использованию социальных транспортных карт. В 2024 году НСПК и государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов» реализовали проект прямых вы плат страхового возмещения вкладчикам на карты «Мир». Отдельно стоит сказать о платформе цифрового рубля, которая в 2023 году была введена в промышленную эксплуатацию. В настоящее время в рамках пилотного проекта по внедрению указанной платформы задействовано 12 банков и огра-

ниченное количество их клиентов (до 9 тыс. физических лиц и до 1200 юридических лиц). Платформа цифрового рубля позволяет открывать и пополнять соответствующие счета с цифровыми рублями, оплачивать ими товары, услуги (в том числе по динамическому QR-коду), осуществлять переводы, автоплатежи, конвертировать цифровые рубли в безналичные рубли. Со временем цифровой рубль станет доступен не только при подключении к Интернету, но и в офлайн режиме.

Вместе с тем, Банк России совместно с Правительством РФ продолжает внедрять и совершенствовать Единую биометрическую систему (ЕБС), Цифровой профиль, Открытые API (программный интерфейс, позволяющий связывать между собой различные приложения) а также платформу «Знай своего клиента» (ЗСК). На конец 2024 года регистрация в ЕБС стала доступной почти в 200 банках, имеющих около 13 тысяч точек банковского обслуживания. В настоящий момент возможность удаленной идентификации клиентов предоставляют 95 банков. В настоящее время активно используется платформа ЗСК – информационной сервис, посредством которого коммерческие банки получают от Банка России сведения об уровне риска совершения их клиентами подозрительных операций. После начала функционирования платформы ЗСК (с 2022 года) доля отказов кредитных организаций в проведении операций клиентам с низким уровнем риска в общем количестве отказов сократилась на 40%.

Также Банком России проводится работа по развитию платформенных сервисов операторов инвестиционных, финансовых платформ, различных информационных систем, в которых осуществляется выпуск и обмен цифровых финансовых активов. Указанные платформы позволяют клиентам беспрепятственно и дистанционно совершать различные сделки с финансовыми организациями и эмитентами ценных бумаг по всей России. Особое внимание уделяется надлежащему обмену клиентскими данными между участниками информационного взаимодействия. В целях эффективного и безопасного обмена данными Банк России и Минцифры России разрабатывают специальную Платформу коммерческих согласий.

Цифровая трансформация проходит и в сфере страхового рынка. В настоящий момент страховщики располагают автоматизированной информационной системой страхования – технологической базой для сбора, обработки, хранения и анализа информации с участием Банка России. С 2024 года в указанную систему началась передача данных по договорам ОСАГО, КАСКО и страхованию жилья.

При таких темпах и масштабах цифровизации финансового рынка кибербезопасность – одна из ключевых задач при работе с клиентами. Использование передовых цифровых технологий и ИИ при соблюдении требований информационной безопасности существенным образом упрощает и ускоряет процесс предоставления финансовых услуг потребителям.

Научный руководитель – д.э.н., проф. Сысоева Е.Ф.

Колесникова М.С., маг. 1 к.

Воронежский государственный университет

Особенности оценки инвестиционных проектов в проектном финансировании

Проектное финансирование (ПФ) является важным механизмом для реализации крупных и капиталоемких инвестиционных проектов, особенно в таких отраслях, как энергетика, инфраструктура и недвижимость. Оно представляет собой метод финансирования, при котором средства привлекаются для реализации конкретного проекта, а не для общего финансирования компании. Проектное финансирование (ПФ) кардинально отличается от традиционного финансирования децентрализацией ответственности и рисков. В связи с этим, оценка инвестиционного проекта становится критически важной.

Проектное финансирование отличается тем, что средства предоставляются на основании ожидаемых денежных поступлений, которые будет генерировать сам проект, а не на основе финансового состояния заемщика.

Основными аспектами проектного финансирования являются: структура капитала (виды используемого капитала, его цена); долгосрочные обязательства (их срок и риск); кэш–флоу (прогноз стабильности денежных поступлений).

Существует несколько методов оценки инвестиционных проектов, которые могут быть использованы в рамках проектного финансирования.

1. Чистая приведенная стоимость (NPV): оценивает величину чистого денежного потока от инвестиций в настоящем.
2. Внутренняя норма доходности (IRR): рассчитывается из условия, когда NPV проекта равен нулю.
3. Индекс прибыльности (PI): проект принимается при $PI > 1$.
4. Период (срок) окупаемости: время, за которое вложенные в проект средства полностью окупятся.
5. Анализ чувствительности: простой показатель оценки рисков.
6. Анализ сценариев: оценка рисков и возможностей проекта.

Одной из главных характеристик оценки инвестиционных проектов в рамках проектного финансирования является потребность в учете разнообразных рисков: коммерческих (рыночных), финансовых (кредитных), операционных, правовых и регуляторных (политических и юридических).

Оценка инвестиционных проектов в ПФ существенно отличается от традиционной оценки, прежде всего, по следующим аспектам: внимание на проект, а не на компанию; оценка специфических рисков; подвижность и сложность проекта; институциональные аспекты; соблюдение требований инвесторов.

Особенности проектного финансирования и их влияние на оценку проектов: структура финансирования, распределение рисков, длительный характер проектов, ограниченность стагнации, регулирование и государственная поддержка.

Проблемы и способы их устранения при оценке инвестиционных проектов в рамках проектного финансирования: неполная информация, сложность предположения, политическая нестабильность, проблема агентских издержек.

Для оценки инвестиционных проектов в ПФ применяются следующие подходы.

1. Метод дисконтированных денежных потоков (DCF) – краеугольный камень оценки в проектом финансировании. Ключевые аспекты: точное определение денежных потоков проекта (FCFF или FCFE), корректный выбор ставки дисконтирования (WACC или стоимость собственного капитала) и обоснованный период прогнозирования.

2. Анализ чувствительности и сценарный анализ: ключевые инструменты оценки инвестиционных проектов, позволяющие выявить наиболее уязвимые места и понять, как изменения ключевых параметров могут повлиять на итоговую прибыльность.

3. Анализ рисков: требуется выполнить качественный и количественный анализ рисков. Качественный анализ включает выявление и оценку вероятности и последствий рисков, а количественный – моделирование рисков для определения их воздействия на денежные потоки и чистую приведенную стоимость (NPV) проекта.

4. Методы оценки проектов с опционными правами. Анализ опционов позволяет оценить гибкость проекта, возможность приостанавливать, расширять, сокращать или завершать проект.

5. Моделирование финансовых показателей(сценариев): разработка финансовой модели должна учитывать все аспекты проекта, включая доходы, расходы, инвестиции, источники финансирования и налоги.

Оценка инвестиционных проектов в проектом финансировании также должна учитывать влияние внешней среды: экономические условия, такие как уровень инфляции, процентные ставки и валютные колебания, что может существенно изменить финансовые показатели проекта.

Кроме того, социальные и экологические факторы становятся все более важными при оценке инвестиционных проектов. Инвесторы все чаще учитывают устойчивость проектов и их влияние на окружающую среду, что может стать дополнительным критерием для принятия решений.

В условиях быстро изменяющихся экономических реалий понимание особенностей оценки инвестиционных проектов становится ключевым для успешного финансирования и реализации проектов.

Научный руководитель – д.э.н., проф. Сысоева Е.Ф

Кулагина Е.А., спец. 1 к.

Воронежский государственный университет

Ключевая ставка и ее влияние на кредитование физических лиц в РФ

Ключевая ставка Центрального банка Российской Федерации является одним из основных инструментов монетарной политики, оказывающим значительное влияние на экономическую ситуацию в стране. За взятые во внимание 2021 и 2024 годы динамика ключевой ставки отражала как внутренние, так и внешние экономические вызовы, включая влияние глобальных финансовых колебаний, изменения в потребительских ценах и программу финансовой стабильности.

Изменение ключевой ставки непосредственно влияет на процентные ставки по кредитам и депозитам. Уровень процентных ставок непосредственно влияет на то, насколько заманчивыми выглядят кредиты и депозиты для клиентов банков, что, в свою очередь, сказывается на выборе между текущим и будущим потреблением. Когда ставки понижаются, становится проще покрывать текущие расходы за счет кредитов, а накопления становятся менее привлекательными.

Изменение рыночной стоимости активов под воздействием колебаний процентных ставок затрагивает не только банковских клиентов, но и сами банки. Когда стоимость активов банков растет, это приносит им прибыль и увеличивает их капитал, что позволяет им больше выдавать кредитов. Наоборот, если стоимость активов падает из-за повышения процентных ставок, капитал банков сокращается, что ограничивает их возможности по кредитованию. В контексте российской банковской системы это влияние процентных ставок на объемы кредитования не так существенно, поскольку многие банки имеют достаточный запас собственного капитала. Однако для отдельных крупных банков уровень их капитала может серьезно влиять на объем и структуру их кредитных операций.

За последние годы ЦБ РФ, реагируя на различные ситуации в стране, постепенно изменял ключевую ставку, что по-разному отражалось на кредитовании физических лиц коммерческими банками.

В 2021 году ключевая ставка начала расти после периода снижения во время COVID-19. За 2021 год изменение процентной ставки влияло на краткосрочное и долгосрочное кредитование физических лиц следующим образом. Отметим, что ключевая ставка ЦБ в течение года повышалась с 4,25 % до 8,25 %. Процентная ставка по краткосрочным кредитам физическим лицам в рублях выросла с 13,51% до 15,04 %, т.е. повысилась на 1,53 п.п. при том, что процентная ставка выросла на 4 п.п. Такая разница обусловлена тем, что в марте, июне и декабре наблюдалось незначительное изменение ставки по краткосрочным кредитам физическим лицам. Ситуация с про-

центными ставками по долгосрочным кредитам физическим лицам показывает, что, несмотря на увеличение процентной ставки ЦБ, данные процентные ставки практически не изменились (10,63% в январе и 10,73% в декабре 2021 года). На это значительно повлияло то, что в 2021 году 91,01% население предпочитало долгосрочные кредиты, а 2,39% – краткосрочные. Так как долгосрочные кредиты для банка, как правило, более доходные, в отличие от краткосрочных, то банки могут позволить себе, несмотря на повышение процентной ставки не спешить повышать ставку по долгосрочным кредитам.

Данные показывают, что изменение процентной ставки ЦБ в 2021 году оказало более существенное влияние на краткосрочные кредиты, в то время как долгосрочные кредиты остались относительно стабильными благодаря предпочтениям населения и экономическим условиям.

Рассмотрим изменение тех же показателей, но в социально-экономических условиях 2024 года. Ключевая ставка в условиях высокого инфляционного давления и экономической нестабильности выросла на 5 п.п. и достигла своего исторического максимума в 21% в октябре 2024 года. Процентная ставка по краткосрочным кредитам физическим лицам в рублях выросла с 23,01% до 32,7%. При этом ставка по долгосрочным – с 17,5% до 19,2%. Это еще раз указывает на то, что долгосрочные кредиты остаются более привлекательными для заемщиков, которые планируют свои финансовые обязательства на длительный период.

Таким образом, знание описанных выше ключевых показателей дает возможность сделать следующие выводы о влиянии ключевой ставки на кредитование физических лиц в РФ:

1. В условиях повышения ключевой ставки в меньшей степени оказывается воздействие на долгосрочные кредиты, тем самым делая их еще более выгодными и привлекательными для населения. Так как долгосрочные кредиты обеспечивают банкам стабильный и долгосрочный источник дохода, многие из них оформляются под залог, что уменьшает риски для банка, заемщики, оформляющие долгосрочные кредиты, как правило, имеют хорошую кредитную историю и подтвержденную платежеспособность.

2. В условиях высокого инфляционного давления и экономической нестабильности банки более осторожно подходят к повышению ставок по долгосрочным кредитам, сохраняя их привлекательность для заемщиков.

3. Заемщики предпочитают долгосрочные кредиты из-за их стабильности и меньшего роста процентных ставок, что делает их более выгодными для планирования долгосрочных финансовых обязательств.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Козуб Л.А.

Лавлинская А.В., бак. 3 к.
Воронежский государственный университет

Неокейнсианская модель макроэкономического регулирования: pro et contra

Имеется в виду так называемая «современная денежная теория» (Modern Monetary Theory – ММТ), концептуально оформленная еще в 90–годы прошлого века посткейнсианской экономической школой и получившая неожиданно научно–политический резонанс в 2019 году. Символично, что в США среди праотцов новой кейнсианской доктрины значится У. Мослер, соучредитель Центра полной занятости и ценовой стабильности при университете Миссури. Действительно, в данной доктрине полная занятость является ключевой целью макроэкономического регулирования, в то время как в преобладающей макроэкономической парадигме – ценовая стабильность. Инфляция для противостоящих сторон является своеобразным «яблоком раздора»: неокейнсианцы не рассматривают денежную эмиссию в целях финансирования дефицита бюджета как серьезную инфляционную угрозу, а их противники, наоборот, настаивают на не инфляционном его финансировании как главном условии макроэкономического равновесия.

Региональная локализация адептов новой доктрины и, порой, излишне резкая (обвинения в популизме) критика в их адрес не дают нам оснований пренебрегать и недооценивать этот феномен экономической мысли. Она «переросла» формат академического дискурса и начала внедряться в публичное и образовательное пространство с явной миссионерской целью. В известном английском издательстве «Macmillan» в 2019 году выходит первый учебник по ММТ. Его авторы не скрывают своих миссионерских амбиций и без ложной скромности заявляют о его «революционном характере». Обращает на себя внимание то, что они тоже не церемонятся со своими «идейными противниками», пытаясь мобилизовать «студенческую аудиторию» на борьбу с «устоявшимися в макроэкономике догмами».

Авторы данной статьи пытаются дать взвешенную оценку ММТ в режиме «pro et contra», тем самым сохраняя вынужденную нейтральную позицию, predeterminedенную ограниченным формат ее публикации. Но сначала в принципиальных чертах представим парадигму данной теории в виде исходных ее постулатов:

- правительство имеет монополию на денежную эмиссию, а центральный банк (ЦБ) превращается в агента по обслуживанию исполнения его расходов;
- денежная эмиссия выполняет функцию не только финансирования дефицита бюджета, но и функцию погашения долговых обязательств государства, что исключает риск дефолта и отменяет по сути дела практику рефинансирования как метода их погашения;

- допускается ускорение инфляции в условиях роста государственных расходов и полной занятости;
- налогово–бюджетные методы и инструменты макроэкономического регулирования являются не только альтернативными по отношению к денежно–кредитным методам, но и эффективнее их.

Настал момент обратиться к суждениям относительно представленной выше парадигмы ММТ в режиме «pro et contra». Начнем, как очевидно, с аргументов, которые оставляют за ММТ право на существование и надежду на будущее.

Во–первых, крах глобализации, политизация экономической жизни и геополитическая неопределенность привели к возрастанию роли национальных условий и факторов в выборе альтернативной адаптивной модели макроэкономического регулирования. В этих обстоятельствах рекомендации ММТ относительно экономической политики стран были бы уместными, что и показывает первый опыт ее моделирования.

Во–вторых, ММТ наследует и развивает близкие ей по духу и смыслам такие теории, как 1) теория функциональных финансов А. Лернера, 2) концепция Х. Мински, отводящая общественному сектору экономики и государству ведущую роль в макроэкономической стабилизации, 3) концепция В. Годли о бюджетном дефиците как эффективном инструменте стимулирования инвестиций. Таким образом, ММТ не является досадным недоразумением: она находится, можно утверждать, в эпицентре глобальной трансформации, в своеобразном ее треке предпочтения общественного интереса частному. Именно это втянуло ее не только в экономический дискурс, но и политический процесс.

Что касается контраргументов, то их более, чем достаточно. Во–первых, ММТ верифицирована форматом закрытой экономики, что суживает область ее применения, оставляя за пределами ее внимания международное движение товаров и капитала, понятие чистого экспорта и чистого импорта как важных составляющих общего экономического равновесия. Во–вторых, налоговая политика в парадигме ММТ рассматривает налоги не как главный источник финансирования бюджетных расходов, а как инструмент управления инфляцией и полной занятостью, снижения неравенства. В–третьих, традиционное для кейнсианства политика увеличения совокупного спроса оправдывается, как считают многие аналитики, только в краткосрочном периоде, в то время как в долгосрочном периоде увеличение государственных расходов неминуемо ведет к перегреву экономики и росту инфляции.

В заключении утверждаем, что ММТ является естественным следствием сложного и противоречивого современного мирового развития.

Научный руководитель – к.и.н., доц. Чигарев Г.Г.

Минор С.В., маг. 1 к.

Воронежский государственный университет

Участники валютного рынка и их влияние на валютный курс

Валютный рынок — один из крупнейших финансовых рынков мира, который оказывает значительное влияние на мировую экономику. Этот рынок характеризуется огромным объемом операций, разнообразием участников и высокой степенью ликвидности. Однако именно участники валютного рынка играют ключевую роль в формировании курса национальной валюты, воздействуя на спрос и предложение на рынке через различные операции.

Рассмотрим основных игроков валютного рынка и проанализируем их влияние на формирование валютного курса.

Прежде всего, начнем с основных участников валютного рынка — центрального и коммерческих банков.

Центральные банки играют особую роль в управлении валютным рынком. Их основная функция заключается в обеспечении стабильности национальной валюты и поддержке экономической активности внутри страны. Одним из инструментов центрального банка является установление процентных ставок. Когда центральный банк повышает процентные ставки, это делает вложения в национальную валюту более привлекательными для иностранных инвесторов, что увеличивает спрос на эту валюту и способствует ее укреплению.

Кроме того, центральные банки могут проводить интервенции на валютном рынке, покупая или продавая большие объемы иностранной валюты. Это позволяет контролировать курс национальной валюты и поддерживать его стабильность. Интервенция может быть направлена либо на укрепление, либо на ослабление национальной валюты в зависимости от текущих экономических условий и целей государства.

Коммерческие банки активно участвуют в операциях на валютном рынке, предоставляя своим клиентам услуги обмена валют, хеджирования рисков и торговли финансовыми инструментами. Они выступают посредниками между покупателями и продавцами валют, обеспечивая ликвидность на рынке. Крупнейшие коммерческие банки могут оказывать существенное воздействие на краткосрочные колебания курсов валют благодаря значительным объемам торгов.

Отдельно среди участников валютного рынка хочется выделить инвестиционные фонды и международные корпорации.

Инвестиционные фонды, такие как пенсионные фонды, взаимные фонды и хедж-фонды, играют важную роль в долгосрочном влиянии на валютный курс. Эти организации инвестируют значительные средства в иностранные активы, включая акции, облигации и другие финансовые инструменты. Изменение предпочтений инвесторов относительно определенных

стран или регионов может существенно повлиять на курсы национальных валют. Например, массовый вывод капитала из одной страны может ослабить её валюту.

Международные корпорации также активно участвуют на валютном рынке, осуществляя трансграничные сделки, экспортируя и импортируя товары и услуги. Они нуждаются в обмене валют для оплаты товаров и услуг, выплаты дивидендов акционерам и осуществления инвестиций. Колебания спроса и предложения на валютном рынке, вызванные операциями корпораций, могут значительно влиять на курс валют.

Отдельно хочется выделить частных инвесторов. Хотя они и обладают меньшими ресурсами по сравнению с крупными игроками, также оказывают определенное влияние на валютный рынок. Благодаря доступности торговых платформ и брокеров, частные лица могут участвовать в торговле валютами через маржинальную торговлю и спекуляции. Хотя отдельные трейдеры имеют ограниченное влияние, совокупная активность частных инвесторов может приводить к значимым изменениям в курсах валют. Здесь следует обратить внимание на то, что одним из важнейших факторов, влияющих на валютный курс, является объем операций, совершаемых участниками рынка. Чем больше объем покупок или продаж определенной валюты, тем сильнее она будет укрепляться или ослабевать соответственно. Например, когда крупные инвестиционные фонды начинают активно покупать иностранную валюту, спрос на нее возрастает, что приводит к увеличению ее стоимости.

Однако стоит отметить, что на курс валюты влияет не только абсолютный объем операций, но и относительный дисбаланс между спросом и предложением. Если спрос превышает предложение, валюта дорожает, и наоборот.

Отдельно необходимо выделить правительства и международные организации.

Правительства различных стран и международные организации, такие как Международный валютный фонд (МВФ), Всемирный банк и региональные банки развития, также влияют на валютный рынок. Политические решения, экономические реформы и программы помощи могут оказывать прямое или косвенное воздействие на курс национальной валюты. Например, предоставление финансовой поддержки странам в условиях кризиса может стабилизировать их национальные валюты.

Таким образом, любые значительные изменения в поведении крупных участников рынка могут оказать серьезное влияние на валютный курс.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Козуб Л.А.

Перехода М.А., маг. 2 к.

Воронежский государственный университет

Количественные методы оценки инвестиционной привлекательности организации

По состоянию на 7.03.2025 г. ключевая ставка сохраняется на уровне 21%, доходность банковских вкладов также поддерживается на высоком уровне. В рамках таких условий всё больше частных инвесторов делают выбор в пользу более простых способов вложений ввиду их высокой доходности. Что же может быть проще, чем зайти на сайт банка, ввести сумму инвестиций и увидеть предполагаемый доход за определенный период. С вложениями в акции разбираться становится куда сложнее.

На инвестиционных платформах появляются статьи о необходимости осуществления комплексного финансового анализа вместо оценки динамики только чистой прибыли организации или стоимости акций. Уже не новинкой являются услуги по дублированию действий каких-либо специалистов с описанием предполагаемого результата, но без четких гарантий его достижения.

При этом можно с уверенностью констатировать тот факт, что классический анализ финансовых показателей, таких как ликвидность, платежеспособность, финансовая устойчивость, оборачиваемость, не только не отражает реальной действительности, но и может запутать потенциального инвестора. Данный метод оценивает лишь бухгалтерскую составляющую деятельности организации, которая может быть оторвана от реальных денежных и товарного оборотов, т.к. организации осуществляют отражение фактов хозяйственной жизни не в момент реального перемещения товарно-материальных ценностей (ТМЦ), а по методу начисления.

Показатели, основывающиеся на расчете дисконтированных денежных потоков, такие как NPV, IP, IRR, PP, DPP отличаются сложностью расчета, хотя в большей мере приближают к ответу на вопрос: «В какой срок окупятся вложенные инвестиции?». Данные показатели в отличие от предыдущих, рассчитываемых исключительно по данным бухгалтерского учета, учитывают стоимость денег во времени, что более точно отражает потенциальную возможность получения дохода при заданных инвестором или ситуацией в экономике параметрах.

Метод экспертных оценок охватывает более значительное число факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность организации таких, как политическая обстановка, репутация, ESG-повестка и пр. Наиболее популярным подходом при использовании экспертных оценок стал метод «Дельфи», который предполагает сбор мнений независимых экспертов, базирующийся на анонимности, что исключает влияние группового мнения или влияния авторитетов.

Рейтинговая оценка стала следующим шагом в оценке инвестиционной привлекательности организаций. В настоящее время в России аккредитованы Центральным банком Российской Федерации (ЦБ РФ) 4 агентства: «Эксперт РА»; «Национальное рейтинговое агентство» (НРА); «Аналитическое кредитное рейтинговое агентство» (АКРА); «Национальные кредитные рейтинги» (НКР). Каждое агентство вырабатывает свою методику оценки инвестиционной привлекательности организаций по определенному набору критериев. Единого подхода не существует, что позволяет инвесторам при наличии оценок разных кредитных агентств сопоставить полученные результаты. Важно отметить, что далеко не все организации используют данный метод транслирования своей инвестиционной привлекательности. Чаще всего к рейтинговой оценке прибегают компании, которые выходят на долговой рынок капитала.

Для оценки инвестиционной привлекательности организации необходимо осуществлять анализ в динамике, что предполагает статистический подход к оценке. В рамках данной методики могут использоваться различные показатели, а также анализ корреляции некоторых нефинансовых факторов, оказывающих влияние на результат работы организации для выявления и детализации и выявления наиболее значимых из них.

К количественным методам оценки инвестиционной привлекательности можно отнести квалиметрический метод. Под квалиметрией понимается научная область, в рамках которой изучаются методология и проблематика комплексного количественного оценивания качества объектов любой природы, имеющих материальный или духовный характер, искусственное или естественное происхождение.

Метод составления квалиметрической модели заключается в том, что каждому фактору, независимо от того, является он количественным или качественным, присваивается соответствующая балльная оценка. Модель основывается на системе факторов, характеризующих финансовое состояние, рыночное окружение и уровень корпоративного управления. Коэффициенты весомости квалиметрической модели инвестиционной привлекательности рассчитываются на основе данных экспертных опросов стратегических, портфельных и финансовых инвесторов. Оценки инвестиционной привлекательности на основе экспертных оценок легко поддаются трактовке и поэтому оценку эксперта удобно использовать для получения однозначного ответа, однако есть риск, что субъективность эксперта может помешать принять верное решение.

Разработка методов оценки инвестиционной привлекательности не теряет актуальности до настоящего момента, т.к. происходит постоянное дополнение перечня факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность, помимо этого происходит детализация оцениваемых организаций в зависимости от сферы деятельности, региона расположения и т.д.

Научный руководитель – д.э.н., проф. Сысоева Е.Ф.

Симонова К.Р., маг. 2 к.

Воронежский государственный университет

Тенденции ипотечного рынка в России в 2025 году

Этап бурного роста, который был спровоцирован программами льготного ипотечного кредитования, подошёл к концу, и теперь ипотечный рынок начал адаптироваться к новым условиям. Текущий год для российского рынка недвижимости будет полон новых вызовов, которые обусловлены такими факторами, как изменения в государственной политике, колебания ключевой процентной ставки и изменения в потребительских предпочтениях. Стоит выяснить, какие тенденции в настоящее время определяют развитие данной отрасли.

Во-первых, снизилась доступность ипотечного кредитования, вследствие чего изменился спрос. Согласно статистическим данным портала Дом.РФ, на рынке ипотечного кредитования затишье: за последние шесть месяцев объем ипотечных сделок в России уменьшился на 71%. Увеличение ключевой процентной ставки привело к подорожанию стандартных ипотечных программ, что, в конечном счете, повлияло на поведение покупателей. Если не брать во внимание программы государственной поддержки и субсидирования комиссии, ипотечные ставки на данный момент колеблются в пределах от 22,5% до 30% годовых. Это самые высокие показатели за время, начиная с 2012 года. Важно отметить, что увеличение ипотечных ставок проявляло на региональные различия. В то время как рыночные ставки достигают 30% годовых, что делает ипотечные кредиты недоступными для большинства заемщиков, на Дальнем Востоке, благодаря программе «Дальневосточная ипотека» с процентной ставкой 2% годовых, поддерживается местный спрос.

Одним из новых трендов стало активное внедрение программ рассрочки, которая становится реальной альтернативой ипотечному кредитованию. Благодаря рассрочке покупатели приобретают жильё без чрезмерного долгового бремени. Уже сейчас сделки по программе рассрочки составляют до 64% сделок на первичном рынке недвижимости.

Следующей важной тенденцией станет увеличение интереса к альтернативным формам жилья, таким как арендные и кооперативные проекты. В условиях повышения цен на жильё и роста ипотечных ставок многие граждане переключают своё внимание на более доступные варианты приобретения недвижимости, такие как аренда жилья, а также участие в жилищных кооперативах, где они могут быть вовлечены в строительство и эксплуатацию жилья, значительно уменьшая свои затраты. Учитывая тот факт, что загородная недвижимость остаётся востребованной, обсуждаются меры поддержки индивидуального жилищного строительства.

Кроме того, важным направлением становится оптимизация себестоимости строительства. В условиях высоких процентных ставок застройщики должны снижать затраты, переосмысливать проектные решения и повышать эффективность управления для успешной работы в изменившейся рыночной ситуации.

Большая часть сделок на рынке недвижимости (78%) заключается с использованием льготных программ. Однако даже они полностью не устраняют проблемы доступности покупки жилья. Даже при наличии такой льготной программы, как семейная ипотека, которая даёт возможность приобрести недвижимость с пониженной процентной ставкой от 6% годовых, молодые семьи можно отнести к особо уязвимому слою заемщиков, поскольку:

1. в программе заложен значительный первоначальный взнос: семьи должны внести как минимум 20% от стоимости жилья, что в условиях нынешних цен представляет собой серьезную финансовую нагрузку;
2. увеличение ипотечных платежей влечёт за собой ограничения доступа к кредитам для молодых пар. Неслучайно, средним возрастом заемщика в России считается 36 лет;
3. члены молодой семьи чаще всего находятся на начальном этапе своей карьеры и обладают нестабильным финансовым запасом, что делает выплату ипотеки серьезным бременем;
4. присутствуют ограничения по вариативности жилья, поскольку большинство программ субсидирования ориентировано на новостройки, что исключает возможность покупки более дешевого вторичного жилья.

Однако нельзя оставить без внимания тот факт, что по данному направлению ипотеки заметна тенденция к смягчению условий кредитования. Если в конце 2024 года практически уверенное одобрение по семейным программам можно было получить только с первоначальным взносом в 50%, то теперь стали известны случаи, когда достаточно 30%. Кроме того, к началу второго квартала 2025 года планируется усовершенствование скоринга, что позволит снизить минимальные требования к заемщикам для получения кредита.

Также стоит отметить развитие цифровых технологий в ипотечном кредитовании. В 2025 году банки и финансовые организации будут всё активнее внедрять онлайн-сервис для оформления ипотеки, что сделает процесс получения кредита более быстрым и удобным для клиентов.

Таким образом, ожидается, что ипотечный рынок в России в 2025 году будет более динамичным и многогранным, учитывая различные экономические факторы, влияющие на него. Сочетание государственной поддержки, изменений в процентных ставках, новых цифровых технологий и альтернативных форм жилья определит его дальнейшее развитие.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Затонских И.Т.

Сунгурова А.А., маг. 1 к.

Воронежский государственный университет

Инвестиционное проектирование и его роль в развитии экономики Российской Федерации

Инвестиционное проектирование играет ключевую роль в развитии современной экономики, представляя собой процесс формирования, оценки и реализации проектов, направленных на получение прибыли и устойчивое развитие бизнеса. Оно включает в себя комплексный анализ всех его составляющих, выявление их взаимосвязей и оценку влияния каждого элемента на конечный результат. Такая детальная проработка не только помогает сформировать целостное представление о будущих инвестициях, но и играет решающую роль в повышении их эффективности.

Кроме того, само экономическое развитие страны в условиях рыночной экономики невозможно без инвестиций. Для того, чтобы они приносили прибыль, их оформляют в виде инвестиционных проектов.

Согласно федеральному закону «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации», инвестиционный проект — это документ, обосновывающий целесообразность капитальных вложений, их объем и сроки. В него входят проектно-сметная документация и подробное описание действий по реализации — то есть бизнес-план. Проще говоря, это проектные материалы, на основе которых ведутся инвестиции.

Экономисты по-разному определяют понятие инвестиционного проекта. Например, И.А. Бланк считает, что это документально оформленная инициатива инвестора, предполагающая долгосрочное вложение денег в конкретный объект для получения ожидаемой выгоды. Похожей точки зрения придерживаются Ю.А. Корчагин и И.П. Маличенко, которые определяют инвестиционный проект как план инвестирования средств ради прибыли или других выгод — например, социальных, экологических или инфраструктурных.

В современной экономике России инвестиционное проектирование играет огромную роль. Оно помогает развивать промышленные предприятия, строить инфраструктуру и создавать новые рабочие места. Без инвестиций экономика не сможет расти, а значит, будут тормозиться технологический прогресс и улучшение качества жизни. Поэтому государство и бизнес уделяют этому процессу большое внимание.

В целом инвестиционный проект — это программа, утвержденная на определенном уровне, главной целью которой является получение дохода в коммерческом секторе или достижение общественно полезного результата в государственном управлении.

Крупные проекты, значимые для общества, такие как строительство Крымского моста, финансируются на государственные деньги. Однако есть

и частный инвестиционный рынок, который живет по своим законам, где спрос и предложение оказывают влияние на выбор объектов для вложений.

Инвестиционные проекты классифицируются по разным критериям: по масштабу (от малых до глобальных), по целям, по срокам, по месту реализации и другим параметрам. У каждого проекта есть свой жизненный цикл — от идеи до завершения. Этот путь включает несколько основных этапов.

Первый этап — прединвестиционный. На этом этапе формулируется идея, проводится предварительный анализ и принимается решение о целесообразности проекта – как для инвесторов, так и с учётом внешних факторов в стране. Затем наступает инвестиционная фаза, где разрабатывается проектная документация, оценивается эффективность, определяются сроки. Если все расчеты устраивают инвесторов, начинается реализация: выделяются деньги, подписываются контракты с подрядчиками, начинаются строительные и пуско-наладочные работы. Бизнес-план — неотъемлемая часть этой стадии. Хотя четкой, стандартной структуры у него нет, можно предложить один из возможных вариантов его составления.

Реализация инвестиционного проекта строится на организационно-экономическом механизме. Это сложная система взаимодействия между участниками, где прописаны формы сотрудничества и точные параметры их отношений. Так, например, существуют нормативные документы, установленные государством, регулирующие работу всех сторон, а также обязательства участников и гарантии их выполнения. Кроме того, здесь определяются источники и условия финансирования, а также меры поддержки проекта – не только финансовой, но и организационной. Еще один важный аспект – это правила оборота произведенных товаров и использование ресурсов в рамках проекта.

Для того, чтобы механизм работал без сбоев, важна грамотная координация действий. Администрирование проекта должно учитывать интересы участников, обеспечивать защиту их прав и вовремя корректировать курс, если возникают непредвиденные обстоятельства.

Инвестиции – это не просто бизнес-анализ, а часть общего процесса общественного развития. Инвесторы вкладывают деньги не просто так – они рассчитывают получить выгоду. Причем, выгода бывает разной. Государство, например, может оценивать проект с точки зрения социальной пользы или того, насколько он экологически безопасен, насколько важен для развития экономики. А частные бизнесмены, напротив, в первую очередь, смотрят на прибыль и на то, насколько стабилен доход.

Главное, что проект будет работать только в том случае, если он действительно эффективен как для инвесторов, так и для потребителей, а также для экономики в целом.

Научный руководитель – д.э.н., проф. Сысоева Е.Ф.

Текутьев М.А., бак. 4 к.

Воронежский государственный университет

Альтернативные рынки корпоративных заимствований капитала в условиях современной денежно–кредитной политики

Для российской экономики февральские события 2022 г. помимо начала СВО и беспрецедентных экономических, в том числе внешнеэкономических изменений, отметились резким ростом ключевой ставки, а, следовательно, и ужесточению условий по банковским кредитам. Банку России удалось существенно снизить инфляцию, и до последней трети 2023 г. ставка возвращалась практически на довоенный уровень. Однако в условиях небывало жёстких экономических санкций, инфляция отступила лишь на время. Дополнительным фактором к развитию инфляции стали, несомненно, вынужденные меры государства по развитию оборонной промышленности и материальной поддержки участников СВО. Банк России отреагировал ужесточением денежно–кредитной политики путем повышения ключевой ставки, и на март 2025 г. она составляет 21% годовых.

С ростом ключевой ставки росли и ставки по банковским кредитам. Высокие ставки смогли осилить далеко не все российские компании. Ситуация осложняется и тем, что значительная часть предприятий попросту не имеет возможности не брать кредиты, рискуя в противном случае прекратить свою деятельность или обанкротиться. На фоне общего повышения спроса на заемные средства на рынке, это сильно усложнило процесс получения как инвестиционных, так и оборотных кредитов.

В этой ситуации всё большее число компаний стало обращать внимание на рынок капиталов, а именно фондовый рынок и прежде всего облигации как основной его заемный инструмент. Это выражается в росте объемов торгов облигациями на Московской бирже с 17 139,54 триллионов рублей в 2022 г. до 39 882,48 триллионов рублей в 2023 г., и 38 109,63 триллиона рублей в 2024 г. При этом объем размещений облигаций в 2023– 2024 гг. более чем в 2,5 раза превосходят аналогичный показатель 2022 г.

Такой значительный рост объемов торгов облигациями можно объяснить на основе анализа нескольких важных факторов, влияющих на их спрос.

В первую очередь важен тот факт, что облигации по своей природе являются более дешевым и в некоторых аспектах и более простым в вопросах инструментом для заемщика. Все условия облигационного займа заемщик готовит самостоятельно, включая проценты (дисконты) по купону, и планирует соответствующий график платежей. Эмитенты также стараются сделать условия выпуска конкурентоспособными относительно других выпусков облигаций и других источников заемных средств. Есть еще не менее важный фактор определённой выгоды облигаций. Он заключается в

том, что по своей природе облигации выгоднее как для заемщика, так и для займодателя, чем банковские кредиты, поскольку коммерческие банки традиционно при формировании ставки по кредиту опираются на значение ключевой ставки и прибавляют свой процент (в рамках необходимой процентной маржи), являющийся выгодой банка, в то время как проценты по вкладам и другим привлекаемым банком ресурсам – ниже. Эта разница и формирует экономическую выгоду банка от кредитных операций. Корпоративные облигации же по своей природе не реагируют так на изменение той же ключевой ставки и могут быть более выгодными для займодателя и заемщика.

По этой причине стали особо популярны у финансовых организаций облигации с плавающей ставкой. Ставка дохода по таким облигациям привязана к ставке RUONIA, которая в целом отражает актуальную ставку по краткосрочным займам, и следует за ставкой ключевой. Таким образом заемщик получает постоянно актуальный канал получения денежных средств для текущих операций, и защищен от переплат в случае падения ключевой ставки.

Вторым основным фактором, который привел к высокой актуальности облигаций, является их выгодность для заемщика в условиях высокой инфляции. В случае кредита необходимо выплачивать в линейном порядке и проценты, и «тело» кредита сразу, обычно с первого месяца. По облигациям же эмитент сам может выбирать наиболее удобные условия, а «тело» кредита вернет после погашения облигации. В условиях значительной инфляции это важно, поскольку основная выплата сильнее всего будет компенсирована инфляцией, поскольку будет произведена на заключительном этапе. При общем сроке займа и процентных ставках возникает переплата по облигационному займу, однако, чем больше срок кредитования, и чем выше инфляция, тем ниже разница в текущей стоимости кредита, вплоть до того, что облигационный займ окажется выгоднее.

Ранее данные особенности из-за низкой инфляции и доступных ставок по кредитам в совокупности с более сложной процедурой и особенностями эмиссии облигаций были недостаточным основанием для большинства корпораций в плане выхода на рынок ценных бумаг. Однако в данный момент сложились удачные условия для роста и развития рынка облигаций и фондового рынка в целом.

Подводя итог сказанному выше, можно сказать что сложные условия на привычных рынках заемных средств стимулировали значительное количество российских предприятий к поиску инструментов заимствования на фондовом рынке, и в частности к использованию облигаций.

Научный руководитель – к.и.н., доц. Жировов В.И.

Фролова В.С., бак. 1 к.

Воронежский государственный университет

Принципы формирования портфеля ценных бумаг

Формирование портфеля ценных бумаг является необходимым аспектом инвестиционного процесса. Для создания высокоэффективного портфеля необходимо придерживаться нескольких принципов.

1. Определиться с целями. Цели бывают краткосрочными, среднесрочными и долгосрочными. Выбор подходящей цели зависит от текущей ситуации на рынке, ожиданий инвесторов и рисков, которые они готовы принять. При инвестировании на длительный срок выше шанс получить большую доходность. При краткосрочных инвестициях из-за высокой волатильности финансового рынка возрастают риски.

2. Подбор стратегии, основываясь на риск-профиле (подробнее о риск-профиле ниже), также в рамках стратегии необходимо системно пополнять свой портфель.

3. Определить свой риск-профиль. Портфели бывают с консервативным, агрессивным и умеренным риск-профилем. В зависимости от риск-профиля будут выбираться ценные бумаги для портфеля. Также в зависимости и от цели, и от риск-профиля выделяют два вида портфелей: портфель роста и портфель дохода. Портфели роста используют те, кто хочет увеличить капитал. Такой портфель зачастую включает в себя акции недооценённых компаний, у которых есть потенциал роста. Так, например, портфель роста может принимать участие в публичных открытых размещениях (IPO). Портфель дохода подходит тем инвесторам, которые хотят получать пассивный доход от инвестиций. В него обычно входят компании-гиганты (Лукойл, Сбер и др.), которые систематично выплачивают дивиденды.

4. Диверсификация рисков – важнейший аспект при формировании портфеля. Главное, чтобы все активы делились по классам (акции, облигации, валюта, фонды и т.д.), отраслям и секторам (нефтегазовый, финансовый, здравоохранение и т.д.), странам (Россия, Китай, США и т.д.), валюте (в портфеле могут быть, например, рубли, юани или активы, купленные на них).

5. Соотношение потенциального дохода и потенциального риска. Данный принцип поможет избежать высокорисковых сделок с минимальным доходом.

6. Следование принципам риск-менеджмента. Важно выставить стоп-лосс и тейк-профит, поскольку они помогут избежать сильных убытков и зафиксировать прибыль. Иногда резко негативный новостной фон способен обвалить рынок, чтобы избежать больших потерь необходимо ставить стоп-лосс в соответствии с принципами риск-менеджмента.

7. Принцип консервативности означает, что в портфеле обязательно должны быть низкорисковые активы, например: облигации федеральных займов (ОФЗ); золото; акции системообразующих компаний, так называемых «голубых фишек», поскольку они менее волатильны по сравнению с акциями развивающихся компаний. Такие активы помогут диверсифицировать риски и стабилизировать доход. Так, например, если портфель состоит только из акций, то в кризисной ситуации они будут приносить меньший доход, а могут и вовсе приносить только убытки, в отличие от ОФЗ, которые приносят стабильный фиксированный доход.

8. Регулярный пересмотр портфеля. Инвесторы должны периодически пересматривать свою стратегию, чтобы убедиться, что она соответствует изменяющимся рыночным условиям и личным финансовым целям.

9. Использование фундаментального анализа. Оценка стоимости ценных бумаг на основе финансовых показателей компаний и макроэкономических факторов при выборе акций компаний. Например, такие мультипликаторы как P/E, ROA, P/S, EBITDA и другие, могут показать отношение капитализации компании к ее годовой выручке, эффективность использования активов компании для генерации выручки, отношение капитализации компании к ее балансовой стоимости, за какое время компания окупит свою рыночную стоимость с учетом долгов и т.д. Благодаря этим индикаторам, можно сравнивать компании из одной отрасли и выбрать недооцененную компанию с наибольшим потенциалом роста.

10. Использование технического анализа при выборе точек входа и выставлении стоп-лосс и тейк-профит. Технический анализ не только помогает понять, какой сейчас тренд на рынке (восходящий, нисходящий или боковой), но и найти уровни поддержки и сопротивления. Также использование индикаторов и осцилляторов помогает оценить состояние ценной бумаги относительно рынка (перекупленность, перепроданность), что поможет найти точки входа и выхода и выставить «стопы» и «тейки». Технический анализ необходим для более точной оценки рыночных условий и принятия оптимальных решений.

11. При недостаточных знаниях о формировании портфеля ценных бумаг можно использовать ETF фонды. Они помогут получить доход выше, чем по банковскому вкладу с минимальными рисками. Также фонды удобны тем, что за минимальную сумму можно купить сразу несколько активов с высокой диверсификацией и низкими рисками.

В заключение необходимо отметить, что для наиболее эффективного управления портфелем и достижения поставленных инвестиционных целей необходимо придерживаться выбранной стратегии и следовать намеченному плану; не пренебрегать «стопами» и «тейками», а также принимать решения с учетом FOMO (Fear of Missing Out, в переводе с английского — «страх упущенной выгоды»), что может помешать в достижении цели.

Научный руководитель – д.э.н., проф. Сысоева Е.Ф.

Шальнева И. Е., бак. 4к.

Воронежский государственный университет

Рынок облигаций как источник долгосрочного финансирования корпоративного сектора

Одним из ключевых инструментов финансирования корпоративного сектора является рынок облигаций, который обладает рядом уникальных особенностей и преимуществ. Учитывая такие переменные как изменения в экономической среде, растущие потребности компаний в стабильных источниках капитала и благоприятные условия для заимствования в 2025 году облигационное финансирование остается актуальным благодаря множеству факторов.

Следует отметить, что долгосрочное финансирование корпораций, как правило, связано с проектами, требующими значительных инвестиций и времени для окупаемости. Это может проявляться в таких показателях как инфраструктурные проекты, научные исследования и разработки, а кроме того, расширение производства. Особенностью такого финансирования заключается в наличие стабильных и предсказуемых потоков доходов, которые способны покрыть долговые обязательства. Особенно важным в условиях современной нестабильности всей международной финансовой площадки является то, что долгосрочные облигации предоставляют компаниям возможность планировать свои финансовые потоки на несколько лет вперед.

Актуальность облигационного финансирования в 2025 году выражается следующим: большинство организаций в условиях постпандемического восстановления и глобальных перемен в экономике устремили свои силы в направлении диверсификации источников финансирования. Именно поэтому облигации, как инструмент, предоставляют организациям возможность к привлечению значительных сумм капитала на долгосрочную перспективу, что весьма актуально для воплощения в жизнь крупных инвестиционных проектов. Помимо этого, если речь идет о ряде развитых стран, которые способны поддерживать низкий уровень процентных ставок, то это создает благоприятные условия для заимствования через выпуск облигаций.

Современные компании применяют различные способы и формы облигационного финансирования, среди которых можно выделить:

- корпоративные облигации — самый распространенный вид, позволяющий компаниям занимать средства на продолжительный срок под фиксированную процентную ставку;
- облигации с плавающей ставкой — обеспечивают более гибкие условия заимствования, что позволяет компаниям адаптироваться к изменениям в рыночных ставках;

– конвертируемые облигации — дают инвесторам возможность конвертировать свои облигации в акции компании, что может быть интересно как эмитентам, так и инвесторам;

– «зеленые» облигации — используются для финансирования экологически устойчивых проектов и становятся все более популярными в связи с растущими требованиями к устойчивому развитию.

Использование облигационного финансирования предполагает воплощение в жизнь ряда конкурентных преимуществ. Во–первых, оно позволяет компаниям привлекать капитал без необходимости увеличения доли акционеров, что особенно значимо в целях сохранения контроля над корпорацией. Во–вторых, наличие фиксированных платежей по облигациям способствует более точному планированию бюджета и управлению финансовыми рисками. Кроме того, облигации часто воспринимаются как более надежный способ инвестирования, что может снизить стоимость заимствования для компаний с хорошим кредитным рейтингом.

Говоря о государстве в облигационном финансировании корпоративного сектора в РФ следует отметить ключевую его роль в этом вопросе, которая способствует развитию рынка и созданию условий для привлечения капитала. Данная лидирующая позиция обеспечена благодаря как регуляторным функциям, так и прямой поддержке компаний, что способствует улучшению общей финансовой стабильности и способствует экономическому росту.

Облигационное финансирование направлено на следующие сферы экономики.

Инфраструктура: государство активно поддерживает проекты во всех областях инфраструктуры (транспортной, энергетической и социальной). Часто для снижения инвестиционного риска к таким облигациям применяются государственные гарантии, обеспечивающие стабильность и надежность.

Научные исследования и инновации: государственная поддержка развития высоких технологий и науки через финансирование исследовательских проектов и стартапов способствует обеспечению выпуска облигаций для привлечения инвестиций.

Экологические проекты: в новом столетии вектор экономики всё больше перестраивается на устойчивое развитие и защиту окружающей среды, что привело к росту интереса к «зелёным» облигациям, которые финансируют экологически чистые проекты.

Рынок облигаций представляет собой важный источник долгосрочного финансирования для корпоративного сектора. В 2025 г. он продолжает оставаться актуальным, предлагая компаниям гибкие и разнообразные инструменты для реализации своих стратегий и достижения финансовых целей.

Научный руководитель – д.э.н., проф. Сысоева Е.Ф.

Шальнева Т.Е., бак. 4 к.

Воронежский государственный университет

Стратегии диверсификации портфеля ценных бумаг как способ управления рисками

В современном мире инвестиций риск – это неизбежный спутник доходности. У перспективных инвесторов, предпочитающих наращивать свой доход путем формирования портфеля ценных бумаг, преобладает стремление максимизировать прибыль с условием необходимости эффективного управления потенциальными потерями. Одним из ключевых инструментов в арсенале управления рисками является диверсификация портфеля ценных бумаг.

Диверсификация – это распределение инвестиций между различными классами активов, секторами экономики и географическими регионами. Диверсификация преследует множество целей:

- снижение специфического риска. Каждая отдельная компания или отрасль подвержена уникальным рискам. Диверсификация позволяет уменьшить их влияние на общий портфель;
- уменьшение волатильности. Волатильность – это мера колебания цены актива. Диверсифицированный портфель, как правило, менее волатилен, чем портфель, состоящий из одного–двух активов. Это связано с тем, что различные активы реагируют на рыночные изменения по–разному;
- возможность для роста. Грамотно диверсифицированный портфель может обеспечить участие в росте различных секторов и регионов, увеличивая потенциальную доходность.

Предположим, инвестор вложил все свои средства только в акции одной авиакомпания. Если в отрасли возникнут проблемы (например, рост цен на топливо, террористическая угроза), акции этой компании резко упадут, и инвестор понесет значительные убытки. Если же он диверсифицировал свой портфель, вложив средства также в акции технологической компании, облигации и недвижимость, то падение акций авиакомпании не окажет столь существенного негативного влияния на весь портфель.

Для различных целей инвесторов существует множество стратегий диверсификации портфеля ценных бумаг. Но эксперты выделяют четыре основные: по классам активов, внутри класса активов, по секторам экономики и географическую диверсификацию.

Диверсификация по классам активов – это наиболее распространенная стратегия, предполагающая распределение капитала между различными типами активов. Каждый класс активов имеет свои характеристики, риски и потенциальную доходность. К примеру, отдавая предпочтение акциям, представляющим собой долю в собственности компании, инвестор соглашается как на высокий потенциал доходности, так и на высокий уровень риска.

Поэтому данная стратегия подойдет для долгосрочных инвесторов, готовых к колебаниям рынка. В то время как облигации – долговые ценные бумаги, представляющие собой заем компании или государства, считаются менее рискованными, чем акции, но и потенциальная доходность ниже. Они подходят для консервативных инвесторов, которые стремятся к стабильному доходу.

Говоря о диверсификации внутри класса активов (например, диверсификация внутри акций), важно не ограничиваться акциями одной компании или отрасли. Есть возможность вложения как в крупные компании с большим уровнем стабильности, так и в малые организации, инвестиции в которые являются более рискованными, но могут принести наибольшую доходность. Также у перспективных инвесторов отличается и стиль инвестирования: одни отдают предпочтение акциям роста, другие – акциям стоимости или дивидендным акциям. В настоящее время высокая вариативность инвестирования является большим преимуществом для вкладчиков.

Также выделяют диверсификацию по секторам экономики, так как различные секторы экономики (например, технологический, финансовый, здравоохранение, потребительский, энергетический) реагируют на экономические циклы и изменения в потребительских предпочтениях различным образом. Причиной тому являются фундаментальные различия в их природе, спросе на их продукцию или услуги, структуре затрат, а также чувствительности к процентным ставкам и другим макроэкономическим факторам.

Диверсификация по географии заключается в том, что инвестиции в компании и рынки различных стран и регионов позволяют снизить зависимость портфеля от экономических и политических событий, происходящих в одной стране. К наиболее развитым рынкам ценных бумаг на данный момент относят такие страны, как США и Япония. В то время как, к примеру, Китай, Индия, Бразилия и Россия относятся к развивающимся рынкам, вложения в которых тоже имеет свои преимущества. Также есть возможность инвестирования и в пограничные рынки – страны с меньшей капитализацией и ликвидностью, но обладающие высоким потенциалом роста.

Подобрать оптимальную стратегию диверсификации – это сложный процесс, требующий тщательного анализа множества факторов. Выбор зависит от множества факторов: индивидуальных целей инвестора, его рискованного профиля, инвестиционного горизонта, размера капитала, знаний и опыта и так далее. Поэтому не существует универсального решения, подходящего для всех инвесторов. Диверсификация – это не панацея, а эффективный инструмент для управления рисками и повышения вероятности достижения различных финансовых целей.

Научный руководитель – д.э.н., проф. Сысоева Е.Ф.

СЕКЦИЯ НАЛОГОВ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Акопян Н.А., маг. 1 к.

Воронежский государственный университет

Тенденции развития налогообложения имущества организации

Имущественные налоги играют важную роль в формировании бюджетных доходов на разных уровнях. В их состав входят налог на имущество, а также платежи, связанные с владением земельными участками и транспортными средствами. Организации обязаны учитывать актуальные изменения в налоговом законодательстве, своевременно подавать отчетность и соблюдать установленные требования, чтобы избежать возможных санкций.

Налог на имущество относится к региональным сборам, что означает, что ставки могут различаться в зависимости от конкретного субъекта Российской Федерации. Чаще всего они не превышают 2,2%.

Недавние изменения в законодательстве скорректировали сроки подачи декларации. С 2024 года документ по налогу на имущество за прошедший год нужно представлять до 25 февраля, а не до 25 марта, как это было ранее. Это избавляет организации от необходимости заранее уведомлять налоговую о рассчитанной сумме, оставляя больше времени на подготовку отчетности.

Изменились и сроки подачи сведений о налоговой инспекции, в которую направляется декларация. Если раньше уведомлять контролирующие органы следовало до 1 марта, теперь компании должны направлять этот документ не позднее 1 февраля. Кроме того, налоговые службы будут рассматривать поступившие уведомления в более сжатые сроки — не 30 рабочих дней, а всего 10, что ускоряет процесс обработки данных.

Еще одно важное нововведение касается прекращения начисления налога на утраченное имущество – в том числе транспортные средства. С начала 2024 года больше не требуется самостоятельно подавать заявление об исключении объекта налогообложения, налог перестает начисляться автоматически, исходя из данных, полученных из других государственных источников, а налогообложение прекращается с 1-го числа месяца, когда это произошло.

Похожий принцип действует для угнанных транспортных средств, находящихся в розыске. Однако если автомобиль найден и возвращен, начисления возобновляются с месяца, следующего за возвратом. Такое положение предусмотрено пунктом 7 части 2 статьи 358 Налогового кодекса РФ.

Это изменение закреплено на законодательном уровне и стало частью федерального закона № 389–ФЗ от 31 июля 2023 года. Однако, чтобы избежать возможных ошибок, собственникам стоит проверять корректность информации в налоговых расчетах.

Что касается транспортного налога, организации продолжают уплачивать его за все машины, официально зарегистрированные на компанию. Он, как и прежде, зависит от технических характеристик транспортных средств, их мощности и других параметров.

Схема расчета транспортного налога также остается традиционной, но важно учитывать региональные особенности. Чтобы определить сумму платежа за год, необходимо знать местную налоговую ставку, мощность двигателя автомобиля и возможные коэффициенты, которые применяются в конкретном субъекте Федерации. В некоторых случаях владельцы транспортных средств могут рассчитывать на льготы или налоговые вычеты, что позволяет уменьшить окончательную сумму.

Что касается земельного налога, его сумма зависит от категории участка, его целевого использования и местонахождения. Если земля предназначена для сельскохозяйственных работ, ставка минимальна и не превышает 0,3%. Для остальных категорий, например, участков под коммерческую застройку или жилые дома, предельное значение может достигать 1,5%. Изменения в законодательстве, вступившие в силу с 2024 года, касаются повышающих коэффициентов для земель, выделенных под жилищное строительство. Теперь более строго контролируется целевое использование участка, а в случае нарушений налоговая нагрузка может увеличиться. Эти нововведения закреплены в федеральном законе № 389–ФЗ, а уточненные ставки можно уточнить в регулирующих документах каждого региона.

В 2025 году юридические лица столкнулись с изменениями в системе налогообложения недвижимости. Одно из ключевых нововведений затронет владельцев дорогостоящих объектов, поскольку предусмотрен рост ставок для имущества с высокой кадастровой стоимостью. Если раньше предельный размер налога не превышал 2%, то теперь региональные власти смогут увеличивать ставку до 2,5% в случае, если стоимость недвижимости превышает 300 миллионов рублей. Такое решение может существенно повлиять на финансовую нагрузку бизнеса, особенно в сфере коммерческой недвижимости, где подобная стоимость — далеко не редкость.

Четкое понимание налоговых обязательств и грамотное управление ими позволяют организациям минимизировать нагрузку, более рационально распределять ресурсы и поддерживать финансовую стабильность. Владельцы недвижимости, земли и транспорта должны учитывать все актуальные изменения, чтобы своевременно выполнять налоговые обязательства. В силу этого необходимо правильно определять действительные возможности имущественных налогов.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Качур О.В.

Вербенко К.А., маг. 2 к.

Воронежский государственный университет

Налоговые реформы Дональда Трампа

Закон о сокращении налогов и создании рабочих мест (ТСJA) от 2018 года – это масштабная американская реформа в сфере налогообложения. Она была подписана президентом Д. Трампом в свой первый президентский срок. Это крупнейшее изменение в налоговом законодательстве и политике за последние десятилетия.

Закон сохранил семь категорий подоходного налога для физических лиц. При этом наблюдается снижение ставок. Максимальная ставка снизилась с 39,6% до 37%, ставка 28% – до 24%, ставка 25% – до 22%, а ставка 15% – до 12%. При этом, минимальная ставка осталась на уровне 10%. Можно обратить внимание на некую регрессивность. То есть, получается, кто зарабатывает больше, экономит и на налогах больше.

Снижение налогов президентом Д. Трампом включает в себя самое большое увеличение налоговых льгот на детей за всю историю. Это, прежде всего, расширенный налоговый вычет: 2000 долларов на каждого ребенка до 17 лет (до ТСJA 1000 долларов на каждого ребенка).

Закон «О сокращении налогов и создании рабочих мест» почти вдвое увеличил стандартный налоговый вычет.

Также изменения наблюдаются и в отношении альтернативного минимального налога (АМТ). Закон временно повысил сумму необлагаемого налогом дохода. Это параллельная налоговая система, призванная гарантировать, что лица с высоким доходом, платят хотя бы минимальную сумму налога. Например, по оценкам экспертов, в год принятия ТСJA число налогоплательщиков, которые должны были бы платить АМТ, сократилось примерно на 5 миллионов человек.

ТСJA отменило индивидуальный мандат – положение Закона о доступном медицинском обслуживании (АСА), согласно которому физические лица, которые не оформили медицинскую страховку, облагались налогом.

В корпоративном секторе также наблюдаются изменения. Президент Д. Трамп снизил ставку корпоративного налога с 35 до 21 процента. И это стало самым значительным снижением корпоративной ставки в истории. Предполагается, что снижение налогов на бизнес должно побудить компании повысить заработную плату сотрудников и снизить цены для покупателей. Действительно, многие компании объявили о новых инвестициях и найме сотрудников. Например, руководство компании Best Buy приняло решение о выплате премии сотрудникам в размере 1000 долларов, а также об инвестициях в расширение центров разработки технологий США. Компа-

ния Lowe's объявила, что TCJA позволило расширить пакет льгот для сотрудников. Также целью снижения данного налога стала возможность перемещения производств американских компаний обратно в США.

Так же, TCJA позволяет компаниям быстро и в полном объеме списывать расходы на некоторые активы. Этот пункт относится к амортизации. Ранее бизнес учитывал стоимость приобретенного оборудования в расходах через амортизацию в течение нескольких лет. Теперь компании могут включать полную стоимость нового оборудования в расходы в первый год после покупки. То есть, ускоренное списание расходов позволяет компаниям инвестировать свободные средства в проекты и повышать производительность.

В малом бизнесе данная налоговая реформа также внесла изменения. Это касается индивидуальных предпринимателей, товариществ, S-корпораций. А это 90% американского бизнеса. Им предусмотрен вычет 20% от совокупного дохода, не подлежащий налогообложению.

Но действия многих положений TCJA истекает уже в конце 2025 года. Можно предположить, что многие статьи закона будут продлены, когда Дональд Трамп вступил во второй президентский срок. Уже были заявлены следующие идеи относительно налогообложения: продление или изменение положений TCJA, еще большее снижение ставки корпоративного налога, освобождение доплаты за сверхурочную работу от подоходного налога.

Таким образом, можно сделать вывод, что основной целью TCJA было поставлено стимулирование экономического роста за счет снижения налогового бремени для физических и юридических лиц. Это создало как возможности, так и угрозы.

С одной стороны, выше были приведены примеры вложения дополнительной прибыли в инвестиции и повышения заработных плат. Но, как считают критики, многие компании просто распределили ее между акционерами или выкупили собственные акции. То есть можно заметить недоработку данного закона: не было установлено ограничений на использование освободившейся от налогов прибыли.

Что касается ВВП и дефицита бюджета – здесь также неоднозначно. При принятии TCJA экономистами США было заявлено, что закон увеличит ВВП более чем на 3% и выше. Но статистические данные ВВП США за 2018–2024 гг. показывают, что рост ВВП США в большинстве случаев не достигает и 3% за указанный период. Заявление о том, что экономический рост будет настолько высоким, что покроет издержки на сокращение налогов, не сработало в первые годы и наблюдался дефицит бюджета. Но, по словам экспертов, в долгосрочной перспективе эти потери будут незначительны.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Качур О.В.

Дудченко В.Д., бак. 4 к.

Воронежский государственный университет

К вопросу об использовании криптовалют в целях налогообложения

Криптовалюты представляют собой цифровые платежные системы, основанные на технологии блокчейн и криптографических алгоритмах, которые позволяют осуществлять транзакции без участия традиционных финансовых институтов, таких как банки. Самой известной и распространённой криптовалютой на сегодняшний день является Биткойн, появившийся в 2009 году. С тех пор рынок криптовалют стремительно развивается, включая появление тысячи различных цифровых активов, таких как Ethereum, Ripple, стейблкоины и другие. А их влияние на мировую экономику продолжает расти, что подтверждается увеличением капитализации рынка до нескольких триллионов долларов к началу 2025 года. Растущее распространение криптовалют привело к их интеграции в повседневную жизнь и экономические процессы, что, в свою очередь, поставило перед государствами задачу регулирования и налогообложения этих активов. В РФ этот процесс начал активно развиваться в 2024–2025 годах, с вступлением новых законодательных изменений в этой сфере.

Для того чтобы лучше понять масштаб влияния, рассмотрим основные направления применения криптовалют, иллюстрирующие их роль в экономике и обществе:

1. Средство сбережения и инвестиций – криптовалюты, особенно биткойн, часто рассматриваются как «цифровое золото» благодаря ограниченной эмиссии и устойчивости к инфляционным процессам. В условиях нестабильности национальных валют, например, в странах с высокой инфляцией, граждане используют криптовалюты для сохранения покупательной способности своих сбережений. Стейблкоины, привязанные к фиатным валютам, такие как Tether, обеспечивают стабильность, делая их популярным инструментом для защиты от обесценивания денег.

2. Розничные платежи и повседневные покупки – криптовалюты все чаще используются для оплаты товаров и услуг в розничной торговле. Крупные онлайн-платформы, такие как Amazon и eBay, начали принимать цифровые валюты, что свидетельствует о признании их практической ценности. В РФ, несмотря на запрет использования криптовалют как законного платежного средства внутри страны, часть граждан активно применяют их для оплаты зарубежных сервисов, особенно в условиях санкционных ограничений, блокирующих доступ к традиционным платежным системам.

3. Международная торговля – с 1 сентября 2024 года в России разрешено использование криптовалют для международных расчетов в рамках экспериментального правового режима под контролем Центробанка, что открывает возможности для бизнеса проводить трансграничные операции, обходя

санкционные ограничения. Компании используют цифровые валюты для расчетов с зарубежными поставщиками и клиентами, тем самым снижая зависимость от традиционных банковских систем, таких как SWIFT, и ускоряя процесс платежей. Аналогичный подход наблюдается в других странах, находящихся под санкциями, где криптовалюты становятся альтернативным каналом для международной торговли.

В России правовое регулирование криптовалют прошло долгий путь от неопределенности к системному подходу. Федеральный закон № 259–ФЗ «О цифровых финансовых активах», принятый в 2020 году, закрепил статус криптовалюты как имущества, что стало основой для ее налогообложения. Однако использование криптовалют в качестве платежного средства внутри страны запрещено, что ограничивает их применение в розничных операциях на территории РФ. С 1 ноября 2024 года вступил в силу закон о легализации майнинга, а с 1 января 2025 года введены новые правила налогообложения операций с криптовалютами.

Для физических лиц доходы от операций с криптовалютами облагаются налогом на доходы физических лиц (НДФЛ) по прогрессивной шкале: 13% и 15%. Налоговая база определяется как разница между доходами от продажи криптовалюты и документально подтвержденными расходами на ее приобретение.

Организации, включая майнинговые компании, уплачивают налог на прибыль по ставке 25%. Налоговая база рассчитывается с учетом доходов от операций с криптовалютами и вычетов, таких как затраты на оборудование и электроэнергию. Майнинг облагается налогом на момент добычи, причем стоимость криптовалюты определяется по котировкам зарубежных бирж, выбранных налогоплательщиком. При последующей продаже по более высокой цене возникает дополнительное налогообложение разницы, что фактически приводит к двойному налогообложению для майнеров.

Закон о легализации майнинга установил четкие правила: юридические лица и индивидуальные предприниматели должны быть зарегистрированы в реестре ФНС, а физические лица могут заниматься майнингом без регистрации при энергопотреблении до 6000 кВт/ч в месяц. В регионах с дефицитом электроэнергии, таких как Кавказские республики и некоторые районы Сибири, майнинг ограничен или запрещен до 2031 года для предотвращения перегрузки энергосетей.

Таким образом, криптовалюты стали неотъемлемой частью современной финансовой системы. Для дальнейшего успешного развития необходимо продолжать совершенствовать законодательство, обеспечивать ясность и доступность информации для налогоплательщиков, лишь в этом случае криптовалюты смогут занять достойное место среди традиционных финансовых инструментов.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Качур О.В.

Ковалева А.С., бак. 4 к.

Воронежский государственный университет

Показатели налоговой нагрузки организации

Анализ налоговой нагрузки организации является важным инструментом эффективного налогового и финансового планирования. Однако в современной экономической среде до сих пор не разработана единая методика для расчета налогового бремени, поэтому системы показателей и базы сравнения могут существенно отличаться. Так, налоговую нагрузку организации можно рассматривать как:

- отношение налогов к выручке от реализации;
- отношение налогов к добавленной стоимости;
- отношение налогов к прибыли;
- отношение налогов к рыночной стоимости бизнеса.

Современные экономисты и ученые имеют различные взгляды на перечисленные методики. Кирова Е.А. считает базой сравнения вновь созданную стоимость. Отметим, что при использовании данной методики полученные результаты будут значительно выше, однако оптимизировать и снизить налоговую нагрузку можно за счет благоприятных налоговых условий. Также на достоверность результата не влияют размер бизнеса и специфика деятельности организации. Однако, используя данную методику, невозможно осуществить прогноз динамики показателя налоговой нагрузки при изменении факторов, воздействующих на него. Одним из таких факторов является структура налогов. Постоянный анализ структуры уплачиваемых организацией налогов может выявить направления оптимизации налоговой нагрузки.

Понятия «налоговое планирование» и «налоговая нагрузка» неразрывно связаны между собой. Эффективное налоговое планирование внутри организации позволяет непосредственно влиять на уровень налоговой нагрузки. Выделим следующие показатели для анализа и мониторинга:

- общий показатель налоговой нагрузки;
- налоговоемкость продаж;
- коэффициент налогообложения доходов;
- коэффициент налогообложения прибыли.

Налогоемкость продаж позволяет оценить величину налоговых платежей, содержащихся в единице реализованной продукции. Система налогового планирования работает эффективно, если данный показатель составляет менее 20%.

Коэффициент налогообложения доходов показывает долю затрат по НДС, приходящуюся на 1 рубль выручки организации.

Коэффициент налогообложения прибыли отражает соотношение между исчисленным налогом на прибыль организации и полученной ею

прибылью. Данный показатель в динамике должен уменьшаться, так как чем меньше значение коэффициента, тем большая доля прибыли остается в распоряжении организации, а не уходит в бюджеты разных уровней.

Методика Островенко Т.К. позволяет найти налоговое бремя организации с разной степенью детализации. Система показателей данной методики приведена в таблице 1. Выбор конкретных показателей для расчета зависит от поставленной управленческой задачи.

Таблица 1 – система показателей налоговой нагрузки организации по методике Островенко Т.К.

Название показателя	Формула расчета
Обобщающие показатели	
Налоговая нагрузка на выручку организации	Общая сумма налогов/Выручка
Налоговая нагрузка на валюту баланса	Общая сумма налогов/Валюта баланса
Налоговая нагрузка на стоимость основных средств	Общая сумма налогов/Основные средства
Налоговая нагрузка на нематериальные активы	Общая сумма налогов/Нематериальные активы
Налоговая нагрузка на среднюю численность работников	Общая сумма налогов/Средняя численность работников
Частные показатели	
Налоговая нагрузка на затраты по всем видам деятельности	Общая сумма налогов/Затраты
Налоговая нагрузка на материальные затраты	Общая сумма налогов/Материальные затраты
Налоговая нагрузка на чистую прибыль	Общая сумма налогов/Чистая прибыль
Налоговая нагрузка на дебиторскую задолженность	Общая сумма налогов/Дебиторская задолженность

Данная методика состоит из ряда общих и частных показателей. По данной методике можно рассчитать показатель налоговой нагрузки на одного работника, который в сравнении с средней заработной платой и чистой прибылью на одного работника, позволяет сделать вывод о вкладе конкретного работника в формирование прибыли организации. Как видно из таблицы, при расчете налоговой нагрузки используются данные не только налогового учета организации, но и финансовые показатели, рассчитанные по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности. Однако величина выручки в налоговом и бухгалтерском учете может отличаться. Изменения в показателе связаны с отличиями в порядке формирования доходов и расходов организации. Различия возможны при определении момента и места совершения операции, при безвозмездной передаче или получении товаров, работ, услуг, при выдаче товарных займов.

При оценке налоговой нагрузки организации недостаточно обособленно оценить лишь отношение исчисленных налогов и выручки. Для эффективного планирования и поиска резервов для снижения налоговой нагрузки необходимо детально проанализировать множество показателей.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Качур О.В.

Копейкина А.А., Локтев К.И., бак. 3 к.
Воронежский государственный университет

Влияние косвенных налогов на стоимость продукции

Косвенный налог является одним из ключевых видов налоговых поступлений в бюджет и оказывает значительное влияние на ценообразование. Суть заключается в том, что определенный налог включается в стоимость товара и уплачивается потребителем при приобретении данного товара, что делает его менее заметным для конечного плательщика. Это и отличает косвенные налоги от прямых. Они включаются независимо от платежеспособности носителя налога. Зарубежные исследователи выделили также еще одну характеристику косвенного налога, как регрессивность. Они указывали, что с ростом доходов доля потребительских расходов уменьшается. Наиболее распространенными косвенными налогами являются: налог на добавленную стоимость (НДС) и акцизы, которые широко применяются в различных странах.

Налоговая нагрузка является важным фактором в формировании цен. При этом ее увеличение приводит к чрезмерному возрастанию цен в разных отраслях экономики. Налоги, которые закладываются в цену, выполняют осуществляют социально-экономическую роль, поскольку они:

- служат основой для пополнения государственного бюджета;
- определяют динамику развития производства;
- выступают инструментом регулирования цен, оказывая влияние на их рост, снижение или инфляцию;
- осуществляют активное социальное воздействие;
- устанавливают уровень социальной справедливости, влияя на доходы разных социальных групп.

В начале 90-х годов, когда в России формировалась налоговая система, основным источником пополнения доходной части бюджета являлись косвенные налоги. В данных условиях налоги на добавленную стоимость, акцизы и налоги с продаж сыграли роль в повышении цен.

Прежде всего, в условиях сокращения объемов производства и сужения налогооблагаемой базы государство не имело других вариантов повышения бюджетных поступлений, кроме как повышать налоги или вводить новые.

Кроме того, как было уже сказано, налоги на потребление взимаются незаметно, поскольку включены в цену товара. Поэтому потребитель воспринимает стоимость товара как единую сумму, не разделяя ее на отдельные компоненты.

Эти особенности косвенных налогов использовались при проведении финансовой политики, целью которой было сокращение денежной массы в

обращении. Однако не было взято в расчет то, что косвенное налогообложение негативно влияет на производство, увеличивая инфляционное давление.

Налог на добавленную стоимость (НДС) служит важным инструментом фискальной политики, который влияет на ценообразование и структуру потребления в экономике. Этот косвенный налог определяет механизмы налогообложения в современных экономических системах.

Налог на добавленную стоимость ложится на потребителя, поскольку при продаже товара предприятие компенсирует свои расходы по уплате НДС поставщикам сырья, материалов и услуг, а также добавляет налог на созданную им добавленную стоимость. Сумма НДС, которая включается в цену продажи, затем перечисляется в государственный бюджет.

Значительное увеличение косвенного налогообложения происходит по большей мере при поступлении в бюджет НДС по подакцизным товарам. Это происходит из-за того, что к ценам, в которых уже были включены акцизы, применяется ставка налога на добавленную стоимость.

Если же говорить о первоначальной форме косвенного налогообложения, акцизах, важно упомянуть, что в следствии оказанного ими влияния на формирование финансовых ресурсов государства, они начинают использоваться в налоговых системах многих стран. Акцизы взимаются с товаров и услуг в виде части цены, действительный же носитель этого налога – конечный потребитель. Основное же отличие этого вида налогов от НДС заключается в том, что акцизами облагаются лишь некоторые группы товаров. В этом смысле НДС можно назвать многоступенчатым налогом, который перечисляют все участники реализации товаров, работ и услуг, в то время как акцизы перечисляет производитель единоразово.

Акциз увеличивает конечную цену товара, это имеет прямое влияние на покупательную способность потребителей, поскольку, когда налоговая нагрузка увеличивается, производители и продавцы, как правило, стараются перенести часть или весь акциз на конечного потребителя, повышая цены на товар. Такая ситуация чаще всего приводит к тому, что товар становится менее доступным для потребителей, что также может снизить общий объем спроса.

Косвенные налоги, такие как НДС и акцизы, играют значительную роль в ценообразовании, оказывая влияние как на экономику в целом, так и на покупательную способность населения. Они обеспечивают пополнение государственного бюджета и выполняют регулирующие функции. Однако их увеличение ведет к росту цен, что может привести к снижению потребительского спроса и усилению инфляционного давления. Особенно заметен эффект двойного налогообложения, когда НДС начисляется на товары, уже содержащие в своей стоимости акциз, что повышает налоговую нагрузку на конечного потребителя и делает некоторые товары менее доступными.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Качур О.В.

Лещева А.Ю., бак. 4 к.

Воронежский государственный университет

Инвестиционная деятельность как объект налогового регулирования

Инвестиционная деятельность играет важную роль в экономическом развитии страны, способствуя созданию новых рабочих мест, повышению конкурентоспособности, расширению производства. Для обеспечения эффективного функционирования инвестиционных процессов необходимо раскрыть влияние налогового регулирования на привлекательность и доходность инвестиций, а также величину налоговых поступлений в бюджет.

Категорию «налоговое регулирование» можно охарактеризовать как целенаправленное воздействие государства на экономические процессы посредством налоговых инструментов и методов. Оно аккумулирует в себе комплекс инструментов и методов, механизм действия которых подчинен определенным принципам и направлен на достижение обозначенных целей и задач: создание благоприятного налогового климата, активизацию деловой активности в отдельных сферах экономики, регионах, стимулирование инвестиционной и инновационной деятельности и иных задач.

Федеральный закон от 25.02.1999 г. №39–ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» является основным нормативно–правовым документом, регулирующим инвестиционную деятельность. В соответствии со статьей 1 данного закона, инвестиционная деятельность – это «вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта». Иными словами, инвестиционная деятельность – деятельность, в которой сочетаются процессы вложения ресурсов и получения доходов в будущем.

Наиболее эффективным инструментом регулирования экономических процессов является налог на прибыль. Налогообложение прибыли играет важную роль в налоговой системе любой страны, так как налог на прибыль представляет собой надежный источник доходов государственного бюджета, и, соответственно, выполняет важную фискальную функцию. Кроме того, этот налог является одной из ключевых статей в общем объеме налоговых платежей, уплачиваемых хозяйствующими субъектами.

Важное место в оптимизации налога на прибыль занимают амортизационные отчисления, поскольку этот инструмент непосредственно связан с инвестициями в основной капитал компании. Главная суть амортизационных отчислений заключается в поэтапном переносе стоимости используемого имущества на себестоимость производимой продукции, что означает возвращение стоимости имущества, которая в дальнейшем должна быть направлена на обновление основных фондов. На современном этапе налого-

вое законодательство предлагает несколько методов стимулирования инвестиционной деятельности с различных видов и инструментов амортизации: линейной и нелинейной, применение повышающих коэффициентов к основным нормам начисления амортизации, а также амортизационной премии. Компании могут применять такую стратегию в налоговых целях, поскольку метод ускоренной амортизации позволяет отложить налоговые обязательства.

Налоговые льготы также являются одним из основных и гибких инструментов налогового регулирования инвестиционной деятельности. Под ними понимается предоставление некоторых преимуществ отдельным категориям налогоплательщиков по сравнению с другими, включая возможность уплачивать налоги в меньшем размере или не уплачивать их вовсе. Они направлены на стимулирование предпринимательской деятельности, снижение налоговой нагрузки и достижения высоких экономических результатов. Налоговые льготы могут быть предоставлены в зависимости от различных показателей, например, объем капитальных вложений, уровень прибыли (дохода), добавленная стоимость, объем импорта/экспорта и т.д.

Выделяют три основные группы налоговых льгот: налоговые скидки, налоговые кредиты, налоговые освобождения. Налоговые освобождения — это льготы по снижению налогового обязательства налогоплательщика, уменьшению налоговой ставки либо налогооблагаемой суммы. Под налоговым кредитом понимается механизм отсрочки уплаты налогов для налогоплательщиков. Он дает возможность организациям временно сократить объем налоговых обязательств с последующей поэтапной оплатой суммы займа и начисленных процентов. Налоговые скидки — это льготы, направленные на уменьшение налоговой базы. Такие скидки, как правило, связаны с затратами налогоплательщиков, которые уменьшают налоговую базу, а также с вычетами из налоговой базы некоторых видов доходов и имущества.

Наибольшую направленность на регулирование инвестиционной деятельности имеет инструмент учета расходов на НИОКР. К таким расходам относятся затраты, связанные с созданием новой или улучшением уже существующей продукции, а также с разработкой новых или усовершенствованием действующих технологий и методов организации производства и управления. Налоговые льготы, связанные с расходами на НИОКР, ориентированы на увеличение объема затрат, которые можно списать в отчетном периоде, что позволяет снизить величину налогов к уплате и освободить дополнительные финансовые ресурсы для инновационного развития и осуществления новых инвестиций.

Инвестиционная деятельность является важным объектом налогового регулирования, от эффективности которой зависит экономическое развитие страны. Налоговые меры, направленные на стимулирование инвестиций, способствуют улучшению инвестиционного климата.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Качур О.В.

Стешкина Е.В., маг. 2 к.

Воронежский государственный университет

Прямые налоги и их влияние на финансовые результаты деятельности банков

Налог как экономическая категория отражает централизованную часть национального дохода в бюджетах всех уровней, устанавливаемую на основании закона и обусловленную необходимостью функционирования государства.

Четкого и общепринятого определения прямых налогов не существует, поскольку в законодательных актах дефиниция прямых налогов не дается, а современные российские экономисты, выдвигая собственную трактовку, имеют разные точки зрения в данном вопросе, но при этом между ними есть сходства.

Необходимо привести некоторые дефиниции, даваемые различными экономистами, так, например, И.А. Майбуров утверждает, что «прямые налоги – это малопереложимые налоги, взимаемые непосредственно с дохода или имущества плательщика. В этом случае основанием для налогообложения служат факты получения доходов или владения имуществом налогоплательщиком, а налоговые отношения возникают непосредственно между налогоплательщиком и государством.»

По мнению С.В. Барулина: «Прямые налоги – это налоги, взимаемые непосредственно с доходов, имущества и ресурсов в процессе их накопления и использования.»

Р.Г. Гаджиев в научной работе по данной теме дает авторское определение и подчеркивает, что под прямым налогом понимается налог, в наименьшей степени связанный с процессом ценообразования, механизм переложения которого носит скрытый (косвенный) и отложенный во времени характер.

Исходя из вышеуказанного, можно резюмировать, что налог является прямым в случае одновременного выполнения следующих условий:

- 1) связан с владением или приобретением некоторых материальных благ;
- 2) бремя уплаты несет сам налогоплательщик;
- 3) переложение налога в явной форме отсутствует.

Деятельность всех банков в большей степени направлена на получение не просто положительных финансовых результатов, а на получение максимальной прибыли при обеспечении устойчивого и длительного функционирования при прочной позиции на банковском рынке.

Стоит подчеркнуть, что финансовый результат деятельности банка в абсолютном выражении не дает четкого представления об эффективности деятельности банка, поэтому для этого используют различные показатели

оценки финансовых результатов банков. К ним можно отнести следующие показатели:

1. рентабельность активов, которая характеризует эффективность использования всех активов. Чем выше данный показатель, тем эффективнее работает банк;

2. рентабельность собственного капитала, которая характеризует эффективность использования собственного капитала. Аналогично предыдущему показателю, чем она выше, тем лучше;

3. рентабельность привлеченных средств. Также как и предыдущие показатели характеризует эффективность использования;

4. абсолютная процентная маржа. Она выражена как разница между процентными доходами банка по активным операциям и процентными расходами по обязательствам, является основным источником прибыли;

5. непроцентная маржа. Представляет собой непроцентный доход банка.

Первые три показателя, приведенные выше можно рассчитывать двумя способами, то есть как до налогообложения, так и после налогообложения. Помимо перечисленных показателей, существуют также и другие, например, рентабельность оборотных активов, рентабельность внеоборотных активов, коэффициенты безрискового покрытия расходов, соотношения процентных доходов и расходов и так далее.

Вся совокупность уплачиваемых коммерческими банками прямых налогов и взносов оказывают непосредственное влияние на формирование их конечного финансового результата. Данное влияние можно оценить как с положительной стороны, так и с отрицательной (табл.1)

Таблица 1. Положительное и отрицательное влияние прямых налогов на деятельность банков

Положительное влияние	Отрицательное влияние
Стимулирующая функция налогов, которая проявляется в виде поиска способов совершенствования механизмов рабочего процесса.	Прямое снижение доходов и инвестиционных возможностей
Уравновешивание положения всех участников рынка	Косвенное снижение социальных благ, предоставляемых работникам из-за снижения прибыли, и как следствие снижение мотивации работников

Имея теоретическое и практическое представление расчета прямых налогов, а также финансовых результатов, можно утверждать, что прямые налоги оказывают непосредственно прямое влияние на финансовые результаты путем уменьшения прибыли банков, остающейся в их распоряжении. Исходя из ставок прямых налогов, установленных НК РФ и порядка их взимания, можно предположить, что прямые налоги снижают финансовые результаты коммерческих банков как минимум на 25–30%.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Качур О.В.

Тищенко Ю.С., маг. 1 к.

Воронежский государственный университет

Цифровые технологии в налоговом контроле строительных компаний

Процесс цифровизации на текущий момент затрагивает абсолютно все отрасли экономики, в том числе строительную, являющуюся стратегически важной для российской экономики. Более того, объем налоговых поступлений от компаний строительного сектора выступает важной составляющей базы налогоплательщиков на территории России.

Применение цифровых технологий налоговыми органами в отношении компаний строительной отрасли позволяет трансформировать их бизнес-процессы, создавая при этом улучшенные условия для налогового учета, снижения налоговых рисков и оптимизации налоговой нагрузки в соответствии с российским налоговым законодательством. С помощью цифровых технологий можно снизить налогооблагаемую базу строительных компаний законным способом с минимальными ресурсами, повышая ее прибыльность за счет снижения затрат.

В условиях частых динамичных изменений налогового законодательства к наиболее применяемым цифровым продуктам, которые помогают оптимизировать налогообложения в строительных организациях, например, программное обеспечение, которое позволяет вести наиболее точный учет в сфере капитального строительства, показывая все детали – программа 1С и все ее вариации, разработанные непосредственно для отдельных отраслей экономики. Для строительного сектора оптимальным цифровым решением является «1С: ERP Управление строительной организацией» с интеграцией «1С: Документооборот» (из преимуществ: улучшение прозрачности взаимодействия с подрядными организациями по части НДС; контроль строительной документации и других унифицированных форм первичной учетной документации по учету работ в капитальном строительстве и ремонтно-строительных работ на всех этапах, от которых в последующем зависит налоговая нагрузка по налогу на прибыль, улучшение контроля и прозрачности финансовых операций и т.д.).

Вот еще несколько примеров цифровизации налогового контроля строительных компаний, которые уже были реализованы в различных странах или регионах:

1. Электронные налоговые декларации: внедрение в России системы электронного документооборота, позволяющей подавать налоговые декларации в онлайн-режиме.

2. Системы мониторинга и анализа данных: например, в Сингапуре системы анализируют данные о транзакциях строительных компаний в реальном времени, что позволяет налоговым органам выявлять подозритель-

ные операции и проводить более эффективные проверки. Применение технологий Big Data позволяет иметь доступ к информации о налогоплательщике, сравнивать данные контрагентов и обнаруживать правонарушения в уплате налогов.

3. Использование блокчейн–технологий: в Эстонии была разработана система на основе блокчейна для отслеживания сделок в строительстве.

4. Интеграция с системами учета: например, в Новой Зеландии налоговые органы интегрируют свои системы с бухгалтерскими программами строительных компаний, что автоматизирует процесс подачи отчетности и минимизирует ошибки.

5. Порталы для самопроверки: в некоторых регионах созданы онлайн–порталы, где строительные компании могут самостоятельно проверять свои налоговые обязательства и получать рекомендации по оптимизации налоговых выплат.

6. Облачные решения для управления проектами: многие строительные компании используют облачные платформы для управления проектами, автоматически генерирующие финансовые отчеты и данные для налоговой отчетности, что упрощает взаимодействие с налоговыми органами.

7. Системы автоматического контроля и автоматизации аудита: использование систем автоматического контроля за выполнением налоговых обязательств, которые отслеживают платежи и сравнивают их с данными о доходах компаний, выявляя расхождения.

8. Геоинформационные системы (ГИС): для отслеживания местоположения строительных объектов, что помогает налоговым органам контролировать соответствие заявленных налогов фактическим объектам недвижимости.

Цифровизация привнесла множество преимуществ в усовершенствование налогового контроля строительных компаний, однако она несет в себе и риски, в первую очередь связанные с электронными платежами, мошенническими схемами ухода от уплаты налогов, интернет–банкингом, криптосферой и иными цифровыми технологиями, применяющимися в бизнесе в настоящее время.

В совокупности это может являться серьезной проблемой для налоговых органов, поскольку цифровая экономика мало поддается контролю с их стороны. Внедрение цифровых технологий в контрольную деятельность налоговых органов Российской Федерации является сегодня перспективным направлением, что улучшает финансовую и налоговую дисциплину строительных организаций.

Повышение уровня прозрачности, снижение коррупции, эффективное управление налоговыми поступлениями, снижение административных барьеров и улучшение налогового администрирования – все это достижения цифровизации налогового контроля в строительной отрасли.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Качур О.В.

Токарчук В.В., бак. 3 к.

Воронежский государственный университет

Порядок налогообложения операций с цифровыми валютами

В настоящее время активно и широко развиваются различные операции с цифровыми валютами, производимыми на онлайн сервисах. Как правило, цифровая валюта представляет собой форму виртуального актива, который существует и используется исключительно в цифровой форме. Для обеспечения безопасности и осуществления различных операций используются криптографические методы защиты: шифрование и кодирование, а именно система блокчейн. В данной системе все производимые операции хранятся и отражаются в распределенной базе данных.

В РФ третьей формой денег выступает цифровой рубль, который выпускает и поддерживает ЦБ. В целях безопасности и защиты от мошенничества каждый цифровой рубль имеет свой уникальный номер и код, что дает возможность отслеживать все проводимые операции в реальном времени.

Для легализации всех операций, проводимых с использованием цифровых валют необходимо быть зарегистрированным в реестре лиц, осуществляющих майнинг, а именно использовать сервис «МайнингРеестр» на сайте Федеральной Налоговой Службы РФ.

Важно отметить, что согласно законодательству ФЗ № 129 – ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» от 08.08.2001 операции могут осуществлять физические лица, зарегистрированные как индивидуальные предприниматели или юридические лица в том числе участвующие в майнинг-пуле. Лица, являющиеся физическими, могут осуществлять операции в том случае, если потребляемая энергия при осуществлении такой деятельности не превышает лимитов энергопотребления, установленных Правительством Российской Федерации.

Особо важным аспектом в легализации действий с цифровыми валютами выступает порядок налогообложения таких операции. Начиная с 2025 года законодательством строго определен порядок налогообложения, а также процедура приобретения цифровых валют. Рассмотрим наиболее важные и значимые изменения:

1. Федеральным Законом №418–ФЗ от 29.11.2024 цифровые валюты стали четко признавать имуществом, что обязало пользователей такого вида и имущества уплачивать налоги в соответствии с общей системой налогообложения. Причем использование упрощенных систем налогообложения не предусмотрено.

2. Налоговый кодекс, также подвергся изменениям, а именно утвердились особенности расчета налоговой базы по операциям с цифро-

выми валютами. При определении налоговой базы нужно опираться на рыночную котировку цифровой валюты. Однако если операции совершались через двух и более организаторов, то майнер вправе самостоятельно выбрать котировку. Вся информация о рыночных котировках будут публиковаться на официальных сайтах биржи.

3. Доходы от операций с цифровыми валютами признаются внереализационными доходами, то есть доходами, не относящимися к основным видам деятельности. Это подразумевает за собой изменение и декларации. По мимо отчетной декларации организациям, осуществляющим данный вид операции необходимо предоставлять в ФНС сведения о получении цифровой валюте и ее номере–идентификаторе.

4. В целях обеспечения законного и легального использования цифровых валют налоговые агенты наделены обязательствами осуществления налогового контроля. Он будет осуществляться путем получения информации не только от пользователей, но и от организаторов. С одной стороны, онлайн площадка сообщает налоговой о наделении лица правом собственности на использование цифровой валюты. В то же время это лицо обязано предоставлять информацию о получении цифровой валюты не позднее 20–го числа месяца, следующего за месяцем, в котором цифровая валюта получена.

5. Для расчета налога на прибыль необходимо определить налоговую базу на момент приобретения цифровой валюты, то есть, когда к юридическому лицу перешло право пользования и далее рассчитывать налоговую базу как доход от продажи за вычетом расходов по ее реализации. Если после приобретения цифровой валюты возникла материальная выгода, налоговая база будет определяться как превышение стоимости цифровой валюты над суммой фактических расходов на ее приобретение.

6. Операции с цифровыми валютами освобождены от НДС.

7. ИП, которые осуществляют операции с цифровыми валютами, должны уплачивать НДФЛ. Причем доход от операций облагается по ставке 13–15% процентов, но если получен доход от майнинга, то используется прогрессивная ставка 13–22%.

По данным рейтингового агентства АКРА за 2023 год было совершено 51 тыс операций с цифровыми валютами, а за 2024 год 215 тыс операций. Можно сделать вывод, что применение цифровых валют становится все более повсеместным и востребованным среди пользователей. Таким образом, модернизация законодательства в целом, и уточнение процессов налогообложения операций с цифровыми валютами в частности указывает на активное и ускоряющееся развитие цифровых валют. Изменения 2025 года внесли точность в расчете налоговой базы и определили порядок уплаты налогов с операций с цифровыми валютами, что позволяет обеспечивать экономическую стабильность и безопасность в стране.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Качур О.В.

Успенская П.А., маг. 1 к.

Воронежский государственный университет

Уклонение от налогообложения в банковской сфере: методы и последствия

Уклонение от уплаты налогов является сложным и многогранным явлением, которое оказывает заметное воздействие на экономику страны и финансирование государственных программ. Особенности банковского сектора, как важной составляющей финансовой системы, делают его подверженным налоговым злоупотреблениям. В данной статье рассматриваются основные методы уклонения от налогообложения, которые используются в банковской сфере, а также последствия этих действий как для самих банков, так и для экономики в целом.

Уклонение от уплаты налогов в банковской сфере может иметь разные методы, такие как:

1. Создание подставных компаний.

Использование фиктивных или подставных компаний для маскировки доходов и перемещения активов. Это дает возможность перекладывать налоговые обязательства на фиктивные организации, что сильно затрудняет в последующем определить настоящего владельца и первоначального источника доходов.

2. Отмывание денег.

Этот процесс, при котором происходит преобразование доходов, полученных преступным путем, в легальные денежные средства через сложные финансовые схемы. Банковские учреждения могут невольно способствовать легализации таких средств, что также позволяет уклоняться от уплаты налогов, так как установить происхождение средств становится достаточно трудно. Таким образом, отмывание денег представляет собой серьезную угрозу для финансовой стабильности и честной конкуренции.

3. Завышение расходов.

Умышленное завышение затрат или убытков в бухгалтерской отчетности позволяет уменьшить налогооблагаемую базу. Данный метод может реализоваться через подделку документов о расходах или использование высоких цен на услуги между связанными компаниями.

4. Схемы трансфертного ценообразования.

Применение трансфертного ценообразования для отражения операций между внутренними отделами и дочерними предприятиями позволяет перенаправлять прибыль в страны с льготным налогообложением. Это может привести к фиксации доходов в юрисдикциях с низким уровнем налогообложения.

Ранее мы рассмотрели какими методами можно попытаться уйти от уплаты налогов в банковской сфере. Но ни одно противозаконное действие

не может не оставить после себя серьезные последствия. Они затронут не только сам банковский сектор, но и экономику в целом.

Среди возможных последствий подобного развития событий стоит выделить:

1) Экономические потери.

Уклонение от налогообложения может привести к значительным потерям для государственного бюджета, сокращая объемы средств, которые направляются на финансирование и поддержку общественных услуг и социальных программ. Как следствие, это может отразиться на ухудшении качества жизни населения.

2) Ухудшение репутации.

Банки, которые участвуют в схемах по уклонению налогов, подвергают себя риску потери лояльности со стороны вкладчиков и инвесторов, что может привести к ухудшению рыночных показателей, финансовым потерям на рынке и снижению конкурентоспособности.

3) Ужесточение регуляции.

Глобальные тенденции к усилению налогового контроля и акцентированию внимания к вопросам по уклонению от уплаты налогов могут повлечь за собой повышение требований со стороны контрольных органов. Что, в свою очередь, может увеличивать объем отчетности и расходы на соблюдение нормативных требований.

4) Привлечение внимания правоохранительных органов.

Схемы уклонения от уплаты налогов часто сопряжены с другими видами финансовых злоупотреблений, например, с легализацией незаконно полученных доходов. Что может увеличить и ужесточить проведение уголовных расследований и возбуждение уголовных дел в отношении нарушителей.

5) Снижение конкурентоспособности.

Уклонение от налогов может создавать неравные условия для рынков, где добросовестные участники экономики постоянно подвергаются высоким налоговым обязательствам, в то время как мошенники извлекают выгоды от уклонения.

Таким образом, уклонение от налогообложения в банковской сфере представляет собой серьезную проблему для всей страны, требующую активного противодействия как со стороны государственных органов, так и со стороны самих банков. Эффективная борьба с данным явлением может включать в себя изменения законодательства, внедрение современных технологий для усиления мониторинга и предупреждения уклонения от налогов. Но без скоординированных и решительных действий по борьбе с налоговыми правонарушениями негативные последствия будут отражаться как в финансовой сфере и ее стабильности, так и в благосостоянии общества.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Качур О.В.

Челнаков Р.В., спец. 5 к.

Воронежский государственный университет

Роль торгового сбора в экономике Москвы, его развитие

Торговый сбор – это местный платеж, который установлен в отношении компаний и ИП, основная деятельность которых торговля с помощью объектов движимого и недвижимого имущества. Данный налоговый платеж регулируется статьями 411 и 412 НК РФ. При этом объектами, благодаря которым осуществляется торговля, являются:

- здания;
- сооружения;
- помещения;
- стационарные объекты торговли;
- нестационарные объекты торговли;
- точки торговли;
- недвижимость, которую используют УК для реализации своей розничной деятельности (отдельно выделяется в 413 статьей НК РФ).

Стоит отметить, что торговый сбор обладает особым статусом, ведь взимается только в столице РФ, городе федерального значения, Москве, хотя, при этом, органы исполнительной и законодательной власти других г.ф.з. также имеют право рассматривать установление торгового сбора на собственной территории. Также торговый сбор не применяется для ИП, которые применяют систему патентов при налогообложении, а также плательщики налогов, которые выбрали для ведения предпринимательской деятельности Единый Сельскохозяйственный Налог (ЕСХН), при условии, что они используют соответствующие для этого объекты имущества.

Так как торговый сбор является местным платежом, то в каждом городе федерального значения (Москва, Санкт–Петербург, Севастополь) предусмотрена собственная нормативно–правовая база, регулирующая данный налоговый платеж. Так, например, в Москве основой регулирования является Закон города Москвы от 17.12.2014 № 62 «О торговом сборе». В частности, в статье 1 ранее названного нормативно–правового акта предусмотрено с 1 июля 2015 года на территории Москвы введение торгового сбора.

Ставка, в свою очередь, по торговому сбору формируются ежегодно с 1 января каждого календарного года и действуют до 31 декабря данного года и зависят от вида торговой деятельности экономического субъекта и его географического расположения (приближенности к центру города, в пределах МКАД, за МКАД). Нынешние ставки торгового сбора на территории города Москвы действуют с 1 января 2025 года и будут действовать до 31 декабря 2025 года.

Ставки торгового сбора в Москве представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Ставки торгового сбора в городе Москве на 2025.

Особенности торговли/ Ставка торгового сбора	Центр (Группа 1)	В пределах МКАД (Группа 2)	За МКАД (Группа 3)
Стационарные сети торговли	85.698 руб.	42.849 руб.	29.994 руб.
Нестационарные сети торговли	42.849 руб.	42.849 руб.	29.994 руб.
Развозная торговля в розницу	42.849 руб.	42.849 руб.	42.849 руб.
Вендинговые автоматы	5.184 руб.	5.184 руб.	5.184 руб.
Торговые залы до 50 кв. м. за объект в квартал	57.132 руб.	28.566 руб.	19.996 руб.
Торговые залы 50–150 кв. м. за кв. м в квартал (с доплатой на каждый кв. м. свыше 50 кв. м.)	1.143 руб.	571 руб.	400 руб.
Торговые залы 150–300 кв. м. за кв. м. в квартал (с доплатой за каждый кв. м. свыше 50 кв. м. и свыше 150 кв. м.)	1.143 руб.	571 руб.	400 руб.
Торговые залы свыше 300 кв. м. за кв. м. в квартал (с доплатой за каждый кв. м. свыше 50 кв. м. и свыше 150 кв. м., и свыше 300 кв. м.)	1.143 руб.	571 руб.	400 руб.
Розничный рынок за 1 кв. м. в квартал	50 руб. x коэффициент–дефлятор	50 руб. x коэффициент–дефлятор	50 руб. x коэффициент–дефлятор

Таким образом, можно сказать, что органы исполнительной и законодательной власти города Москвы при взаимодействии с местными представителями Федеральной налоговой службы Российской Федерации максимально детально разрабатывают политику в сфере регулирования налогообложения торгового сбора на территории столицы России.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Качур О.В.

Чепрасова М.А., маг. 2 к.

Воронежский государственный университет

Влияние налога на сверхприбыль на налоговую нагрузку

Одним из наиболее востребованных вопросов российской экономики в последние годы можно считать проблему поиска источников доходов государства.

Именно с целью решения данного вопроса в 2023 году был подписан Федеральный закон 414–ФЗ О налоге на сверхприбыль, в очередной раз успешно решающий данную проблему.

Налог на сверхприбыль (англ. excess profit tax или windfall tax) – дополнительный прямой корпоративный налог или акциз, который применяется к части прибыли компании или предприятия, превышающей ее средний размер за определенный предшествующий период.

Налог вводится, когда правительство считает, что увеличение стандартной налоговой нагрузки для всех участников рынка недопустимо, однако определенная отрасль или компании способна справиться с дополнительной налоговой нагрузкой.

Обычно налог на сверхприбыль применяется в условиях значительного бюджетного дефицита и выполняет роль инструмента для пополнения недостатка финансовых ресурсов.

Плательщиками налога признают: российские и иностранные компании, являющиеся налоговыми резидентами РФ, иностранные организации с постоянными представительствами в России, а также российские компании, которые по состоянию на 31 декабря 2022 года были участниками консолидированной группы налогоплательщиков.

Налоговая база по налогу на сверхприбыль определяется как превышение средней арифметической величины прибыли за 2021 год и прибыли за 2022 год над средней арифметической величиной прибыли за 2018 год и прибыли за 2019 год.

Ставка устанавливается в размере 10 процентов.

Налогоплательщик имеет право уменьшить сумму налога на налоговый вычет. Размер вычета определяется как сумма обеспечительного платежа по налогу, перечисленного в федеральный бюджет за период с 1 октября по 30 ноября 2023 года включительно. При этом размер вычета не может превышать половину суммы налога.

Согласно общему правилу: если средняя арифметическая сумма прибыли за 2021 и 2022 годы оказалась меньше миллиарда рублей, то налоговая база признается равной 0.

Часть системно значимых коммерческих банков в РФ вошли в группу организаций, обязанных уплатить данный налог.

Рассмотрим на примере АО «Банк «ДОМ.РФ».

Приоритетными направлениями деятельности Банка являются проектное финансирование застройщиков и ипотечное жилищное кредитование, однако имеют место и классические сегменты банковского бизнеса – розничный и корпоративный.

Банк, являясь российской организацией, доходы которой значительно превышают 1 млрд рублей, попал в категорию плательщиков данного налога. Рассчитаем налоговую базу за 2023 год.

Прибыль до налогообложения за 2018 и 2019 г.г. составила соответственно 10 153 757 тыс. руб. и 1 327 340 тыс. руб. За 2022 и 2021 г.г. составила соответственно 26 321 738 тыс. руб. и 12 729 053 тыс. руб.

Таким образом, налоговая база по налогу на сверхприбыль для АО «Банк ДОМ.РФ» за 2023 г. составила 13 784 847 тыс. руб. Т.к. налоговая ставка по данному налогу составляет 10%, сумма налога получается равной 1 378 484,7 тыс. руб.

Допустим, Банк воспользовался возможностью уменьшить сумму налога на налоговый вычет за счет обеспечительного платежа, равного 50% от суммы налога. В таком случае итога к уплате за год получим сумму 689 242,35 тыс. руб.

Теперь предлагаем рассмотреть влияние данного налога на налоговую нагрузку банка в 2023 г.

Налоговая нагрузка рассчитывается как отношение суммы налогов и сборов, уплаченных организацией, к сумме ее доходов за этот же период.

Сумма налогов и сборов, уплаченных Банком в 2023 г. равна 872 280 тыс. руб., а обороты суммарно составили 108 939 620 тыс. руб.

Таким образом налоговая нагрузка за 2023 год составила 0,8%.

Если мы учтем в налоговой нагрузке сумму налога на сверхприбыль, получим значение равное 2,06%, что всего на 1,8% больше первоначального значения, без учета возможности уменьшения суммы налога на сверхприбыль.

Исходя из приведенных выше фактов и расчетов мы можем сделать следующие выводы.

Во–первых, крайне важно исследовать отечественный и зарубежный опыт, анализировать его и применять на практике. Благодаря этому удалось успешно пополнить федеральный бюджет без рисков для организаций за счет введения налога на сверхприбыль.

Во–вторых, на примере АО «Банк ДОМ.РФ» мы видим, что для крупнейших организаций, которые и являются плательщиками данного налога показатель налоговой нагрузки является нормальным, критично не влияющим на прибыль компании.

Таким образом, частично решена проблема поиска дополнительного источника дохода федерального бюджета без существенных рисков для рынка.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Качур О.В.

СЕКЦИЯ АКТУАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ ИССЛЕДОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО–ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

Горюнова А.А., маг. 2 к.

Воронежский государственный университет

Реалии и тренды развития молодежного рынка труда

Согласно недавно принятому Закону о молодых специалистах и рабочих, трудящуюся молодежь предлагается разделить на две категории. Первая из них – «молодые работники», которые впервые трудоустраиваются на работу не по специальности и могут претендовать на меры поддержки от своих работодателей и регионов при условии непрерывной работы по месту первого трудоустройства в течение 3–х лет. Молодые работники смогут первые три года своего карьерного пути претендовать на меры поддержки от государства или работодателя. Отметим, что большая часть преференций для молодежи установлена на региональном уровне, кроме того, решения о них принимают сами работодатели. Это может быть единовременная выплата при трудоустройстве (подъемные от 10 тыс. рублей и более), стимулирующие доплаты (от 5 тыс. рублей), возможность получения ведомственного жилья или льготная ипотека, компенсация транспортных расходов, возмещение затрат на содержание детей в детских садах. Размер льгот и выплат имеет региональные и ведомственные различия.

Еще одна категория – молодые специалисты. Это понятие в законодательстве уже есть, но его скорректируют. Сюда отнесут ту молодежь, которая устраивается на работу после учебы именно по специальности. Причем не будет учитываться, работал ли молодой человек ранее или нет. По нынешним законам молодые люди, получившие трудовой опыт, лишаются поддержки государства. Законопроект устраняет эту несправедливость.

Перечислим основные проблемы, с которыми сталкиваются молодые люди на рынке труда:

Высокий уровень безработицы среди молодежи. Часто он выше, чем среди взрослого населения. Особенно заметно в условиях экономического кризиса или спада.

Нехватка опыта работы. Многие работодатели требуют от молодых людей наличия опыта работы, который чаще всего отсутствует, что создает «замкнутый круг», когда для получения опыта нужна работа, но для работы требуется опыт.

Несоответствие образования требованиям рынка труда. Традиционные образовательные программы не всегда соответствуют современным потребностям работодателей. Например, спрос на цифровые навыки опережает их предложение.

Сезонность и временные работы. Молодежь чаще соглашается на такие подработки, которые не обеспечивают стабильного дохода и карьерного роста, что приведет к снижению шанса на долгосрочное трудоустройство.

Низкая зарплата. Даже если молодые специалисты находят работу, то их заработная плата чаще всего ниже, чем у более опытных сотрудников.

Дискриминация по возрасту. Некоторые работодатели нанимают более опытных кандидатов, считая их более надежными и профессиональными.

Гибридные формы занятости. После пандемии COVID-19 удаленная и гибридная работа стали нормой. Однако это создает новые вызовы: необходимость самодисциплины, баланс между работой и личной жизнью.

Факторы, влияющие на положение молодежи на рынке труда:

Экономическая ситуация в стране. В условиях кризиса конкуренция усиливается, и молодые люди оказываются в более уязвимом положении.

Образовательная система. Качество образования и его соответствие запросам рынка труда играют ключевую роль. Программы переподготовки помогают молодежи адаптироваться к требованиям работодателей.

Цифровизация и автоматизация. Технологические изменения создают новые возможности для молодых специалистов, но одновременно исключают из рынка труда тех, кто не успевает освоить новые технологии.

Государственная политика. Поддержка молодежи через программы трудоустройства, гранты, стипендии и меры по развитию предпринимательства значительно улучшает их положение на рынке труда.

Возможные решения и меры поддержки:

Развитие программ стажировок и практик. Работодатели предлагают молодым людям стажировки, которые помогают им получить необходимый опыт и повысить свои шансы на постоянную работу.

Пересмотр образовательных программ. Учебные заведения должны активнее сотрудничать с работодателями, чтобы готовить специалистов, соответствующих современным требованиям рынка.

Государственные программы поддержки. Создание специальных программ для трудоустройства молодежи, предоставление налоговых льгот компаниям, нанимающим молодых сотрудников, профориентация.

Поддержка предпринимательства. Государственные и частные инициативы, направленные на развитие молодежного предпринимательства, помогают молодым людям создавать собственные рабочие места.

Использование цифровых платформ. Платформы для поиска работы, онлайн-курсы и тренинги могут стать эффективным инструментом для повышения конкурентоспособности молодежи.

В целом, для улучшения ситуации на рынке труда необходим комплексный подход, включающий усилия государства, работодателей, образовательных учреждений и самих молодых людей.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Арзамасцева Л.П.

Дворникова В.С., маг. 2 к.
Воронежский государственный университет

Адаптация системы мотивации сотрудников в условиях изменяющейся экономической ситуации АО «Альфа–Банк»

Мотивация сотрудников является основным критерием стабильности и эффективности АО «Альфа–Банк». Постоянная адаптация к преобразованиям в экономическом секторе и финансовой стороны банка является одной из главных проблем системы мотивации.

Современная экономика характеризуется высокой степенью подверженности постоянным изменениям, включая кризисы, инфляцию, санкции, а также изменения ключевой ставки.

Данные факторы неизбежно сказываются на мотивации сотрудников, которая требует пересмотра и адаптации. В данной работе рассматриваются основные методы приспособления конкретной системы мотивации к различным проблемам в экономике.

К основным факторам, влияющим на мотивацию сотрудников, относятся:

- снижение дохода организации, особенно когда это приводит к сокращению бонусов, замораживанию зарплат или уменьшению инвестиций в развитие персонала;
- рост уровня безработицы. Сотрудники опасаются потерять работу, особенно когда видят массовые сокращения, что приводит к росту тревожности и стрессу.
- автоматизация процессов. Новые системы требуют новых навыков, которые приводят к необходимости повышения квалификации. Если обучение организовано неэффективно, это может демотивировать сотрудников.
- инфляция. Если номинальная зарплата остается неизменной, ее покупательная способность уменьшается, что является результатом неудовлетворенности персонала. Увеличение цен также вынуждает работников искать дополнительный источник заработка, либо искать возможности перехода в более высокооплачиваемые компании.

Заинтересованность сотрудников в работе необходимо поддерживать введением гибких механизмов мотивации в компании. К основным инструментам здесь можно причислить следующие:

1. Нематериальная мотивация. В частности, сюда относятся:

- предоставление бесплатных курсов, тренингов и программ наставничества, что повысит лояльность сотрудников и возможность профессионального роста.

- введение гибкого графика и удаленного формата работы позволит работать эффективнее и снизит уровень стресса. Сотрудникам всегда важно держать баланс между работой и личной жизнью

- публичное признание заслуг и благодарности от руководства.

Нематериальная мотивация в сочетании с финансовыми стимулами снижает текучесть кадров и способствует росту эффективности сотрудников.

2. Финансовая мотивация в условиях кризиса. Даже в условиях кризиса можно эффективно использовать финансовую мотивацию, в частности:

- введение фиксированных дополнительных премий за выполнение конкретных задач;

- предоставление компенсации расходов на транспорт и питание, а также медицинская страховка позволит повысить удовлетворенность и лояльность сотрудников;

- выдачу опционов замотивирует сотрудников работать на долгосрочную перспективу.

Компания, которая объясняет открыто о финансовом положении и возможных изменениях в мотивации, показывает свою вовлеченность в решение возникающих финансовых трудностей, сохраняет стабильность и заинтересованность сотрудников даже в трудные времена.

3. Вовлеченность сотрудников в управление компанией. Сюда можно отнести:

- принятие от сотрудников идеи по оптимизации работы компании и получать за это бонусы к премии;

- регулярные встречи, анонимные опросы, позволят руководству выявлять и решать возникающие проблемы;

- предоставление сотрудникам возможности обучения по развитию лидерских качеств, что повысит вовлеченность и подготовит будущих руководителей внутри команды.

Вовлеченность сотрудников является мощным инструментом повышения мотивации. Заинтересованность работников и конкурентные преимущества на рынке являются результатом внедрения подобных практик в компанию.

АО «Альфа–Банк» использует комплексный подход к мотивации сотрудников при постоянных вызовах современной экономики. Банк гибко использует материальные и нематериальные методы – такие, как обучение, вовлеченность персонала в процесс, дополнительные премии, что позволяет сохранить высокий уровень удовлетворенности и вовлеченности сотрудников, что способствует устойчивости и успеху компании во время экономической нестабильности. Подобный подход способствует созданию атмосферы доверия и взаимной поддержки внутри коллектива.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Беленова Н.Н.

Кокорина В.Е., маг. 1 к.

Сибирский государственный университет науки и технологий

Экономическая природа и функции премии

С переходом к рыночным отношениям принципиально меняется сущность таких важных экономических категорий и процессов, как оплата труда. Чтобы добиться успеха, компаниям необходимо грамотно управлять своими сотрудниками.

Ключ к этому – система мотивации, которая помогает работникам лучше трудиться и способствует достижению целей бизнеса. Премия – это один из таких инструментов.

Премия – это денежная выплата стимулирующего или поощрительного характера к основному заработку работника. Ее экономическая природа определяется двумя основными аспектами: с одной стороны, это механизм стимулирования производительности труда, с другой – инструмент гибкого регулирования затрат на персонал.

Рассматривая систему премирования с точки зрения экономики предприятия, стоит отметить, что, уменьшая фиксированные издержки, удастся оптимизировать фонд оплаты труда.

Премия является эффективным инструментом антикризисного положения, в отличие от фиксированного оклада. Так как премии можно регулировать, руководствуясь текущим финансовым положением конкретной компании.

Премиальная система устанавливает взаимосвязь между личным вкладом сотрудника и финансовыми показателями компании, такая система позволяет мотивировать сотрудников на достижение определенных результатов, а также контролировать их эффективность и качество работы.

Премии как способ снижения агентских издержек также рассматривает экономическая теория. В классической модели отношений работодатель – работник возникает информационная асимметрия: не всегда руководитель может дать объективную оценку вклада каждого работника. Премиальная система делает материальное вознаграждение более понятным.

В современных условиях премии выполняют многоуровневую функцию, одновременно влияя на мотивацию работников, эффективность организации труда и финансовую устойчивость предприятия.

Стимулирующая функция, является одной из ключевых. Если сотрудник понимает, что у него есть возможность получить дополнительное денежное вознаграждение, то он будет стараться улучшить качество выполняемой работы, достичь поставленных цели, тем самым повышая производительность труда.

Регулирующая функция премии. Она представляет собой возможность гибкого управления затратами на персонал. Разница фиксированного

оклада от премии в том, что премии изменяются в зависимости от экономического состояния компании.

Когда компания растет, премии увеличиваются, поощряя сотрудников за их вклад. В периоды кризиса, чтобы не прибегать к сокращению штата, можно уменьшить размер премии, что позволяет оптимизировать соответствующие расходы.

Компенсационная функция премии выражается в дополнительном вознаграждении за сложные или сверхурочные задания. В ряде случаев сотрудники выполняют работу, требующую повышенной ответственности, временных затрат или профессиональных навыков, и премия становится справедливой формой оплаты за такие усилия.

Социальная функция премий связана с обеспечением справедливости в распределении доходов. Различные категории сотрудников могут получать дополнительные выплаты в зависимости от вклада в общий результат, что снижает уровень социальной напряженности в коллективе.

Также премиальная система может использоваться как инструмент удержания ключевых специалистов, повышая их удовлетворенность условиями труда.

Экономическая функция премии заключается в ее влиянии на общий уровень доходов работников и покупательскую способность населения. Массовое использование премиальных выплат стимулирует потребительский спрос, что оказывает положительное влияние на экономику в целом.

Премии являются неотъемлемым элементом экономической системы предприятия, обеспечивая гибкость в управлении человеческими ресурсами и стимулировании работников. Их экономическая природа заключается в сочетании стимулирующей, регулирующей и компенсационной функций, что позволяет повысить эффективность работы и создать прозрачную систему материального поощрения.

Современная практика премирования ориентирована на достижение стратегических целей предприятия и формирование конкурентных преимуществ. Грамотно выстроенная премиальная система способствует повышению мотивации сотрудников, укреплению их заинтересованности в результатах труда и устойчивому развитию предприятия.

Таким образом, премии выполняют важную роль как на микроэкономическом уровне, влияя на эффективность функционирования конкретных предприятий, так и на макроэкономическом, формируя потребительский спрос и стимулируя экономический рост.

Рациональное использование премий позволяет находить баланс между интересами работодателя и работников, создавая условия для долгосрочного развития и стабильности бизнеса.

Научный руководитель – д.п.н, доц. Шендель Т.В.

Лобеева М.К., бак. 3 к.

Воронежский государственный университет

Проблема безработицы среди молодежи России

Молодежная безработица представляет собой социально–экономическое явление, при котором лица в возрасте от 15 до 35 лет стремятся найти работу и готовы приступить к ней, однако по ряду причин не могут этого сделать.

Данный вид безработицы служит индикатором социального положения молодежи и отражает конкурентоспособность молодых людей, а также их способность адаптироваться на рынке труда.

В настоящее время безработица среди молодежи рассматривается как одна из наиболее острых проблем современного общества. Наличие высокой доли безработных среди молодых людей может стать катализатором для возникновения множества глобальных вызовов, включая увеличение уровня бедности и ухудшение финансового положения молодых семей. Уменьшение социальной защиты и неправильная оценка труда молодежи способствуют снижению национального патриотизма, оттоку молодых специалистов за границу, угнетению интереса к образованию и увеличению стремления к поиску альтернативных способов заработка в неформальной экономике.

Кроме того, существует прямая связь между безработицей среди молодежи и такими проблемами, как преступность, алкоголизм, наркомания и др.

В настоящее время безработица среди молодежи представляет собой одну из наиболее актуальных проблем в российском обществе. Это обусловлено тем, что будущее страны зависит от молодого поколения, а их трудовая активность служит основой для социальной поддержки различных слоев населения.

Ситуация на молодежном рынке труда безработицы в России в последние годы остается напряженной. Вызывает опасения как открытой, так и скрытой безработицы.

Несмотря на преимущества рабочей силы (способность генерировать новые идеи, быстро адаптироваться к новым условиям, готовность к многозадачности и решение проблемных ситуаций) молодежь испытывает большие трудности при поиске работы и дальнейшем трудоустройстве. Хотелось бы перечислить основные причины, из-за которых молодые люди менее востребованы на рынке труда:

– невысокая конкурентоспособность, которая объясняется высокими затратами на их производственную адаптацию и рисками работодателей при их найме;

- отсутствие официальной и эффективной системы распределения выпускников высших учебных заведений в соответствии с полученной специальностью;
- нежелание нанимателей принимать на работу неквалифицированных и неопытных молодых работников;
- завышенные, порой просто нереалистичные, запросы молодых людей к оплате труда;
- низкая мотивация части молодежи к трудовой деятельности;
- несоответствие между тем, каких специалистов выпускают ВУЗы, и тем, какие специальности требуются на рынке труда в данный момент и в ближайшем будущем.

Основательно рассмотрев текущую ситуацию на рынке труда и потребности молодежи, необходимо разработать комплекс мероприятий оказания помощи профессионального самоопределения выпускников школ. Это поможет им сделать правильный выбор и получить профессию, востребованную на рынке труда.

Важно развивать у подростков еще в период обучения в школе такие качества как интерес к учебе, гибкость, готовность к постоянному развитию и способность адаптироваться к новой среде потребность рынка труда.

Одним из ключевых направлений является формирование навыков быстрой приспособляемости у выпускников. Такие компетенции должны закладываться как через семейное воспитание, так и посредством образовательных программ в учебных учреждениях по специальностям.

Для повышения эффективности решения проблемы безработицы среди молодежи актуальным шагом станет внедрение современных информационных систем. Они должны обеспечивать качественный и надежный мониторинг свободных рабочих мест, анализ их распределения и прогнозирование будущей ситуации в сфере трудоустройства на национальном уровне.

Кроме того, важно стимулировать сотрудничество между организациями–работодателями и учебными заведениями через заключение целевых договоров о подготовке специалистов по востребованным направлениям. Это позволит не только оптимально распределить ресурсы, но и обеспечить соответствие выпускаемых кадров реальному спросу на рынке труда.

В итоге, анализ проблемы безработицы среди молодежи в условиях рыночной экономики России подчеркивает необходимость системных изменений.

Молодым людям становится крайне сложно интегрироваться в общество и найти достойное место работы из–за существующих трудностей при трудоустройстве, что требует комплексного подхода к решению данной задачи.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Арзамасцева Л.П.

Петракова Е.А., маг. 1 к.

Сибирский государственный университет науки и технологий

Системы нормирования труда работников: современные тенденции

В настоящее время информационные технологии все больше проникают во все аспекты современной жизни, стимулируя компании искать пути повышения результативности своей деятельности.

На фоне этого фокус внимания предприятий все больше смещается не с внешних резервов повышения эффективности труда на внутренние – оптимизацию производственных и управленческих процессов.

Важную роль здесь играет система организации и нормирования труда, охватывающая управление производительностью труда, численностью персонала, а также объемом и качеством продукции.

Системы нормирования труда являются неотъемлемой частью управления социально–трудовыми отношениям. Они позволяют оптимизировать производственные процессы, устанавливая нормативные показатели затрат труда для разных видов работ.

Нормирование труда представляет собой процесс определения затрат рабочего времени на выполнение определенного объема работ или конкретных операций и дальнейшее установление норм труда. Оно является основой для организации труда и более эффективного функционирования предприятия.

Традиционные методы нормирования труда включают:

- аналитически–расчетные методы, основанные на разработке нормативов;
- опытно–статистические методы, предполагающие анализ данных наблюдений и статистических исследований;
- экспериментальные методы, которые включают наблюдение и хронометраж.

В отличие от физического труда, умственная деятельность сложнее поддается измерению и требует использования специальных методик. Для нормирования интеллектуального труда могут быть использованы такие методы как:

- функциональный анализ, который оценивает структуру и время выполнения умственных операций;
- метод экспертных оценок, включает сбор и анализ мнений специалистов о временных затратах на определенные виды работ.
- хронометраж и автоматизированный учет рабочего времени – относятся к современным системам нормирования труда и позволяют фиксировать активность сотрудников в рабочее время и анализировать их продуктивность.

В условиях цифровизации экономики нормирование труда приобретает совершенно иные формы, а также предполагает новые методики исследований.

Современные подходы к нормированию труда работников включают использование цифровых технологий и внедрение искусственного интеллекта. Автоматизация процессов системы нормирования позволяет собирать и анализировать данные в реальном времени, тем самым повышая точность расчёта и установления норм труда.

Существует большое количество автоматизированных систем, а также пакетов программ, обеспечивающих анализ данных, которые направлены на сбор и обработку нормативной информации. Наиболее часто применяются на практике такие программы как: DATAMYTE, POT, Vultiplan, Supercalo, Calestar, Lotub. Многие из них позволяют разработать нормы времени на отдельные технологические операции с получением таблиц и требуемым набором промежуточных аналитических данных, составить операционные карты с учётом существующих методов труда, а также сформировать базу данных на основе имеющихся на предприятии нормативов.

Все упомянутые программы также используются для обработки результатов хронометражных наблюдений.

На зарубежном рынке также распространены программы, обеспечивающие автоматизацию процесса нормирования труда с помощью наиболее известных методов. Рассмотрим несколько подробнее каждый из них.

LietmateWorhStudySystem – автоматическая регистрация данных при хронометраже; ручной ввод данных хронометража; формирование схемы выборочного анализа и создание норм и нормативов для групповых работ; создание таблиц нормативов на определённые виды работ; нормирование труда с применением регрессионного анализа; формирование банков данных по видам работ с последующей их обработкой текстовой информации.

Система Comet проводит расчёт затрат на оплату труда работников на основе имеющихся норм, рассчитана на сплошной и выборочный хронометраж.

Система Synthia предназначена для нормирования труда с помощью комплексных нормативов, проектирования технологических процессов, расчёта трудозатрат и затрат на оплату труда.

Таким образом, современные системы нормирования труда позволяют повысить производительность, сократить издержки и создать более комфортные условия работы.

В дальнейшем развитие технологий и цифровизация будут определять новые тенденции в области нормирования труда, делая этот процесс более точным и гибким.

Научный руководитель – д.п.н., доц. Шендель Т.В.

Проскуряков А.С., бак. 3 к.

Воронежский государственный университет

Влияние искусственного интеллекта на рынок труда

Искусственный интеллект — одна из современных технологий, обеспечивающих ускорение распространения инноваций и экономический рост на глобальном уровне. Его развитие и использование приводят к значительным улучшениям в отраслях экономики и социальной сфере, создают благоприятные условия для высокотехнологичного бизнеса, повышают технологическую конкурентоспособность страны.

За последние два года технологии, связанные с искусственным интеллектом, вышли на новый уровень из-за ускоренного развития больших генеративных моделей, обрабатывающих текст, изображения, видео и звук с высокой степенью точности и креативности. Это находит применение во многих сферах для создания контента до управления сложными системами, что в том числе влияет и на экономику социально-трудовых отношений.

В трудовой сфере меняются рабочие процессы и места, требования к квалификации сотрудников, появляются новые направления развития как для компаний, так и для будущих и нынешних работников. Автоматизация и внедрение интеллектуальных систем приводят к новым возможностям и вызовам для российского рынка труда.

К положительным аспектам относят: появление новых профессий, изменение подхода к организации труда, сокращение затрат на выполнение производственных и рутинных задач, улучшение стратегического планирования и принятия решений.

К негативным: сокращение рабочих мест и исчезновение ряда профессий, изменение требований к навыкам сотрудников, нарушение конфиденциальности, проблемы с соблюдением трудовых прав, пробелы в законодательстве.

В 2024 году произошло обновление Национальной стратегии развития искусственного интеллекта, направленной на стимулирование применения искусственного интеллекта в критически важных сферах деятельности, а также развитие национальной инновационной системы и кадрового потенциала. К её особенностям относятся: услуги по

- целенаправленные инвестиции в развитие ИИ и создание условий для активного применения технологий;
- формирование нормативной базы, регулирующей этическое и безопасное использование ИИ;
- акцент на важности подготовки квалифицированных кадров.

Основными преградами на пути внедрения ИИ-решений являются невысокая осведомленность организаций о возможностях ИИ и финансовые ограничения.

Для того, чтобы повысить уровень готовности сфер деятельности к развитию и использованию ИИ в дальнейшем необходимо продолжать комплексную работу по созданию соответствующих условий: луг по

- совершенствовать государственную политику и регулирование;
- стимулировать развитие кадрового потенциала;
- увеличивать доступ к цифровой инфраструктуре и системам сбора, хранения и обработки данных.

Важно популяризировать готовые ИИ–решения и повышать доступность информации о возможностях искусственного интеллекта для удовлетворения различных потребностей организаций.

В России существуют хорошие возможности для ИИ–специалистов: математическая и инженерная школы, высокий уровень подготовки действующих ИТ–специалистов, развитое сообщество и растущий рынок собственных решений (YandexGPT, GigaChat, Kandinsky) и экосистем (МТС, Сбер, Яндекс, VK).

Для сотрудников технологические изменения приводят к необходимости адаптироваться, путем квалификации и переквалификации. Этот процесс повышает конкурентоспособность людей, обладающих навыками работы с ИИ, и спрос на специалистов в данной области. Внедрение ИИ имеет потенциал для увеличения общей производительности труда, позволяя работникам сосредоточиться на более сложных задачах, в то время как рутинные операции будут автоматизированы.

Отсюда возникает необходимость государственной поддержки в переподготовке и повышении квалификации работников, создании и регулировании условий интеграции ИИ в различные сектора экономики.

Использование технологий искусственного интеллекта для автоматизации бизнес–процессов и сокращения персонала обеспечивают выгоду для предприятий и общества в краткосрочном периоде, а технологии искусственного интеллекта, дополняющие и развивающие возможности людей, — в долгосрочном периоде.

Работодатели будут чаще смотреть на опыт соискателей, кандидаты будут оцениваться по профессиональным достижениям и тестовым заданиям.

Несмотря на возможность утраты традиционных рабочих мест, перспективы по созданию новых профессиональных ролей и повышению квалификационных уровней работников могут сократить негативные последствия, особенно в тех секторах экономики, где требуется высокая степень специализации и творческий подход.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Арзамасцева Л.П.

Рябцев В.М., маг. 2 к.

Воронежский государственный университет

Формирование человеческого капитала и управление им в современных условиях

Человеческий капитал как ключевой фактор экономического роста и социального развития привлекает внимание ученых и практиков на протяжении более полувека. Однако в условиях ускоряющихся технологических, демографических и геополитических изменений его роль трансформируется, требуя пересмотра традиционных подходов к формированию и управлению.

Современные вызовы, такие как четвертая промышленная революция, климатические изменения и пандемии, кардинально меняют требования к квалификации работников и системам управления персоналом. Например, по данным Всемирного экономического форума (2023), 60% профессий будущего потребуют навыков, которые сегодня есть менее чем у 20% работников. Это подчеркивает необходимость переосмысления инвестиций в человеческий капитал.

Актуальность темы усиливается противоречивыми тенденциями:

1. Глобальный дефицит квалификаций: согласно исследованию Boston Consulting Group (2022), к 2030 году 1,4 млрд рабочих мест будут требовать навыков, которые лишь 30% сотрудников обладают.

2. Рост значимости гибких навыков: в эпоху автоматизации эмоциональный интеллект, креативность и навыки межкультурного взаимодействия становятся ключевыми (данные Deloitte, 2023).

3. Изменение ожиданий работников: поколение Z и миллениалы (75% мировой рабочей силы к 2025 году) ставят во главу угла гибкий график, социальную ответственность компаний и возможности для роста (опрос Gallup, 2023).

Цель исследования — не только систематизировать теоретические основы управления человеческим капиталом, но и предложить адаптированные к современным реалиям стратегии, сочетающие глобальные тренды и локальные особенности.

Современные исследования (например, работы Томаса Каблана, 2021) выделяют многоуровневую структуру человеческого капитала:

1. Индивидуальный уровень:

- технические навыки;
- межличностные навыки (коммуникация, эмпатия);
- когнитивная гибкость (способность к обучению).

2. Организационный уровень:

- корпоративная культура и ценности;
- системы знаний внутри компании (например, базы данных).

3. Системный уровень:

- государственная политика в области образования и здравоохранения;
- инфраструктура для развития навыков (например, цифровые платформы).

Традиционные подходы (образование, здравоохранение) дополняются инновационными решениями: Microlearning: краткосрочные курсы для освоения узких навыков (пример: платформа Coursera для корпоративного обучения). Геймификация: использование игровых механик для повышения вовлеченности в обучении. Нейротехнологии: тренинги на основе анализа данных о когнитивных способностях.

Критики концепции (например, Саймон Маркионни, 2020) отмечают риски гиперкапитализации человека, когда сотрудники воспринимаются как «ресурс», а не субъекты с правами. Это требует этического регулирования процессов управления человеческим капиталом.

Автоматизация и внедрение ИИ сокращают спрос на рутинные профессии, но увеличивают потребность в high-skilled работниках. Big Data и аналитика позволяют персонализировать подходы к управлению персоналом (пример: HR-платформы для оценки эффективности сотрудников).

Пандемия 2020–2022 гг. ускорила переход к удаленной и гибридной работе, что требует развития soft skills (самоорганизация, цифровая грамотность); переосмысления корпоративной культуры и систем мотивации. Старение населения в развитых странах и дефицит квалифицированных кадров стимулируют привлечение талантов из других регионов (глобальный HR-брендинг); адаптацию программ обучения под сотрудников старших возрастов.

Также развиваются корпоративные университеты, партнерство с вузами для создания практико-ориентированных образовательных программ, активно используются системы гибких бонусов и опционов, нетрадиционные льготы (оплата курсов повышения квалификации, wellness-программы), использование AI для прогнозирования текучести кадров и анализа вовлеченности, платформы обратной связи (например, 360-градусные оценки).

В современных условиях управление человеческим капиталом должно быть ориентировано на:

1. Адаптивность — быструю реакцию на изменения рынка труда.
2. Инвестиции в развитие — приоритет lifelong learning.
3. Технологическую интеграцию — использование digital-инструментов для анализа и оптимизации HR-процессов.

Результаты исследования могут быть использованы организациями для разработки стратегий устойчивого развития, а также государственными институтами при формировании образовательной и кадровой политики.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Шкиренко Г.А.

Светачев Р.О., маг. 2 к.

Воронежский государственный университет

Сущность и виды человеческого капитала

Человеческий капитал является одним из фундаментальных факторов в экономических и социальных науках. Сущность человеческого капитала заключается в совокупности врождённых способностей и приобретённых навыков, которые необходимы в работе, творчестве и социальной жизни в целом.

Человеческий капитал влияет на уровень жизни как отдельного человека, так и общества. Уровень развития страны, города или отдельно взятого предприятия зависит от человеческого капитала, которым оно обладает. Здесь стоит заметить, что человеческий капитал не формируется сам по себе, а развивается под непосредственным влиянием множества факторов (уровень образования в стране, наличие различных социальных институтов, качество жизни, наличие программ по повышению квалификации работников и их адаптации к новым технологиям).

В современном мире НТП идёт ускоренными темпами, из-за чего работники предприятий постоянно сталкиваются с трудностями в виде появления новых средств производства и модернизации старых, изменении технологий производства и т.п., поэтому человеческий капитал является одним из важнейших элементов современного производства, так как даже в автоматизированном производстве именно человек осуществляет контроль за техникой, устраняет ошибки и неполадки, предотвращает брак.

Человеческий капитал имеет определённую структуру, которую можно разобрать на примере исследований российского экономиста, социолога и заслуженного деятеля науки Российской Федерации И.В. Ильинского. Учёный выделял в данном направлении следующие составляющие человеческого капитала – это здоровье, интеллект, культура и образование.

Человеческий капитал имеет сложное внутреннее устройство. Данная категория включает в себя человеческий потенциал, накапливаемый со временем, то есть опыт, представленный в виде знаний, ценностей, культурных образцов, общепризнанных норм и социальных стандартов поведения, определяющих диапазон возможного для современного поколения.

Также в его структуре можно выделить уровень «ноу-хау», в виде актуальной совокупности новых знаний, умений, компетенций, характеризующих состояние творческих способностей членов организации, горизонт их возможностей, направленный в будущее, или перспективу организации.

Нельзя не заметить, что в структуру человеческого капитала входит уровень синергетических взаимодействий работников носителей коллективного человеческого потенциала как накопленного, так и актуального, харак-

терного для определенной организации. Состояние коммуникационных связей, вертикальное и горизонтальное взаимодействие между сотрудниками одной организации должно способствовать обмену знаниями, умениями, широкому сотрудничеству работников в процессе решения задач профессиональной деятельности.

В современном менеджменте заинтересованность в исследовании человеческого капитала обусловлена тем, что этот капитал, основанный на таланте и врожденных интеллектуальных способностях, приобретенных в процессе практической деятельности и образования, обеспечивает индивидууму потенциальную способность приносить организации дополнительный доход.

Среди многообразия видов человеческого капитала можно выделить общепризнанные. К таковым можно отнести следующие виды:

- социо–физиологический капитал – это физическое и психологическое здоровье человека, его врождённые навыки и особенности, стрессоустойчивость;

- интеллектуальный капитал – это знания, опыт, приобретённые навыки и творческие способности человека. Интеллектуальный капитал напрямую зависит от воспитания человека, уровня его образования и социального круга общения;

- социальный капитал – это способность человека коммуницировать с другими людьми, налаживать социальные связи, что способствует обмену знаниями и ресурсами. Социальные связи и сети могут играть важную роль в карьерном росте и развитии человека в различных сферах жизнедеятельности;

- культурный капитал: набор знаний, навыков и культурных норм, которые индивид приобретает в процессе социализации. Включает в себя знание традиций, искусства и языков.

Развитие человеческого капитала является ключевым аспектом для достижения устойчивого экономического роста и решения социальных проблем на всех уровнях социально–экономических систем: национальных, региональных, отраслевых, организационных. Конечно, значение человеческого капитала будет существенно различаться в рамках рассматриваемых систем, особенно в отраслевом измерении. Однако в любом случае данный элемент производственной системы является весьма важным.

Значение человеческого капитала состоит в том, что он является основой успешного развития современной организации, сочетая в себе роль ключевого ресурса и связующего элемента, обеспечивающего наиболее эффективное применение ресурсов организации и распределении должностей и обязанностей между сотрудниками, что позволяет получать максимальный уровень прибыли.

Научный руководитель – д.э.н., проф. Кравец М.А.

Тарасов В.Н., маг. 2 к.

Воронежский государственный университет

Актуальные направления мотивации сотрудников в современных социально–трудовых отношениях

Мотивация — это сложное и многогранное явление, корни которого восходят к латинскому слову «factor», что переводится как «делать» или «создавать». Она занимает одну из ключевых позиций в достижении устойчивого роста. В трудовой сфере мотивация выступает важнейшим инструментом для повышения рабочей эффективности сотрудников, что в итоге способствует увеличению производительности и оптимизации рабочего процесса.

Современный мир труда стремительно меняется, и вместе с ним трансформируются подходы к мотивации сотрудников. Цифровые технологии, смешение поколений в коллективах и глобальные кризисы создают новые вызовы для организаций. Если раньше работодатели могли ограничиться стандартными схемами — зарплатой и премиями, — то сегодня сотрудники ждут большего: гибкости, осмысленности работы и заботы о своем благополучии. Исследования показывают, что лишь каждый четвертый сотрудник в мире чувствует себя вовлеченным в рабочий процесс, а более половины просто «отбывают срок», не видя смысла в своих задачах. Это сигнализирует о глубоком кризисе традиционных методов управления.

Одна из главных проблем современности — эмоциональное выгорание из-за постоянного потока информации. Представьте: сотрудник получает сотни уведомлений в день, переключается между десятком приложений и не может сосредоточиться на главном. Компания Microsoft выяснила, что такой режим работы снижает продуктивность на 30–40%, а уровень стресса зашкаливает. Некоторые организации уже ищут выход. Например, в Siemens внедрили практику «Focus Time» — четыре часа в день без совещаний и чатов. Люди стали меньше уставать и быстрее выполнять задачи. Но чтобы такие решения работали, компаниям нужно пересмотреть саму философию труда: важно ценить не количество часов «за компьютером», а реальные результаты.

В офисе сегодня можно встретить и тех, кто помнит печатные машинки, и тех, кто не представляет жизни без социальных сетей. Поколение бэби–бумеров ценит стабильность и четкую иерархию, миллениалы хотят быстрого роста и обратной связи, а зумеры требуют цифровизации и социальной ответственности. Эти различия часто приводят к недопониманию. К примеру, молодые сотрудники ждут еженедельных встреч с руководителем, а менеджеры–миллениалы проводят их раз в квартал. Ключ к успеху — гибкость: вместо универсальных KPI стоит предлагать сотрудникам то, что резонирует с их ценностями. Для одних — участие в экологических проектах, для других — карьерные ротации.

После пандемии удаленная работа и гибридный график стали нормой, но принесли новые сложности. С одной стороны, сотрудники ценят автономию, с другой — многие чувствуют себя изолированными. Компании пробуют разные подходы: Microsoft добавила в Teams «виртуальные кофе-брейки», которые позволяют повысить социализацию работников и уменьшить текучесть кадров в организации.

Еще одним критическим аспектом мотивации в современных условиях становится роль лидерства в цифровую эпоху. Традиционные иерархические модели управления уступают место гибким подходам, где руководитель выступает не как контролер, а как наставник и фасилитатор. Исследование Harvard Business Review (2023) подчеркивает, что 70% вовлеченности сотрудников зависят от эмоционального интеллекта менеджера, его способности выстраивать доверительные отношения и поддерживать обратную связь. В условиях гибридной работы это особенно актуально: лидеры должны комбинировать цифровые инструменты (например, регулярные видеоконференции через Zoom) с персональным вниманием к потребностям команды.

Трансформация обучения и развития (L&D) как элемента мотивации. Современные сотрудники ожидают не просто доступа к курсам, но и персонализированных траекторий роста, учитывающих их уникальные навыки и амбиции. Некоторые платформы на основе искусственного интеллекта, такие как «Degreed» или «Cornerstone», анализируют поведение пользователей и предлагают релевантный контент — от микрообучения до стажировок. Например, в IBM система Your Learning рекомендует сотрудникам курсы на основе их проектов и карьерных целей. Однако здесь возникает этическая проблема. Сбор данных для персонализации может восприниматься как вторжение в личное пространство. Решением может являться предоставление сотрудникам контроля над личными данными, как это, например, делает компания Google с опцией «инкогнито-обучения», где активность не фиксируется.

Универсальных решений больше нет. Успешные компании должны комбинировать технологии с человеческим подходом:

- Использовать искусственный интеллект для прогнозирования потребностей, но регулярно проверять алгоритмы на этичность.
- Инвестировать в лидеров, которые умеют работать с разными поколениями.
- Сочетать финансовые бонусы с возможностями для роста и участия в социальных проектах.
- Создавать культуру, где ценят не только результат, но и благополучие сотрудников.

Научный руководитель – д.э.н., проф. Колесникова О.А.

Тахакаева А.Р., бак. 4 к.

Воронежский государственный университет

Проблемы социально–трудовой адаптации персонала и пути их решения

Для любого сотрудника, впервые пришедшего на новое место работы, важную роль играет первое впечатление о должности и начало адаптации к рабочей обстановке. Один из самых заметных признаков того, что нужно задуматься о системе адаптации, – это текучесть кадров, когда персонал покидает компанию, и это движение носит массовый характер, некую закономерность и цикличность во времени, причем может касаться не только вновь принятых, но и постоянных сотрудников.

Рассмотрим ряд проблем социально–трудовой адаптации персонала в организации:

1. Недостаток информации сотрудников о корпоративной культуре, процессах и организационной структуре в компании затруднит их интеграцию.

2. Разные культурные фоны могут вызывать недопонимания и конфликты в коллективе, что приводит к трудностям взаимодействия сотрудников.

3. Недостаток или отсутствие наставничества и поддержки со стороны коллег и руководства может замедлить процесс адаптации.

4. Отсутствие регулярной обратной связи может привести к неясности в ожиданиях и снижению мотивации.

5. Непривычное или сложное технологическое оборудование могут создать трудности в работе.

6. Новые сотрудники могут не понимать свои обязанности и роли в команде, что затрудняет эффективное выполнение работ и вхождение в коллектив.

7. Проблемы коммуникации сотрудников приводят к недопониманиям и конфликтам в коллективе.

8. Многие сотрудники испытывают стресс и беспокойство при изменении условий труда или переходе на новую работу.

9. Нехватка информации о корпоративной культуре, задачах и ожиданиях может привести к неправильному пониманию ролей и обязанностей.

10. Новички могут чувствовать себя изолированными в коллективе, что затрудняет их интеграцию.

11. Непонимание и конфликты между сотрудниками могут возникать из–за различий в ценностях и подходах к работе.

12. Современные технологии могут как облегчать, так и усложнять процесс адаптации.

Руководители зачастую допускают ошибки в процессе адаптации персонала, влекущие за собой ряд проблем:

1. Руководитель не подготовил для новичка рабочее место.
2. Новичку не провели экскурсию по офису.
3. Новому специалисту не рассказали об обучении, карьерном росте, мотивационных схемах (из чего формируется заработная плата, за что могут вычесть из премиальных, какие есть компенсации и т.д.).
4. В первый рабочий день новичка руководитель отсутствовал в офисе, а ответственного вместо себя не назначил, в результате чего новичка не представили другим работникам.

5. Новичку не рассказали о взаимоотношениях в коллективе, что потом становится причиной плохой коммуникации с коллегами.

6. Нового сотрудника перегрузили информацией.
7. Руководитель ставит перед новичком труднодостижимые задачи.
8. Между начальником и новичком нет обратной связи.

В этой связи стоит предложить пути решения названных выше проблем, связанных с социально–трудовой адаптацией персонала:

1. Наем и адаптация персонала должны быть продуманы.
2. Проведение вводных курсов для новых сотрудников поможет им лучше понять корпоративную культуру и ожидания.
3. Назначение опытных сотрудников в качестве наставников для новичков может облегчить процесс адаптации и повысить уровень доверия.
4. Формирование открытой и поддерживающей среды, где сотрудники могут свободно общаться и делиться опытом, способствует более быстрой адаптации новичков.
5. Организация тимбилдингов и других мероприятий для укрепления командного духа и улучшения взаимодействия между сотрудниками.
6. Обеспечение регулярной обратной связи от руководства и коллег поможет сотрудникам понять свои сильные и слабые стороны.
7. Предоставление возможностей для обучения и повышения квалификации способствует уверенности сотрудников в своих силах.
8. Регулярное проведение опросов и анализ уровня удовлетворенности сотрудников поможет выявить проблемы на ранних стадиях.
9. Виртуальные команды и удаленная работа требуют особых подходов к адаптации.
10. Важно учитывать культурные различия при разработке программ адаптации.
11. Хорошо организованный процесс адаптации способствует снижению текучести кадров.
12. Удовлетворенность сотрудников в первые месяцы работы влияет на их долгосрочные планы в организации.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Ярышина В.Н.

Уразов Д.А., маг. 2 к.

Воронежский государственный университет

Цифровая трансформация персонала: новые навыки для новой эпохи

В условиях ускоряющегося технологического прогресса и цифровизации всех сфер экономической деятельности перед организациями встаёт задача комплексного переосмысления системы управления человеческими ресурсами. Цифровая трансформация персонала выступает неотъемлемым элементом стратегического развития компании и ключевым фактором поддержания её конкурентоспособности.

Цифровая трансформация персонала представляет собой процесс глубокой интеграции цифровых технологий в профессиональную деятельность работников с целью повышения производительности труда, оптимизации внутриорганизационных коммуникаций и повышения адаптивности к изменяющейся внешней среде. При этом данный процесс предполагает не только внедрение инструментов автоматизации, искусственного интеллекта, облачных вычислений и аналитики данных, но и трансформацию характера труда.

Цифровая трансформация – это переосмысление способов организации работы сотрудников для их эффективного взаимодействия с клиентами за счёт использования современных технологий и анализа данных. Это целый путь к привлечению набора возможностей и изменению ряда процессов, функций, моделей и многого другого с целью использовать эти изменения и возможности цифровых технологий, а также их влияние на общество в целом стратегическим и приоритетным способом.

К числу основных факторов, детерминирующих необходимость цифровой трансформации персонала, можно отнести ускоренное развитие технологий, обуславливающее оперативное внедрение инноваций для сохранения рыночных позиций; изменение потребительских предпочтений в пользу персонализированных услуг и быстрого отклика; а также растущие требования к гибкости и эффективности бизнес-процессов при одновременном снижении издержек.

Формирование новых компетенций становится центральной задачей в процессе цифровой трансформации. На первый план выходят такие профессиональные навыки, как цифровая грамотность, аналитическое и критическое мышление, креативность, коммуникативные способности, а также умение адаптироваться к изменяющимся условиям внешней и внутренней среды.

Особую значимость данные компетенции приобретают в контексте автоматизации стандартных операций, не требующих интеллектуальных усилий и творческого подхода. Человеческий капитал, обладающий способностью к созданию уникальных идей и стратегий, продолжает оставаться ключевым ресурсом организаций в эпоху цифровизации.

Опыт передовых компаний свидетельствует о том, что успешная цифровая трансформация персонала требует комплексного подхода, сочетающего внедрение технологических инноваций с созданием благоприятной образовательной среды внутри организации. Так, масштабное использование платформ дистанционного обучения (Coursera, Udemy, LinkedIn Learning и др.) позволяет сотрудникам осваивать востребованные навыки программирования, аналитики данных и управления проектами. Кроме того, ряд крупных компаний, таких как Google, активно внедряют корпоративные образовательные программы, направленные на развитие цифровых и управленческих компетенций. Особое место в данном процессе занимает наставничество, позволяющее ускорить процесс освоения новых технологий, особенно для сотрудников старших возрастных групп.

Значимый пример успешной реализации стратегии цифровой трансформации персонала демонстрирует компания Amazon, инвестирующая значительные ресурсы в обучение сотрудников работе с роботизированными системами и искусственным интеллектом. Данный опыт наглядно иллюстрирует, что вложения в развитие человеческого капитала становятся определяющим фактором конкурентоспособности компании на высокотехнологичных рынках.

Вместе с тем процесс цифровой трансформации персонала сопряжён с рядом вызовов и ограничений. Среди ключевых проблем следует выделить устойчивое сопротивление персонала инновациям, вызванное страхом утраты рабочих мест и сложностью адаптации к новым технологиям; высокие финансовые затраты на обучение и модернизацию инфраструктуры; дефицит квалифицированных специалистов в узкопрофильных областях; а также необходимость поиска оптимального соотношения между автоматизацией рутинных функций и сохранением человеческого участия в принятии управленческих решений.

Цифровая трансформация персонала выступает неотъемлемым элементом стратегии долгосрочного развития организаций в условиях четвёртой промышленной революции. Как показывают теоретические исследования и практический опыт ведущих компаний, наибольшей эффективности удаётся достичь при комплексном подходе, обеспечивающем баланс между внедрением новых технологий и развитием человеческого капитала.

Представляется очевидным, что в ближайшей перспективе темпы цифровой трансформации будут нарастать, обуславливая необходимость постоянного обновления профессиональных компетенций. При этом человеческий капитал продолжит играть ключевую роль в обеспечении инновационного развития и устойчивости организаций в условиях высокой технологической турбулентности.

Научный руководитель – к.п.н., доц. Емельянова О.Я.

Хусаинов А.С., бак. 4 к.

Воронежский государственный университет

Проблемы и перспективы развития социального предпринимательства

Социальное предпринимательство – это особый вид бизнеса, который направлен не только на получение прибыли, но и на решение социальных проблем общества. В современных условиях нестабильного рынка России этот формат бизнеса становится важной частью экономической системы. Однако, несмотря на его значимость, социальное предпринимательство сталкивается с рядом проблем, ограничивающих его развитие.

В данной работе рассмотрим ключевые трудности, с которыми сталкиваются социальные предприниматели, а также перспективы их преодоления и дальнейшего развития данного сектора.

Основные проблемы социального предпринимательства.

1. Отсутствие четкого правового статуса. В России пока не существует точного юридического определения социального предпринимательства. Это приводит к сложностям при регистрации, налогообложении и получении государственной поддержки.

2. Недостаток финансирования и инвестиций. Многие предприниматели сталкиваются с нехваткой средств на запуск и развитие своих проектов. Частные инвесторы редко вкладывают в такие проекты, так как их основная цель – не только прибыль, но и социальная польза.

3. Сложности с привлечением квалифицированных кадров. Найти сотрудников, готовых работать в сфере социального предпринимательства, непросто. Многие специалисты предпочитают более высокооплачиваемые должности в коммерческих компаниях.

4. Низкая осведомленность общества и бизнеса. Социальное предпринимательство в России пока не получило широкой популярности. Люди не всегда понимают, какую пользу оно приносит и как в нем участвовать.

5. Бюрократические барьеры и налогообложение. Государственная отчетность, налогообложение и сложные процедуры регистрации создают дополнительные трудности для предпринимателей в различных областях жизнедеятельности.

6. Недостаточное использование цифровых платформ. В современном мире цифровые технологии играют огромную роль в продвижении бизнеса. Однако многие социальные предприниматели не используют социальные сети, маркетплейсы и автоматизацию, что ограничивает их возможности масштабирования.

Какими же нам видятся перспективы развития социального предпринимательства? Думается, среди основных направлений движения здесь можно выделить следующие.

1. Государственная поддержка. Сегодня государство активно поддерживает малый и средний бизнес, включая социальное предпринимательство. Например, можно получить грант до 1 000 000 рублей, разработав качественный бизнес–план и показав перспективность идеи.

2. Рост спроса на уникальные продукты и услуги. В условиях нестабильного рынка выигрывает тот, кто предлагает новые решения для потребителей. Социальные предприниматели могут создавать продукты, которые не только решают социальные проблемы, но и пользуются высоким спросом.

3. Развитие цифровых технологий. Использование социальных сетей, онлайн–платформ и автоматизированных систем может значительно увеличить охват аудитории и упростить ведение бизнеса.

4. Привлечение квалифицированных специалистов. Социальные предприниматели должны выстраивать корпоративную культуру, привлекать мотивированных сотрудников и обучать их для эффективной работы.

5. Изучение международного опыта. В мире есть много успешных примеров социального предпринимательства, которые можно адаптировать для России. Примеры успешных социальных проектов:

- Gravity Water (Кения) – проект по очистке воды для школ и детских центров, обеспечивающий доступ к чистой питьевой воде;
- социальный супермаркет (Москва) – помогает малоимущим, предоставляя товары по сниженным ценам;
- «няни особого назначения» – сервис по подбору нянь для детей с особенностями развития.

Таким образом, социальное предпринимательство играет важную роль в решении социальных проблем и развитии экономики. Однако оно сталкивается с рядом трудностей, включая правовые ограничения, недостаток финансирования и кадровые проблемы.

Для успешного развития данного сектора необходима государственная поддержка, цифровизация бизнеса и активное внедрение инновационных решений.

Развитие социального предпринимательства – это путь к созданию более устойчивого и справедливого общества, где бизнес приносит пользу не только владельцам, но и всему сообществу.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Вахтина Н.И.

СЕКЦИЯ АКТУАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ МЕНЕДЖМЕНТА

Антошкин А.А., маг. 2 к.

Воронежский государственный университет

Особенности управления адаптацией работников в современных организациях

Адаптация персонала – это сложный и небыстрый процесс взаимного приспособления работника и организации друг к другу, который включает в себя поэтапное введение сотрудника в новые профессиональные, социальные и психологические условия труда. Процесс адаптации является основополагающей составляющей управления, потому что именно от него зависит эффективность работы нового сотрудника, его удовлетворенность новым рабочим местом и текучесть кадров в организации. Управление адаптацией в организации требует от специалистов данной области глубокого понимания ее аспектов, таких как виды, этапы и факторы адаптации, которые могут повлиять на ее успешность.

Адаптация персонала делится на два вида: первичная и вторичная. Первичная адаптация затрагивает сотрудников, которые не имеют опыта работы, например, выпускников различных учебных заведений. Важность процесса адаптации для таких людей очень велика, потому что им приходится впервые столкнуться с реальной трудовой деятельностью. Главной задачей первичной адаптации является помощь молодому специалисту освоить профессиональные навыки, влиться в корпоративную культуру и коллектив.

Вторичная адаптация относится к работникам, у которых уже имеется опыт профессиональной трудовой деятельности. Данная адаптация должна проходить при переводе сотрудника в новый отдел, переходе на новую должность или при смене рабочего места. Вторичная адаптация в отличие от первичной проходит в большинстве случаев быстрее, так как у сотрудника уже имеется опыт работы, и он знаком с основными аспектами трудовой деятельности.

В современных рыночных условиях вторичная адаптация преобладает, но большее внимание нужно уделять первичной адаптации, так как молодые сотрудники, у которых нет практического опыта деятельности, достаточно часто испытывают трудности, так как их ожидания могут не соответствовать реальности. Заинтересовать таких сотрудников сложнее, так как они думают, что существуют лучшие альтернативы работы и условий труда.

Процесс адаптации персонала включает в себя не только помощь в освоении профессии и условий труда, он также включает и приспособление сотрудника к социальным нормам коллектива, удовлетворение материальных и духовных потребностей как работника, так и компании.

Процесс адаптации зависит от большого количества факторов, которые в свою очередь можно разделить на производственные и внепроизводственные. К производственным факторам относятся условия работы, характер труда, заработная плата, дисциплина, нормы взаимоотношений в коллективе и так далее. К внепроизводственным относятся факторы относящиеся к доступности жилья, наличию детских садов, развитость инфраструктуры и общение вне работы. Все эти факторы взаимодействуют между собой и именно поэтому для успешной адаптации необходимо учитывать все эти аспекты, которые могут повлиять на успешность этого процесса.

Процесс адаптации делится на четыре этапа, у каждого из которых есть собственные особенности и задачи:

1. Оценка – на этом этапе проводится оценка профессиональных навыков нового сотрудника. При прохождении сотрудником вторичной адаптации, этот этап может быть сокращен.

2. Ориентация – нового сотрудника знакомят с его обязанностями, корпоративной культурой и историей компании. Проводятся различные обучающие тренинги, которые помогают сотруднику узнать больше о его роли в организации.

3. Действенная адаптация – сотрудник начинает привыкать к работе и развивает межличностные отношения внутри коллектива. На данном этапе нужно дать возможность новому сотруднику проявить себя в различных сферах жизнедеятельности организации и оказать всю необходимую поддержку.

4. Функционирование – самый продолжительный этап, на котором новый сотрудник начинает стабильно работать.

На каждом из этих этапов у нового сотрудника могут возникать различные трудности – такие, как чувство неопределенности, тревога и так далее. Чтобы минимизировать эти проблемы, необходимо разработать продуманную систему адаптации, которая поможет новому сотруднику пройти эти трудности, быстро и успешно влиться в работу и в коллектив. Именно для этого специалисты по управлению кадрами в организации должны учитывать все особенности, риски и факторы, которые могут повлиять на успешность конкретной программы адаптации.

Следовательно, адаптация персонала – это сложный и разносторонний процесс, успех которого зависит от большого количества факторов. Главным показателем успешной адаптации является удовлетворенный сотрудник, который доволен своим рабочим местом и не желает его покидать.

Грамотно спланированный и осуществляемый процесс адаптации позволяет современной организации снизить издержки, уменьшить текучесть кадров, развить позитивное отношение к работе и компании, а также сформировать слаженный и сплоченный коллектив.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Родин О.А.

Блинов Н.Д., бак. 4 к.

Воронежский государственный университет

Эффективная логистическая система как фактор формирования конкурентного преимущества в современном бизнесе

В современных реалиях наблюдается стремительный рост производимых товаров, товарооборота и экономических операций в целом. Данные процессы нуждаются в обеспечении и обслуживании на всех этапах продвижения товара начиная с производства и заканчивая доведением до конечного потребителя. В данном процессе ключевую роль играет оптимизированная логистическая система, которая способна уменьшить количество затрачиваемых как временных, так и материальных ресурсов, на реализацию товара.

В условиях жесткой конкуренции, грамотно функционирующая логистическая система является сильным преимуществом. По своей сути логистическая система — это взаимосвязанные элементы, которые обеспечивают комплексное управление материальными потоком, а также сопутствующими потоками информации и финансов. К элементам логистической системы относят: Магистраль; Транспорт; Складирование; Операции.

Одним из основных элементов логистической системы является «Магистраль». Под этим термином подразумевается основной путь перемещения товара от места производства до конечного потребителя. Хорошо выстроенный маршрут, связывающий ключевые элементы системы, позволяет уменьшить различного рода издержки, как временные, так и материальные. Данному элементу стоит уделять особое внимание, так как он объединяет работу всех звеньев логистической цепочки и от него зависит конечный результат работы всей системы.

Следующий не менее важный элемент – «Транспорт». Он означает, что необходимо выбрать вид транспорта для перемещения товара. Существуют следующие виды транспорта: автотранспорт, железнодорожный транспорт, воздушный транспорт, водный транспорт. Выбор конкретного вида транспорта зависит от поставленных задач и от того, какие возможности перевозки доступны. К примеру, если необходимо доставить товар через океан, доступными видами транспорта будут воздушный и водный. Чтобы решить, какой вид транспорта стоит использовать, важно понимать, что каждый вид имеет как свои плюсы, так и свои минусы. Так, воздушный транспорт доставит товар значительно быстрее, но в то же время данный вариант перевозки будет дороже.

«Складирование» – этот элемент отвечает за хранение товара, обеспечение сохранности и безопасности товара. Также на этом этапе осуществляют учет и контроль за запасами. Это позволяет оптимизировать процессы логистики, упростить перевозку и доставку товаров.

«Операции» — это различные действия, осуществляемые при обработке грузов в процессе их перемещения. Они включают загрузку и выгрузку, сортировку, упаковку и другие процессы, связанные с обработкой и обслуживанием товаров.

Все перечисленные элементы активно взаимодействуют между собой, образуя единый механизм логистической системы. Она позволяет эффективно управлять грузоперевозками, обеспечивать своевременную доставку товаров и минимизировать затраты на логистику.

Повышение эффективности работы бизнеса здесь наблюдается на следующих направлениях:

– улучшение управления запасами: логистическая система обеспечивает точный учет и контроль запасов, что позволяет избежать дефицита или избытка товаров.

– сокращение времени выполнения заказов: оптимизация всех этапов логистической цепочки (от получения заказа до доставки) позволяет сократить время выполнения заказов и повысить уровень удовлетворенности клиентов.

– улучшение координации: логистическая система обеспечивает взаимодействие между различными подразделениями компании (производство, закупки, продажи, склад) и внешними партнерами.

Можно констатировать, что бизнес, освоивший и применяющий логистическую систему, имеет сильное конкурентное преимущество среди остальных компаний, так как отработанная и хорошо выстроенная логистическая система позволяет качественно, быстро и выгодно доставлять товар до конечного потребителя. В таком случае потребитель доволен выполненной работой и с большей вероятностью продолжит взаимодействовать с данным бизнесом, так как это выгоднее и с его стороны тоже, ведь логистическая система позволяет снизить издержки за счет хорошо организованных и взаимосвязанных элементов, которые отражаются на сроках доставки и конечной стоимости товара и услуг.

Другим преимуществом эффективной логистической системы является своевременное выполнение заказов. Благодаря скоординированной работе всех звеньев логистической цепи, компании могут оперативно доставлять товары своим клиентам. Это позволяет удовлетворять потребности заказчиков и поддерживать долгосрочные партнерские отношения.

Таким образом, логистическая система является неотъемлемой частью современного бизнеса, позволяющей компаниям оптимизировать процессы складирования, таможенного оформления, транспортировки и других операций. Благодаря этому они могут сокращать затраты, улучшать качество обслуживания клиентов и повышать свою эффективность на рынке среди конкурентов.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Родин О.А.

Вашина Ю.Р., бак. 4 к.

Воронежский государственный университет

Применение концепции Agile в закупках

В современном мире важной задачей является разработка и внедрение новых гибких методов управления, которые обеспечивают быструю адаптацию к изменившимся условиям, при этом сохраняя или повышая качество выполнения поставленных задач. Agile – это гибкая методика управления, как правило, IT-проектами, в которой главную роль играют люди и их взаимодействие в команде, работающий продукт, сотрудничество разработчиков с заказчиками и готовность как команды, так и каждого в отдельности к изменениям Р. Коул и Э. Скотчер допускают применение Agile не только в сфере IT-проектов.

Основными характеристиками данной модели являются:

1. Поэтапный подход к решению задач. Здесь особое внимание следует уделить установленным жестким срокам, которые подлежат изменению в сторону увеличения только в особых критических ситуациях. Но возникает проблема в установленных коротких сроках – выполненные задачи теряют качество выполнения из-за нехватки времени. В ходе выполнения одной задачи возникает множество подзадач, для которых также требуется время, но при планировании они были не очевидны. Это одна из важных проблем, когда руководители не видят множество подзадач, возникающих в процессе работы для выполнения одной цели.

2. Непрерывное взаимодействие команды разработчиков с заказчиком и другими участниками проекта, постоянная оценка полученных результатов. Команда подвергает их анализу и в случае необходимости вносит правки в свои действия для получения желаемого результата.

3. Возможность мгновенного внесения корректировок. Agile – это методология разработки программного обеспечения, которая учитывает разнообразие технологий и предполагает гибкое изменение требований. Данный подход включает постоянное взаимодействие между участниками процесса и работу в самоорганизующихся командах, состоящих из специалистов с различными компетенциями. Использование данного подхода напоминает функционирование контрактной службы, так как также требует системного взаимодействия профессионалов разных областей для осуществления закупок товаров, работ и услуг, необходимых для удовлетворения государственных и муниципальных нужд, с акцентом на поэтапное планирование, публикацию закупок, проведение процедур закупки, заключение контрактов и их исполнение.

Для внедрения в организацию данной концепции следует выполнить следующие действия:

1. Определение цели и составление плана закупок. Руководитель собирает данные от TSM менеджеров по необходимому запасу материалов и

формирует сводный документ по всем проектам или клиентам. Также эффективно использование приложений для отслеживания статуса задач.

2. Стандартизация запросов транспортным и логистическим компаниям. Важно определить критичную информацию. В запросе может быть указана бесполезная информация, на обработку которой требуется длительное время. Также информация может быть непонятной и требовать разъяснения. Стандартизация запросов позволит облегчить процесс ее обработки.

3. Наглядность информации о закупках транспортных и логистических услуг. Самым большим препятствием для отделов логистики и снабжения является отсутствие прозрачности данных. Иногда сотрудники могут не сообщить остальной команде текущие тарифы на транспортные и логистические услуги. Для этого необходимо создать общую систему, куда каждый сотрудник будет вносить всю информацию, которую нужно знать всей команде.

4. Автоматизация задач в процессе закупок транспортных и логистических услуг. Изначально стоит сосредоточиться на самых медленных операционных задачах. Ручная проверка ставок является очень затратным по времени этапом при закупке логистических услуг. Однако этот процесс можно ускорить и упростить с помощью автоматизации на основе искусственного интеллекта. Для внедрения такого подхода необходимо оценить различные сценарии выбора ставок и критериев для перевозки. Наиболее эффективным решением будет разработка приложения для быстрого подбора самой выгодной транспортной компании. Автоматизированная программа поможет сотруднику выбрать подходящий сценарий для перевозки и сообщит, какому перевозчику следует передать груз, а кому отказать. В масштабах большой компании проблема логистики остается наиболее затратной частью и в финансовом отношении, и в трудовых затратах. Но и разработка приложения требует финансовых вложений, которые не могут себе позволить многие компании.

5. Непрерывный обзор полученных данных на оказанные транспортные и логистические услуги. После каждого выполненного тендера сотрудникам необходимо свериться с планом и обсудить с командой, соответствуют ли выполненные действия изначально заявленным в плане. Обязательно стоит проверить, достигла ли команда своих KPI. Однако если есть невыполненные задачи и команда не достигла всех KPI, нужно выяснить, почему так произошло и как избежать подобной ситуации в дальнейшем. Основная цель данного этапа – получение опыта на основе анализа допущенных ошибок и предотвращение повторения подобных ситуаций.

Следует отметить, что концепция Agile играет важную роль в осуществлении закупочной деятельности и является дополнительным надежным инструментом ее совершенствования в долгосрочной перспективе.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Ярышина В.Н.

Гордеева В.Е., бак. 4 к.

Воронежский государственный университет

Современные проблемы логистики и пути их решения

Логистика и прогнозирование изменений должны быть неотъемлемой частью логистической деятельности. В условиях современного конкурентного мирового рынка управление логистикой сталкивается с постоянно меняющимися вызовами, поскольку компаниям необходимо справляться с запутанными цепочками поставок, увеличивающимися транспортными расходами и изменяющимися ожиданиями клиентов.

Выделим и охарактеризуем ключевые проблемы современной логистики.

1) Увеличение эксплуатационных расходов: Цены на топливо, трудозатраты и техническое обслуживание постоянно растут, что создает давление на прибыльность. Компании становится все сложнее поддерживать конкурентоспособные цены, пытаясь компенсировать возрастающие расходы. Увеличение эксплуатационных расходов побуждает компании искать способы экономии без снижения качества обслуживания.

2) Давление на устойчивое развитие: Потребители и госорганы все активнее требуют от компаний сокращения их негативного влияния на окружающую среду. Чтобы справиться с требованиями устойчивого развития, компании начинают применять экологически безопасные методы, такие как использование электромобилей и оптимизация маршрутов перевозок. Внедрение подобных устойчивых практик не только благоприятно сказывается на экологии, но и способствует улучшению репутации бренда.

3) Непредсказуемые колебания спроса становятся все более выраженными, что создает сложности для оптимизации работы логистических компаний. Управление запасами усложняется, что может привести как к избытку товаров, так и к их нехватке. Эта ситуация подчеркивает необходимость точного прогнозирования потребностей в цепочке поставок для быстрой реакции на изменения рынка. Эффективное балансирование спроса и предложения является ключевым фактором для предотвращения проблем с запасами.

4) Технологическая интеграция. Быстрые изменения в технологиях требуют от логистических компаний постоянной адаптации и внедрения новых систем. Необходимость регулярных обновлений может вызвать сбои в работе и увеличить затраты на обучение сотрудников. Для поддержания конкурентоспособности компании должны вкладываться в современные технологии, такие как аналитика на основе искусственного интеллекта, что поможет оптимизировать.

Кратко опишем, как современные технологии могут помочь решить логистические проблемы.

1) Анализ данных для обоснованного принятия решений. Инструменты анализа данных позволяют логистическим специалистам извлекать важную информацию из большого объема данных, собранных в процессе работы цепочки поставок. Анализируя историческую информацию о производительности, компании могут выявлять тенденции, что способствует более обоснованному принятию решений. Эти ценные данные могут привести к эффективному управлению запасами и улучшенному прогнозированию спроса. Кроме того, анализ данных помогает выявить неэффективные участки в цепочке поставок, что позволяет компаниям снижать операционные затраты.

2) Датчики IoT для анализа в реальном времени. Датчики так называемого Интернета вещей (IoT) недавно произвели настоящую революцию в сфере логистики, обеспечивая доступ к данным в реальном времени и анализируя различные аспекты операций. Эти устройства могут быть установлены на транспортных средствах, оборудовании и даже на товарах для постоянного мониторинга их состояния. Что позволяет компаниям отслеживать свои поставки и оптимизировать маршруты для повышения эффективности.

3) Блокчейн для увеличения прозрачности. Технология блокчейн кардинально меняет логистическую отрасль, обеспечивая повышенную прозрачность и безопасность. Она создает неизменяемый цифровой реестр, который фиксирует каждую транзакцию и перемещение товаров на протяжении всей цепочки поставок. Этот уровень прозрачности особенно важен в международной логистике. Блокчейн обеспечивает доступ всех участников к точной и актуальной информации, что уменьшает вероятность споров и мошенничества.

4) Искусственный интеллект (ИИ) кардинально трансформирует логистическую отрасль, особенно в области оптимизации маршрутов и предсказательной аналитики. Алгоритмы ИИ способны обрабатывать большие объемы данных, включая данные о движении, погодные условия и объемы заказов, чтобы находить наиболее эффективные маршруты доставки. Это не только снижает транспортные расходы, но и обеспечивает своевременные поставки, соответствующие ожиданиям клиентов. Учитывая изменения в спросе, логистические компании могут корректировать уровни запасов, но и сокращать потери, что в конечном итоге повышает общую эффективность и снижает затраты.

Следовательно, текущие проблемы в логистике требуют от компаний поддержания высоких стандартов качества, принятия инновационных стратегий и осуществления стратегического планирования для эффективной работы в условиях нестабильного рынка.

Научный руководитель – к.п.н., доц. Емельянова О.Я.

Калмыкова К.А., бак. 4 к.

Воронежский государственный университет

Формирование стратегий развития предприятия (на примере ООО «ПКФ Орлан»)

Актуальность стратегического планирования деятельности предприятия растет с каждым годом, отсутствие грамотно подготовленной стратегии становится не просто условием достижения коммерческого успеха, но и сохранения бизнеса как такового. Настоящей проблемой для предприятий стала высокая конкуренция, которая в настоящее время складывается не только из конкурентов, ведущих деятельность в одном регионе, но и из федеральных сетевых компаний, процессы деятельности которых лучше спланированы, налажены и отработаны на практике. Как правило, практически в любой сфере деятельности присутствует большое количество однотипных компаний, предоставляющих одинаковые товары, работы и услуги и работающих по схожим схемам, с одними и теми же поставщиками. Для того, чтобы выделиться из общей массы, менеджерами любой компании необходимо уметь правильно оценивать внешнюю среду и внутренний потенциал предприятия для подготовки стратегии деятельности, способной вывести предприятие на более высокий уровень. Стратегический менеджмент необходим не только для того, чтобы исправлять возникшие трудности при деятельности компании, но и делать ее деятельность успешной. При этом, следует отметить, что не смотря на достаточно хорошо сформированную теоретическую базу формирования стратегии развития компании, примеров реализации успешных стратегий на практике не так уж и много. Этот факт свидетельствует о достаточно редком использовании отечественными компаниями стратегического планирования в своей практической деятельности, хотя его эффективность давно обоснована не только теоретически. Заранее сформированная стратегия развития предприятия и соблюдение параметров реализации такой стратегии ведет к минимизации рисков деятельности.

Анализ процесса формирования стратегий развития на примере предприятия ООО «ПКФ Орлан», производящей на заказ различные изделия из камня — позволяет выявить особенности и проблемы, характерные для данного предприятия, а также разработать рекомендации по формированию стратегии развития. Выбор стратегии определяется, в первую очередь, имеющимися ресурсами, ситуацией на рынке деятельности компании, запросами потребителей. Теоретические аспекты стратегии развития организации и стратегического менеджмента, несмотря на их актуальность, исследованы до сих пор недостаточно, можно отметить противоречивость в подходах авторов. Все это свидетельствует о необходимости проведения исследований в этом направлении и уточнении его методологической базы. Стратегии развития в экономической науке общепринято делить на три большие группы,

деление основано исходя из цели их воздействия: корпоративные: направлены на реализацию общих целей компании, всей корпорации в целом; деловые стратегии (стратегии бизнес-единиц): направлены на реализацию целей относительно самостоятельных структурных элементов организации, таких как филиалы, представительства, иные обособленные подразделения и т. д.; функциональные: более узкий уровень, направленный на реализацию целей деятельности какого-либо функционального направления компании – снабжение, маркетинг; производство, персонал, финансы. Все стратегии, которые потенциально могут быть использованы организациями, можно классифицировать по ряду оснований. В целях применения подходящей стратегии для данного времени и места, в которых существует конкретная организации, важно изначально иметь понимание о стратегиях развития, уже существующих и апробированных в реальных условиях. Выбор стратегии определяется, в первую очередь, имеющимися ресурсами, ситуацией на рынке деятельности компании, запросами потребителей. Одинаковые стратегии трудно встретить. Но у них есть определенные схожие черты, основанные на научно-обоснованных теориях и имеющейся практики. Важно отметить, что стратегия не должна приводить к потенциальным конфликтам и противоречиям внутри компании. Перегрузка руководителей стратегическими задачами может негативно сказаться на текущей хозяйственной деятельности и привести к обратному эффекту относительно поставленной цели. Многообразие инструментов и методик стратегического анализа организации предоставляет возможности всестороннего и полного выявления факторов, влияющих на стратегию развития компании, что дает возможность менеджеру скорректировать необходимые бизнес-процессы внутри компании, выбрать направление дальнейшей деятельности, применить полученные результаты анализа в наиболее перспективном направлении.

Проанализировав работу предприятия, мы можем сделать вывод, что ООО ПКФ «Орлан» работает на рынке с высокой конкуренцией, что влияет негативно на показатели работы компании за счет снижения объема работ, ввиду малого количества заказов. Компании необходима стратегия, направленная на стабилизацию финансового состояния за счет имеющихся у компании ресурсов и возможностей, опыта и репутации. Оптимальным направлением производственной стратегии для ООО ПКФ «Орлан» выбрано усиление позиции на рынке за счет работы с льготными категориями граждан, при этом, параллельно она может подготовить запуск нового продукта и услуги по предложенному варианту. Подготовка и реализация стратегии потребует проведения определённых организационных мероприятий, внедрения новых маркетинговых инструментов, привлечение дополнительного инвестирования.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Гладких М.О.

Косякова А.В., маг. 2 к.

Воронежский государственный университет

Возможности инструментов SMM при продвижении организации на рынке

Продвижение – это многоаспектный процесс, который объединяет различные инструменты, методы и каналы коммуникации для успешного достижения маркетинговых целей организации (информирование, формирование обратной связи, стимулирование сбыта продукции, обеспечение лояльности потребителей). В связи с активным развитием интернет повысилась актуальность вопросов, касающихся возможностей инструментов социальных медиа (Social Media Marketing – SMM) по продвижению организации на рынке.

SMM–продвижение – это процесс использования социальных медиа для достижения бизнес–целей, который интегрируется в общую маркетинговую стратегию организации и включает в себя: создание контента, взаимодействие с целевой аудиторией, рекламу, аналитику и управление репутацией, что позволяет эффективно привлекать, удерживать и вовлекать целевую аудиторию, а также укреплять имидж организации в цифровой среде.

Социальные медиа – это совокупность всех интернет–платформ, которые на основе онлайн–технологий предоставляют пользователям возможность устанавливать коммуникацию друг с другом и производить пользовательский контент. Широкие возможности социальных медиа при продвижении организации на рынке объясняются их разнообразием. Помимо социальных сетей (ВКонтакте, Одноклассники) – интернет–площадок, позволяющих зарегистрированным пользователям создавать виртуальные страницы с информацией о себе и коммуницировать друг с другом, к элементам социальных медиа следует отнести:

- сетевые сообщества – сайты, которые используются для периодического распространения массовой информации в интернете;
- фото и видеохостинги (Rutube и др.)– сайты, предназначенные для размещения фотографий и видео о значимых событиях;
- блоги (Telegram, WordPress, Tumblr) – регулярно обновляемые записи авторов на определенную тему;
- поисковые сети (Yandex.ru, google.com) – специализированные программы, предназначенные для поиска необходимой информации по запросам пользователей;
- аудио подкасты (Spotify, Google Podcast) – серийные аудио передачи на определенную тематику, которые размещаются в сети интернет и др.

Каждый из этих платформ SMM продвижения имеет собственный арсенал инструментов. Так, например, в настоящее время российские органи-

зации для продвижения своих товаров и услуг активно используют социальную сеть ВКонтакте. Платформа имеет множество встроенных инструментов, а также поддерживает интеграцию с внешними сервисами.

Встроенные инструменты социальной сети ВКонтакте:

- создание сообществ для общения с аудиторией, публикация постов, обсуждение товаров, размещение фото и видео;
- настройка таргетированной рекламы для пользователей по полу, возрасту, интересам, географии;
- интернет-магазин – возможность добавлять товары с описанием, ценами, фотографиями, интеграция с платежными системами для быстрых покупок;
- проведение опросов для вовлечения целевой аудитории;
- анализ аудитории, поиск целевых групп, оценка эффективности контента у конкурентов, мониторинг социальных сетей;
- создание ботов для автоматизации общения, управление коммуникациями и ответы на вопросы аудитории;
- использование встроенных инструментов для проведения маркетинговых акций, конкурсов и др.

Продвижение с использованием инструментов SMM имеет ряд особенностей по сравнению с другими инструментами продвижения (например, SEO, контекстная реклама, e-mail-маркетинг, офлайн реклама). В частности, SMM продвижение предполагает более широкий охват целевой аудитории, который зависит от выбранной интернет-платформы. Стоимость SMM-продвижения, как правило, ниже по сравнению с контекстной рекламой и офлайн-рекламой, но выше по сравнению с e-mail маркетингом. При продвижении в социальных медиа наблюдается более высокий уровень взаимодействия с целевой аудиторией (прямое общение, комментарии, лайки, репосты), по сравнению с офлайн-рекламой. Кроме того, SMM-продвижение имеет более высокие возможности по измерению результатов.

Следует отметить, что сфера SMM-продвижения является подвижной, что связано с постоянным техническим развитием социальных медиа-платформ.

Любые изменения в SMM-продвижении носят краткосрочный характер, в связи с чем одной из важнейших компетенций современных маркетологов является способность быстро приспосабливаться к изменениям, следить за актуальными тенденциями в digital-сфере и оперативно внедрять наиболее подходящие средства коммуникации при разработке стратегии продвижения.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Пожидаев Р.Г.

Любелская А.А., Пищалова Е.Л., бак. 2 к.

Белорусский государственный экономический университет

Формирование гибридных команд по методологии Р. Белбина

Современный рынок труда претерпевает значительные изменения, обусловленные развитием технологий и сдвигом предпочтений работников. Удаленная работа становится все более популярной, предоставляя компаниям конкурентное преимущество в привлечении и удержании талантов. Цифровые технологии, такие как облачные сервисы и инструменты для совместной работы, делают удаленную работу более эффективной и доступной.

Гибридная команда — это коллектив, в котором часть сотрудников работает удаленно, а часть — в офисе. Этот формат позволяет объединить преимущества различных типов командной работы, обеспечивая максимальную эффективность и гибкость. Из определения можно выделить основной признак гибридных команд: сочетание удаленной и офисной работы. Также для них характерны неоднородность, высокие требования к коммуникационным навыкам, высокий уровень автономии.

Таким образом, гибридные команды, совмещающие удаленную и офисную работу, сталкиваются с множеством сложностей. Они могут негативно влиять на продуктивность, вовлеченность сотрудников и общие результаты работы. Проблемами гибридных команд являются:

- адаптация сотрудников к гибриднему формату, что требует от сотрудников перестройки привычных рабочих процессов. Например, сотрудники в офисе имеют возможность быстро решать вопросы лично, тогда как удаленные работники вынуждены ждать ответов через электронную почту или мессенджеры;

- снижение вовлеченности. Отсутствие регулярного личного взаимодействия приводит к потере эмоциональной связи с командой. Это может выражаться в снижении мотивации, пассивном участии в совещаниях или нежелании делиться идеями;

- трудности в управлении и координации. Коммуникация между офисными и удаленными сотрудниками может быть затруднена, что приводит к недопониманиям и задержкам в выполнении задач.

Одним из возможных решений перечисленных проблем может стать применение методологии Рэймонда Белбина. Она подчеркивает важность правильного подбора ролей в команде для достижения эффективных результатов. Это связано с тем, что не только компетенции участников команды влияют на успех, но и то, как эти компетенции распределены по разным ролям.

Р. Белбин выделил 9 ключевых ролей: координатор (лидер, который организует работу, распределяет задачи; умеет мотивировать и управлять

людьми), генератор идей (творческий человек, предлагающий нестандартные решения), исследователь (экстраверт, ищет новые возможности, устанавливает внешние контакты), аналитик (критически мыслящий специалист, оценивающий риски и проверяющий реалистичность предложений), реализатор (превращает идеи в конкретные действия), исполнитель (надежный сотрудник, выполняющий рутинные задачи), вдохновитель (поддерживает моральный дух команды, разрешает конфликты и создает позитивную атмосферу), специалист (эксперт в узкой области), контролер (следит за качеством работы). Распределение ролей по Белбину помогает четко определить зоны ответственности, что снижает возникновение таких проблем, как отсутствие доверия, несбалансированность команды, трудность в управлении командой, конфликты и недостаток синергии.

Теория может быть подтверждена результатами исследования, которое проводилось на мужской баскетбольной команде Уральского государственного университета путей сообщения (далее УрГУПС), состоящей из 24 человек. Все участники прошли анкетирование, было сформировано несколько команд: экспериментальная команда (8 игроков с разными ролями по Белбину) и контрольные команды (2 группы по 8 человек, сформированные без учета ролевой модели). В результате экспериментальная команда одержала безоговорочную победу над обеими контрольными. Первая контрольная команда оказалась слишком консервативной, неспособной к импровизации, другая демонстрировала шаблонную игру, страх ошибок и отсутствие спонтанности.

Гибридные команды, сталкиваясь с проблемами адаптации, снижения вовлеченности, сложностей в оценке производительности и координации задач, требуют системного подхода к управлению.

Методология Р. Белбина демонстрирует потенциал для решения этих проблем за счет четкого определения зон ответственности, снижения конфликтов и повышения специализации. Эксперимент с баскетбольной командой УрГУПС подтвердил, что команды с балансом ролей (координатор, генератор идей, исполнитель и др.) достигают большей эффективности благодаря сочетанию креативности, дисциплины и стратегического мышления.

Для гибридных форматов критически важно внедрение цифровых инструментов, обеспечивающих прозрачность задач и коммуникации, а также обучение руководителей работе с ролевой моделью. Успех метода зависит от адаптации под специфику удаленного взаимодействия, поддержки лидеров и готовности команды к изменениям.

Таким образом, грамотное применение методологии Белбина способно не только сгладить недостатки гибридной работы, но и превратить разнообразие форматов в конкурентное преимущество.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Рудак И.К.

Мерзляков А.В., маг. 1 к.

Воронежский государственный университет

Особенности установления партнерских отношений с поставщиками

Установление доверительных долгосрочных отношений с поставщиками одно из условий эффективной работы компании, качества изготавливаемой продукции и оказываемых услуг.

Первым этапом на пути к эффективному взаимодействию и одной из важнейших составляющих менеджмента предприятия является процесс выбора поставщиков.

Однако прежде, чем приступать к поиску партнеров, руководству компании нужно четко представлять свои долгосрочные цели в соответствии с реализуемой стратегией организации, среди которых может быть снижение затрат на производство, повышение качества продукта до уровня премиального, увеличение объемов производства или оптимизация сроков изготовления продукции.

Выбору долгосрочных партнеров предшествует исследование рынка поставщиков, в рамках которого выявляются наиболее важные критерии, такие как уровень производственных мощностей, репутация на рынке, цена, сроки изготовления, качество продукции и т.д.

Одним из наиболее оптимальных методов, используемых при выборе поставщика, является метод рейтинговых оценок, базирующийся на установлении критериев, которые оцениваются экспертами, с последующим составлением рейтинга поставщиков.

При этом важно отметить, что при определении итоговой оценки поставщика учитывается уровень весомости каждого критерия.

Немаловажным условием перспективного сотрудничества является составление всеобъемлющего юридически оформленного договора, который обеспечит защиту интересов компании и позволит избежать недопонимания.

Дополнительно рекомендуется заключить с поставщиками следующие соглашения:

- соглашение по обеспечению качества поставляемых материалов;
- соглашение по методам проверки их качества, оговаривающие возможность проведения мероприятий по аудиту;
- соглашения по методам решения спорных вопросов, которые могут возникнуть в процессе взаимоотношений.

Важно отметить, что возможность мониторинга качества на производстве поставщика соответствует принципам, задекларированным национальным стандартом Российской Федерации ГОСТ Р ИСО 9001–2015, в соответ-

ствии с которым компании должны быть ориентированы на заказчиков, прислушиваться к их мнению и стремиться произвести продукцию, удовлетворяющую требования потребителя.

Однако комплекс мероприятий, проводимых для повышения эффективности взаимодействия с поставщиками, не ограничивается подписанием документов.

Специалисты рекомендуют регулярное проведение таких мероприятий, как:

- аудит поставщиков;
- согласование совместных программ по улучшению качества продукции (программы модернизации производства, повышения квалификации кадров и т.д.);
- установление взаимовыгодных условий в контрактах для закрепления долгосрочных отношений;
- при наличии других поставщиков возможно предоставление информации о рейтинге относительно других партнеров и отметка улучшений.
- регулярное проведение различных совместных мероприятий: обучающие семинары, «Дни качества», которые бы позволили представителям компании познакомиться с принципами работы партнеров.

При этом стоит подчеркнуть, что эффективное взаимодействие зависит не только от честности поставщика и качества, поставляемой им продукции.

Существуют и определённые требования к закупкам, которые также должны соблюдаться. Коротко охарактеризуем каждое из них.

Во-первых, заказчик должен предоставлять детальную информацию о своих потребностях. Она предоставляется в виде технического задания, чертежей, информации из каталога продукции и т.д.

Во-вторых, поставщик должен заранее знать, какие разрешительные документы могут понадобиться для подтверждения соответствия продукции требованиям заказчика.

В-третьих, заказчик должен заранее (заблаговременно) информировать партнеров о грядущих проверках и инспекциях на производстве поставщиков.

Соблюдение этих требований гарантирует доверие к заказчику со стороны поставщика, а также обеспечивает единое понимание потребностей обеих сторон.

Так как взаимовыгодные отношения поставщика и заказчика продукции часто строятся на помощи в постоянном совершенствовании, многие компании рассматривают возможности новых совместных проектов, а также часто инвестируют в модернизацию производства поставщиков на взаимовыгодных условиях.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Пожидаев Р.Г.

Молчанов И.А., бак. 4 к.

Воронежский государственный университет

Управление рисками в процессе закупок

Актуальность научного исследования обусловлена тем, что на современном этапе российские предприятия столкнулись с проблемами, снижающих эффективность управления закупками и взаимоотношения с поставщиками. Среди причин – колебания факторов внешней среды и вызовы, связанные с трансформацией глобальной структуры безопасности. Как результат, необходимым является поиск способов, которые могут улучшить качество закупочной деятельности, оптимизировать издержки и повысить эффективность взаимоотношений с поставщиками. Среди приоритетных стратегий – развитие системы управления рисками в процессе закупок.

Важность управления рисками в закупочной деятельности обусловлена необходимостью выявления факторов–угроз и причин их появления, чтобы на превентивном уровне обеспечивать контроль над рисками и обеспечение экономической безопасности организации. Поскольку процессы закупок влияют на снабжение предприятия товарно–материальными ценностями, то соответственно их риски способны нарушить устойчивость и стабильность операционного цикла производства продукции.

Процесс оценки и управления рисками в процессе закупок предприятия занимает все больше внимания и ресурсов административно–управленческого аппарата власти. Появляются отдельные департаменты, ответственные за решение задач в риск–менеджменте. Это вынуждает выделять дополнительные материально–финансовые и трудовые ресурсы на устранение негативных факторов, снижающих эффективность закупочной деятельности через воздействие рисков.

При этом помимо угроз и финансовых убытков формируемые риски могут нести дополнительные возможности, позволяющие масштабировать бизнес предприятий, делая их экономически эффективнее и финансово результативнее. Те триггеры, которые приводят к рискам в процессе закупок предприятия, во время оценки могут поддаваться управлению в пользу получения данных выгод. Поэтому система риск–менеджмента направлена на решение задач не только в вопросах снижения негативного воздействия внешней среды, но и для определения дополнительных возможностей увеличения прибыли компании, использования доступных внутренних резервов в условиях трансформации факторов внешней среды.

Стоит выделить различия в результатах оценки и управления рисками в процессах закупок между небольшими организациями и крупными компаниями. У первых по причине ограничения ресурсов, средств и опыта в применении инструментария риск–менеджмента, происходит ненадлежащее управление рисками, что снижает степень их конкурентной выживаемости.

Крупные компании создают целостные департаменты риск–менеджмента, вся работа которых нацелена лишь на оценку и управление рисками. Благодаря этому получается преодолеть угрозы и кризисы, что позволяет масштабировать бизнес, получая большую долю рынка.

Что касается перспективы развития системы риск–менеджмента в экономике России, то важно отметить активность использования цифровых технологий. Цифровизация позволяет повышать эффективность процессов оценки и управления рисками в процессах закупок предприятий, поскольку применение новых технологий делает информационно–аналитическую процедуру более точной, быстрой и достоверной. Возможен анализ большего массива различных данных и информации, что позволяет выявить скрытые факторы, приводящие к рискам для закупочной деятельности бизнеса.

Также перспективы риск–ориентированного подхода в управлении закупками предприятий зависят от активности использования страховых инноваций и технологий, предоставляющих страховую защиту от фактов наступления рисков. Главным свойством страхования в управлении экономической безопасностью компании является страхование случаев, по причине появления которых формируются риски в процессе закупок. Те материальные ущербы и финансовые убытки, которые предприятие получает от наступления застрахованного страхового случая, компенсируются за счет страхового фонда страховщика. Эффективность страхования в управлении рисками зависит от точности прогнозирования. С этой целью применяются не только количественные методы, но и качественные.

Таким образом, совместное применение инструментов и методов оценки и управления рисками позволяет обеспечить условия конкурентной выживаемости предприятия. Обеспечивается ее экономическая безопасность и финансовая устойчивость, поскольку ключевые риски в процессах закупок поддаются грамотной оценке, управлению, что позволяет минимизировать их негативное воздействие на хозяйственную деятельность. А вместе с использованием современных технологий, данная процедура становится эффективнее и надежнее, что позволяет предприятию реагировать на различные риски закупочной деятельности.

Результаты научного исследования отражают практическую значимость и актуальность исследования современных подходов к управлению рисками в процессе закупок для создания условий конкурентной выживаемости современных компаний России. Перспективы исследования связаны с необходимостью разработки методологии управления рисками на основе цифровых технологий, как искусственный интеллект и большие данные, что повышает экономическую эффективность в целом закупочной деятельности предприятий.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Гаджиметов Б.Э.

Петренко А.А., бак. 4 к.

Воронежский государственный университет

Искусственный интеллект в закупочной деятельности

В последнее время для бизнеса во всем мире становится актуальной проблема развития и интеграции инновационных технологий. Сфера закупок не исключение. Правильно организованный процесс закупочной деятельности обеспечивает эффективную работоспособность организации. Внедрение новейших технологий: искусственный интеллект, поможет бизнесу минимизировать издержки и максимизировать эффективность закупочной деятельности предприятия.

На сегодняшний день искусственный интеллект является многопрофильной отраслью моделирования, воссоздания и понимания когнитивных процессов и интеллекта на основе принципов таких как: логических, математических, лингвистических и психологических.

Главной целью развития данной технологии является создание программ и устройств, действующих на базе развивающегося алгоритма, которые имеют способность разумно рассуждать, коммуницировать, совершать операции и, конечно, самообучаться. Без сомнения, данная революционная инновация в ближайшем будущем будет интегрироваться во все сферы жизни и, непосредственно, в бизнес, а именно в закупочную деятельность.

Искусственный интеллект можно использовать в закупках несколькими способами, наиболее распространенными из которых являются: обработка естественного языка; роботизированная автоматизация процессов; машинное обучение.

Алгоритм обработки естественного языка является проводником между искусственным интеллектом и человеком. Благодаря этой технологии искусственный интеллект понимает письменную и устную речь, и в целом человеческий язык, для дальнейшего анализа информации и генерации ответов. В закупочной деятельности с помощью данной технологии, возможно, сократить издержки и время на коммуникацию с отделом закупок, а также в общении с клиентами.

Роботизированная автоматизация процессов позволяет имитировать человеческие повторяющиеся способности. Она автоматизирует объемную задачу, делая ее выполнение более эффективной. Например, такая технология значительно ускорит процесс создания счетов–фактур, снизит риски возникновения ошибок.

Алгоритмы машинного обучения способны вычислять взаимосвязь и закономерности в больших объемах данных. Также с помощью машинного обучения искусственный интеллект может превзойти человеческие способности при распознавании и анализе данных, что позволит принимать более быстрые и эффективные решения.

В закупочной деятельности модели машинного обучения могут проводить анализы давних закупок, и на их основе составлять прогнозы, учитывая тенденции рынка. Например, более точно прогнозировать спрос на материалы и комплектующие.

В области управления закупочной деятельностью можно выделить ряд наиболее перспективных практик.

Предсказательная аналитика – это алгоритм искусственного интеллекта, который анализирует информацию о прошедших продажах, нынешних тенденциях на рынке и внешних факторов, после чего составляет положительный прогноз на основе проведенного анализа.

Система смарт-контрактов – это инструмент быстрого и точного анализа документов, который осуществляет поиск и подбор необходимой информации или документа из различных баз данных или предлагает аналогичный документ. Также система предлагает подсказки и предупреждает о рисках, что позволяет оперативно заключать договоры в несколько раз быстрее.

Интерфейс прикладного программирования – это механизм, позволяющий двум программным компонентам взаимодействовать друг с другом, используя набор определений и протоколов. Данная технология позволяет сэкономить организациям время на получение универсального передаточного документа.

Расширенная персонализация рекомендаций для пользователя. Данная технология подбирает возможные закупки на основе уже заключенных контрактов, обновляет рекомендации, анализируя информацию по поиску товара или услуги на платформе закупок.

На основе анализа технологий искусственного интеллекта и его внедрения в сферу закупочной деятельности можно сделать вывод о том, что внедрение искусственного интеллекта обеспечит организациям снижение издержек и увеличение прибыли. За счет оптимизации и автоматизации процессов, потому что снизится время на проверку документов, ускорится время на согласование и заключение контрактов, подбор и анализ информации из баз данных станет более быстрым и точным. Отношения с партнерами укрепятся, потому что взаимодействие между персоналом и клиентом станет более эффективным за счет быстрого подбора и анализа информации, а также низкого количества ошибок. Однако, Казанцев Д.А. отмечает, что «несмотря на положительный эффект, который оказывает искусственный интеллект в закупочной деятельности, он остается инструментом и механизмом, а не субъектом закупочной работы – даже тогда, когда решения в рамках этой работы принимаются программно-аппаратным комплексом без непосредственного участия человека».

Научный руководитель – д.э.н., проф. Кравец М.А.

Позднякова К.С., маг. 1 к.

Воронежский государственный университет

Инновационные технологии в электронной торговле

В современных реалиях социальные сети являются наиболее эффективным каналом для продвижения. Это происходит в связи с повсеместной распространенностью и низкой стоимостью продвижения в них. Поэтому сегодня в маркетинге возрастает роль SMM–продвижения. На основании этих факторов, на сегодняшний день актуален вопрос оценки эффективности SMM–продвижения.

Технологии продвижения в социальных сетях как правило варьируются от самой социальной сети (Instagram, Телеграмм, «ВКонтакте» и др.) У каждого мессенджера свои особенности, которые стоит взять во внимание при раскрутке товара или услуги.

Главным инструментом SMM–маркетинга является контент. С помощью его можно:

- обосновать преимущества продукции и сформировать потребность в них;
- осуществлять вывод новой продукции на рынок; охватывать сразу несколько сегментов целевой аудитории и т.д.

Подборки и чек–листы относятся к наиболее удачным контентам. Подобные посты аудитория активно продвигает и сохраняет. Для упрощения подачи информации и привлекательности, текст делят на небольшие блоки. Данный способ разнообразит контент и позволит поделиться с подписчиками инструкцией, подборкой полезных советов, вариантами использования продукта и т.п. В процессе квеста или игры можно незаметно собрать контакты или другую информацию, которая пригодится в остальной части маркетинговой стратегии.

Для того чтобы контент попал на целевую аудиторию необходимо использовать инструменты SMM–продвижения – таргет. Таргетированная реклама позволяет сосредоточиться на тех пользователей, которые в большей степени заинтересуются продвигаемыми продуктами или услугами. Еще один инструмент SMM–маркетинга – интерактивы. Так называют всевозможные форматы, которые предполагают активное взаимодействие пользователя (опросы, тесты, игры и т.п.).

Применяется еще один инструмент SMM–маркетинга – интерактивы. Под интерактивами предполагаются разнообразные форматы, требующие активности аудитории. К ним относят: опросы, тесты, квесты, игры и т.п. Данный формат позволяет улучшить алгоритмы, увеличить охваты, расширить аудиторию, а также вовлечь людей в жизнь бренда. В следствие креативного подхода подписчики с интересом примут участие в активности, поделятся ссылкой с друзьями и т.п.

Для того чтобы достичь наибольшей эффективности в SMM продвижении важно использовать комплексный подход, который предполагает использование различных технологий и инструментов. К технологиям и инструментам SMM–продвижения относят: таргетированную рекламу, контент, размещение постов, сбор заявок, проведение квестов и опросов, интерактивы, вирусный маркетинг, использование хештегов, «адвокаты» брендов, пользовательский контент, привлечение инфлюенсеров. Таким образом, технологии и инструменты SMM продвижения дают возможность компаниям обращать на себя внимание целевой аудитории, повышать узнаваемость и стимулировать рост продаж.

На основании этих фактов, сегодня актуален вопрос оценки эффективности SMM–продвижения.

Мы рассмотрим такое понятие, как метрики – это цифровые показатели работы, которые можно измерить и следить за их развитием по мере работы в данном направлении.

Некоторые метрики в SMM можно объединить по группам:

1. Динамика оценки подписчиков.

- количество подписчиков и отписавшихся;
- темпы роста аудитории;
- количество просмотров
- охваты (количество людей, которые хотя бы один раз взаимодействовали с публикацией).

2. Оценка обратной связи с аудиторией:

- уровень привлекательности;
- уровень общительности;
- коэффициент распространения – показатель роста;
- вовлеченность;
- негативные реакции;
- пользовательский контент (показатель, который отражает доверие к бренду, каналу).

3. Оценка коммуникации со стороны SMM–специалиста:

- частота добавления постов;
- среднее время отклика;

Таким образом, для того чтобы оценить эффективность SMM–продвижения следует учитывать целый ряд метрик. Количество подписчиков и рост их числа, уровень заинтересованности аудитории, качество и разнообразие контента, его влияние, трафик и конверсии, а также нельзя не учесть обзоры и отзывы подписчиков – все это важные составляющие, которые помогут более точно оценить результаты SMM–стратегии и определить направления для улучшения результатов.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Пожидаев Р.Г.

Полухина М.В., бак. 4 к.

Воронежский государственный университет

Современные методы управления закупками в условиях цифровизации

Цифровая трансформация стала главной тенденцией в сфере закупок за последние три года. Сегодня практически все процессы закупок, от планирования до итогового утверждения, являются цифровыми. Современные компании используют новые технологии для оптимизации процессов, повышения эффективности и снижения затрат.

Цифровые приложения, которые действительно способствуют повышению эффективности закупок в организации, можно разделить на две основные области:

1) инструменты, которые способны выявлять, создавать, поддерживать и повышать ценность. Их можно разделить на те, которые создают видимость расходов, и те, которые поддерживают расширенный совместный поиск поставщиков;

2) инструменты, предотвращающие потерю ценности – к ним относятся системы ERP (планирование ресурсов предприятия), транзакционные системы, управляющие процессом закупок и платежей, и системы управления эффективностью. Использование цифровых технологий и больших данных открывает множество новых возможностей в этой области.

Новые преобразования в данной сфере внедрялись в 2023–2024 годах:

- потребность полностью исключить ИТ–продукты вендоров иностранных государств;
- разработка и внедрение BPMS–платформы (Business Process Management System) с целью автоматизации разнообразных бизнес–процессов;
- исключение из работы лоскутной автоматизации, то есть использование для каждого отдельного комплекса задач отдельную специализированную систему, и внедрение цифровых моделей для сложных бизнес–процессов;
- необходимость консолидировать базы данных и информационные системы, чтобы сократить сложности планирования;
- рост значимости информационных систем и кибербезопасности в системах электронных закупок.

Крупные игроки приняли решение о необходимости создания собственных центров импортозамещения. Это перевалочные центры, расположенные в регионах, которые могут доставлять товары крупным клиентам в других регионах. Это позволяет клиентам получать поставки от своих новых партнеров без лишних забот. Специалисты и профессионалы в области за-

купочной деятельности переходят к использованию автономных продуктовых систем, предоставляющих программное обеспечение как услугу, размещенную на серверах.

С 2023 по 2024 год проводилась диджитализация закупок за счет замещения импорта и выбора надежного местного программного обеспечения, которое позволяет полностью оцифровать бизнес-процессы, решать проблемы интеграции, а также быстро и экономично внедряться в процессы управления закупочной деятельностью.

Улучшение отношений с поставщиками – важная область закупок, в которой следует внедрять цифровые технологии. Внутренние системы управления закупками и отношения с поставщиками дают не только шанс заполучить новых партнеров, но и обеспечивают проверенными инструментами для оценки и выбора вендоров, дополнительные технические характеристики (профилирование поставщиков, интеграция с электронным документооборотом и электронной цифровой подписью), более детальное и верное прогнозирование и более результативное управление поставками. Система не только автоматизирует процесс закупок, но и повышает производительность и снижает затраты.

В связи с необходимостью импортозамещения, в том числе и программных продуктов ряд российских компаний: ГК «Синтека», AGORA, Naumen SRM и iTender SRM – предложили свои услуги автоматизации процесса закупок.

Кибербезопасность и целостный подход к управлению закупками могут быть обеспечены только крупномасштабными программными решениями, такими как AGORA: платформа, способная обрабатывать большие объемы работы и данных, с инструментами для масштабирования.

Эта организация является крупный вендором и интегратором решений для электронной коммерции и закупок. Принятые AGORA решения для закупочной деятельности дают возможность снизить уровень расходов на 40 %, а также обеспечить разные виды онлайн-закупок, будь то аукцион, тендер и т.д.

Цифровая трансформация стала мегатрендом в 2023–2024 годах, и организациям нужны не отдельные внешние решения, а комплексное внедрение и поддержка после разработки. Опытная команда экспертов AGORA дают гарантию обеспечения таких решений, так же подтверждают абсолютную безопасность в соответствии с бизнес-целями и процессами клиентов.

Таким образом, современные подходы помогают компаниям адаптироваться к новым вызовам и оптимизировать собственные бизнес-процессы, но важно понимать, что для достижения успеха в этой области требуется не только использование технологий, но поиск опытных экспертов в сфере цифровизации, чтобы минимизировать сопутствующие риски.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Пожидаев Р.Г.

Семячкин А.А., маг. 1 к.

Воронежский государственный университет

Корпоративная культура: современные вызовы и тенденции

Изменения, происходившие последние несколько лет, кардинально перевернули представления людей и о работе, и о жизни в целом. Новые технологии, новые запросы общества, новые поколения специалистов с новым мышлением – все это не могло не отразиться на корпоративной культуре современных компаний.

Большинство специалистов считает, что корпоративная культура – это определенная совокупность образцов поведения, набор ценностей и убеждений, которые приобрели сотрудники компании во время адаптационного периода, в период внутренней интеграции в компанию. Корпоративную культуру можно рассмотреть как внутренний регламент, свод правил и традиций, которые сложились внутри компании и который разделяют все члены трудового коллектива. Таким образом, ключевым фактором, по которому можно отличить одну компанию от другой, является наличие уникальной корпоративной культуры, в основе ее формирования закладываются ценности, на которые опираются при принятии бизнес-решений, в постановке целей, внутренней компании и стратегического планирования.

Не так давно корпоративная культура воспринималась как совокупность неопределенных ценностей, при этом сейчас многие современные организации акцентируют свое внимание на том, как ценности компании, разделяемые и транслируемые как внутри, так и вне организации, влияют на эффективность бизнеса и удовлетворенность персонала. Корпоративная культура прослеживается в фирменном стиле, устной и письменной речи, подходе к работе, взаимоотношениях между коллегами. Для компании корпоративная культура важна потому, что она привлекает специалистов, обеспечивает лояльность, помогает выстраивать эффективную командную работу. Атмосфера, основанная на уважении, поддержке и общих ценностях, помогает формировать рабочую среду, в которой сотрудники чувствуют себя комфортно и уверенно. Для сотрудников корпоративная культура важна тем, что минимизирует стрессы, повышает мотивацию, усиливая чувство причастности к общему делу. В современном бизнесе, где конкуренция за квалифицированных специалистов высока, а текучесть кадров остается острой проблемой, развитие сильной и здоровой корпоративной культуры становится необходимостью.

Сегодня многие организации делают упор на персонализацию, инновации и поддержание прозрачности, в связи с чем корпоративная культура продолжает претерпевать изменения.

Рассмотрим некоторые тенденции, которые будут популярны в бизнес-среде в части развития корпоративной культуры:

1. Изменение приоритетов в привлечении и удержании персонала.

Для того чтобы не только привлекать, но и удерживать талантливых сотрудников, компаниям следует акцентировать свое внимание на создании карьерных маршрутов, индивидуальных планов развития, разработке мотивационных программ и улучшении условий труда.

2. Развитие бренда работодателя.

В условиях дефицита кадров бренд работодателя придает стратегическое значение реализации деятельности компании. Организации, способные создавать устойчивый бренд, основанный на ценовых ценностях, корпоративной культуре и социальной ответственности, обладают преимуществом среди конкурентов в привлечении и удержании высококвалифицированных специалистов.

3. Внедрение ценностей молодежи в корпоративную культуру.

Молодые специалисты, в особенности поколение Z, в скором времени будут иметь ключевую роль в развитии корпоративной культуры. У поколения Z особое отношение к трудовой деятельности: они стремятся к балансу между личной жизнью и работой, готовы вкладывать ресурсы для своего развития, результативнее работают в тех компаниях, где их ценности совпадают с миссией и ценностями организации.

4. Наставничество.

Характеризуется культурой совместного развития и обменом опытом. Гибкость, ориентация на разнообразие и инклюзивность, а также на устойчивое развитие являются ключевыми факторами, способствующими сохранению конкурентоспособности компаний и привлечению высококвалифицированных специалистов. Важно отметить, что эффективная корпоративная культура – это стратегический инструмент, способствующий не только быстрой адаптации к изменениям, но и удержанию талантов.

5. Цифровизация и обучение работе с ИИ.

Интеграция ИИ в процессы обучения и работа сотрудников с инновационными технологиями будет важным элементом корпоративной культуры в будущем. Сегодня многие организации инвестируют свои средства, развивая персонал не только по направлению *hard skills*, но и *soft skills*, ведь именно эти навыки будут способствовать успешному выполнению работы, связанной с технологическими изменениями в будущем.

Новая бизнес-среда требует от организаций дальнейшего развития с акцентом на гиперперсонализацию каждого рабочего процесса и увеличение роли искусственного интеллекта. Это может выразиться в индивидуализации условий труда для каждого сотрудника, создании виртуальных офисов, новых форматов управления, в переходе к цифровой корпоративной культуре. Грамотно выстроенная корпоративная культура не только оптимизирует внутренние процессы, но и помогает привлекать, удерживать лучшие кадры, а также усиливает конкурентные позиции на рынке.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Ярышина В.Н.

Сидибе Ю.Д., маг. 2 к.

Воронежский государственный университет

Управление организационной культурой современной компании

Современный менеджмент рассматривает организационную (корпоративную) культуру как мощный стратегический инструмент, позволяющий ориентировать все подразделения и работников на общие цели. Наличие разделяемых всеми ценностей, поддержание определенных моделей поведения, общая история и традиции обеспечивают формирование и развитие сплоченного и динамичного коллектива, ориентированного на эффективную реализацию поставленных задач.

В нынешних реалиях бизнеса организационная культура является тем ключевым элементом, который скрепляет между собой стратегию, цели, структуру, персонал с определенным уровнем квалификации и свойственным им коммуникационным стилем в единую систему. Эффективная культура предприятия укрепляет связи между различными компонентами и подсистемами, и управление корпоративной культурой должно быть стратегически важной задачей для каждой современной фирмы.

В современном мире культура все активнее завоевывает доминирующее положение в человеческой деятельности во всех сферах жизни общества, обретая самостоятельное значение. Она является необходимой предпосылкой социальных связей, коммуникативно-информационного общения, гармонизации интересов основных сил общества, организаций и их ответственности. Когда главной потребностью становится достижение сотрудничества и социального мира, корпоративного консенсуса, то именно культура выступает их фактором.

С развитием и совершенствованием корпоративной культуры связывают преодоление социально-экономических проблем, совершенствование процесса управления в экономической сфере, уменьшение напряженности в социально-трудовой сфере, предупреждение и преодоление трудовых конфликтов, и многое другое.

Несмотря на широкий спектр направлений исследования проблем оргкультуры и ее влияния на эффективность деятельности предприятия, в научном мире не сложилось единой концепции управления процессами формирования и развития организационной культуры, до конца не наработаны методологические подходы и методический инструментарий решения данных проблем. Это определило необходимость настоящего исследования.

Организационная культура – это совокупность норм, ценностей, убеждений и поведенческих стандартов, присущих компании и влияющих на все аспекты её деятельности. Она формирует то, как сотрудники взаимодействуют друг с другом и с внешней средой, влияет на их мотивацию, лояльность и продуктивность. В условиях высококонкурентной среды управление

культурой организации становится одним из ключевых факторов её устойчивости и успеха. Менеджмент организационной культурой представляет собой процесс целенаправленного формирования и поддержки желаемых ценностей и норм поведения.

Оценка организационной культуры играет важную роль в стратегическом управлении компанией. Она позволяет руководству понять, насколько существующая корпоративная среда соответствует целям и миссии организации. Анализ культуры также помогает выявить потенциальные конфликты, определить уровень удовлетворённости сотрудников и разработать стратегии для повышения их мотивации. Кроме того, регулярная диагностика корпоративной культуры способствует адаптации компании к изменениям на рынке, улучшению внутреннего взаимодействия и повышению конкурентоспособности.

Для построения современной высокоэффективной системы менеджмента культуры на предприятии необходимо внедрять следующие практические методы и инструменты:

- Обучение и развитие персонала. Важным инструментом поддержания организационной культуры является обучение сотрудников и их профессиональное развитие. Курсы, тренинги, мастер–классы и семинары помогают сотрудникам понять принципы работы компании, её ценности и цели, а также развить необходимые навыки для реализации этих целей.
- Программы наставничества и обратной связи. Поддержка новичков через программы наставничества позволяет ускорить их адаптацию к культуре компании. Наставники передают знания, помогают новым сотрудникам усвоить нормы и ценности компании, что способствует формированию позитивного отношения к организации. Обратная связь также играет важную роль, так как помогает сотрудникам понять свои сильные и слабые стороны, осознанно стремиться к улучшению последних.
- Система поощрений и мотивация. Нематериальные поощрения – такие как признание достижений, а также материальные – премии и бонусы – помогают поддерживать вовлеченность сотрудников и укреплять приверженность корпоративным ценностям. Регулярное поощрение сотрудников способствует формированию атмосферы доверия и повышает их заинтересованность в достижении общих целей.

В целом, менеджмент организационной культуры – это сложный, но крайне важный процесс, который позволяет компании постепенно сформировать высокоэффективный коллектив, нацеленный на достижение самых амбициозных результатов.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Родин О.А.

Степанова П.Г., маг. 1 к.

Воронежский государственный университет

Цифровая модернизация менеджмента организационной культуры: вызовы и риски

В настоящее время в мире разворачиваются серьезные трансформационные процессы, связанные с внедрением и использованием информационных технологий. Эти изменения, влияющие на бытие и сознание современного человека, приводят к коренным сдвигам и в жизнедеятельности компаний. Подобные трансформации неизбежно затрагивают и такую важнейшую «композицию» бизнеса как организационная культура.

При этом нынешняя турбулентная экономика требует широкого внедрения технологической модернизации управления. Новые тенденции в экономике включают в себя перемены макроэкономических условий, а также процессы глобализации и оптимизации в самых разных сферах.

Стоит отметить, что многие исследователи, как из России, так и из других стран, уже серьезно и основательно занимаются изучением термина «цифровой менеджмент». Это объясняется несколькими причинами: развитие цифровых технологий в обществе, поддержка правительствами (в том числе Российской Федерации) цифровизации как перспективного направления развития общества, а также изменение технологической базы крупных международных компаний. Все это стимулирует существенный пересмотр теоретических и методологических основ менеджмента.

Важно отметить, что в последние годы как в мире в целом, так и в экономике в частности происходит так называемая «цифровая трансформация». Активное развитие концепции индустрии 4.0, выражающейся в новом подходе к производству и управлению организацией, основанном на массовом внедрении информационных технологий, искусственного интеллекта и автоматизации производственных процессов, и дает толчок к исследованию направления менеджмент 4.0, с последующим появлением и формулированием в литературе нового термина – «цифровой менеджмент».

Цифровой менеджмент – это система управления, основывающаяся на применении современных информационно–коммуникационных технологий, которые посредством особого воздействия на объект управления обеспечивают его устойчивый рост и развитие.

Цифровые технологии оказывают серьезное воздействие на систему управления организацией, трансформируя и адаптируя ее под современные условия. Однако данная трансформация невозможна без квалифицированных кадров, которые обладают необходимым и достаточным уровнем цифровых компетенций и знаний, а также готовы их развивать. В условиях быстроизменяющейся среды организационная культура компании выполняет, наряду с традиционными задачами, и ряд «проактивных» функций.

Осуществление данных функций должно приводить к повышению эффективности и результативности использования цифровых технологий.

Выделим некоторые значимые функции цифровой организационной культуры:

- укрепление имиджа компании цифровом пространстве;
- цифровая визуализация организационной среды организации посредством использования дополненной реальности;
- создание «цифрового следа» предприятия в цифровом пространстве, цифровая стратегия развития бизнеса;
- применение цифровых экосистем для организационных и партнерских взаимоотношений;
- создание новой корпоративной этики в сетевом пространстве.

Необходимо сказать о том, что под влиянием цифровой трансформации концепция менеджмента знаний претерпевает некоторые изменения и преобразовывается в цифровой менеджмент, который требует от сотрудника наличие не только критического мышления, эмоционального интеллекта и креативности, но и медиаграмотности, когнитивной гибкости. То есть новый функционал организационной культуры в условиях цифровой трансформации экономических систем требует развития цифровых компетенций персонала.

Необходимость совершенствования цифровых компетенций сотрудников позволяет сделать вывод о том, что создание индивидуальных траекторий профессионально–личностного роста каждого человека в трудовом коллективе является неотъемлемой частью современной корпоративной культуры.

Современная «умная» организационная культура должна обладать таким свойством как адаптивность, что позволит компании обеспечить конкурентоспособность на рынке. Цифровизация такого процесса как деловая коммуникация позволит обеспечить качественное взаимодействие между сотрудниками.

Подводя итог вышесказанному, нельзя не отметить, что в условиях современной реальности происходит развитие новых управленческих технологий и подходов в менеджменте, базирующихся как на экономике знаний, так и на цифровой экономике. Таким образом, цифровой менеджмент оказывает существенное влияние на развитие и трансформацию современной организационной культуры компании, при этом большой акцент делается на внедрение в работу digital–новшеств. Безусловно, все это не может работать без специалистов, обладающих соответствующими компетенций.

При этом цифровизация управления (в том числе и оргкультурой) также влечет за собой определенные угрозы и риски, о которых должен задумываться и стараться «купировать» каждый грамотный руководитель.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Родин О.А.

Степанова С.С., спец. 1 к.

Воронежский государственный университет

Трансформация организационных структур в современном мире

Цель любой коммерческой фирмы сводится к получению максимальной прибыли от своей деятельности. Однако в процессе своего функционирования экономические субъекты регулярно сталкиваются со сложностями и вызовами различного характера и источника возникновения.

Но одним из главных препятствий является быстрое изменение внешней среды. На рынке появляются всё больше фирм, которые увеличивают уровень конкуренции; научно–технический прогресс предлагает новые возможности сокращения издержек производства; а потребительские предпочтения постоянно меняются и т.д. И если организация не является достаточно гибкой, то она не сможет оперативно реагировать на эти изменения, что способно привести к убыткам. С целью определения причин отсутствия такой гибкости, позволяющей своевременно фиксировать и отвечать на возникающие трудности, менеджерам необходимо провести многоступенчатый анализ фирмы. Одной из таких ступеней является анализ организационной структуры фирмы, влияющей на гибкость, эффективность и упорядоченность фирмы.

Организационная структура определяется как комплекс формальных задач, назначаемых сотрудникам и подразделениям; взаимоотношения формальной подотчетности, включая линии властных полномочий, ответственность за принимаемые решения, число уровней иерархии управляемости и разработку систем, обеспечивающих координацию деятельности работников отделов.

Эти организационные структуры можно обозначить в виде схем:

1. Вертикальный функциональный подход. Такая структура подразумевает, что работники объединяются в соответствии с видами деятельности и квалификацией. При таком подходе формируется вертикаль власти образуя некую иерархию, что приводит к централизации процесса принятия решений (примеры: Starbucks, Tesla, Mercedes, Amazon, Apple).

2. Дивизионный подход. При таком подходе компания состоит из подразделений, которые формируют по определённому свойству. Дивизионный подход может помочь фирмам, если они ориентированы на различные, отличающиеся высокой емкостью рынки. Такую структуру удобно контролировать, так как каждый дивизион подразумевает свою самостоятельность (примеры: Microsoft, Oracle, Coca–Cola, Puma).

3. Матричный подход. Матричный подход – это объединение функционального и дивизионного подхода, где создаются перекрывающиеся друг друга командные цепочки. Вертикальная структура контролирует функциональные отделы, а горизонтальная – координацию их взаимодействия.

Таким образом сотрудники при такой структуре подотчетны двум непосредственным начальникам (примеры: Bayer, Costco, H&M, Adidas, Philips).

4. Командный подход. Является одним из наиболее распространённым подходом организационных структур. При таком методе создаются команды для выполнения определённых задач, которые проходят по всем уровням организации фирмы. Командный подход помогает приобрести гибкость и адаптивность организации к внешней среде (пример – Imagination LTD).

5. Сетевой подход. Центральный узел является главным и объединяет свои отделы, при этом вся организация «ужимается». Например, совокупность дочерних самостоятельных организаций, которыми руководит центральный узел (примеры: R&D, Compaq Computer).

Безусловно, организационные структуры имеют ряд своих достоинств и недостатков. Хотя эти типы достаточно разные, но уже сейчас наблюдаются общие тенденции развития организационных структур. Одной из таких тенденций служит переход от высокой структуры к плоской. При такой структуре среднее звено «устраняется», а высшее руководство самостоятельно контролирует сотрудников нижнего звена. В результате организация с подобной плоской организационной структурой демонстрирует повышение экономической эффективно, выражающейся, во-первых, в сокращении затрат, а во-вторых, в ускорении принятия управленческих решений, так как нет необходимости перемещаться по нескольким уровням управления.

В современных условиях развития менеджмента, подразумевающего более глубокое восприятие потребностей сотрудников и их стремления участвовать в управлении, мы можем увидеть тенденцию децентрализации организационных структур.

Децентрализация – это процесс, при котором происходит передача полномочий по принятию решений нижним уровням организации. Во-первых, тенденция децентрализации стимулирует инициативу рабочего персонала, а также помогает в развитии организационных способностей. Во-вторых, такой метод помогает частично снизить нагрузку с высшего звена, что увеличивает их производительность и концентрацию на принятии особо важных для компании решений.

Таким образом, организациям необходимо тщательно анализировать свою организационную среду, так как это одна из важнейших составляющих успешного функционирования и развития бизнеса.

Грамотно составленная организационная структура обеспечивает гибкость, оптимизацию бизнес-процессов и улучшение конкурентоспособности фирмы на рынке.

Научный руководитель – преп. Сайян В.С.

Шарифова А.М., маг. 2 к.

Воронежский государственный университет

Современные тенденции в стратегическом менеджменте

Современные тенденции в стратегическом управлении отражают трансформации в бизнес–среде, обусловленные глобальными политическими и экономическими вызовами, технологическими инновациями, изменениями в потребительских предпочтениях. Рассмотрим их более подробно.

1. Цифровизация и использование больших данных.

Компании внедряют цифровые технологии для оптимизации всех производственных процессов, улучшения взаимодействия с клиентами и повышения эффективности бизнеса. Это включает использование облачных решений, автоматизации процессов и внедрения искусственного интеллекта. Аналитика больших данных (Big Data) предполагает, что организации все чаще используют аналитические инструменты для обработки больших объемов данных. Это позволяет выявлять тренды, прогнозировать поведение клиентов и принимать более обоснованные стратегические решения.

2. Устойчивое развитие.

Ориентация на социальную ответственность бизнеса, в том числе экологическую. Экологическая ответственность предполагает, что все больше компаний осознают важность интеграции экологических аспектов в свою стратегию. Это включает в себя сокращение углеродного следа, использование возобновляемых источников энергии и внедрение принципов круговой экономики. Устойчивое развитие также охватывает социальные аспекты, такие как соблюдение прав человека, улучшение условий труда и поддержка местных сообществ. Компании, которые активно занимаются социальной ответственностью, получают конкурентные преимущества и лояльность потребителей.

3. Гибкость и адаптивность стратегии.

В условиях быстроменяющейся бизнес–среды компании должны быть готовыми к быстрой адаптации своих стратегий. Методологии Agile и Lean Management становятся все более популярными, позволяя организациям быстро реагировать на изменения рынка и потребностей клиентов. Также компании начинают использовать сценарное планирование для прогнозирования различных будущих ситуаций и разработки стратегий на случай неожиданных изменений. Это помогает минимизировать риски и быть готовыми к различным сценариям.

4. Открытость инновации и креативность.

Современные компании все чаще используют подход открытых инноваций, вовлекая внешние источники (например, стартапы, исследовательские институты) в процесс разработки новых продуктов и услуг. Это позво-

ляет ускорить инновационные процессы и снизить затраты. Развитие культуры инноваций, то есть создание культуры, способствующей инновациям внутри организации, становится важным аспектом стратегического менеджмента. Компании поощряют сотрудников предлагать идеи, экспериментировать и учиться на ошибках.

5. Клиентоцентричность и персонализация.

Компании все больше ориентируются на потребности и предпочтения клиентов. Использование Customer Relationship Management (CRM) систем и других инструментов для анализа клиентского опыта позволяет лучше понимать целевую аудиторию и адаптировать предложения под ее нужды. Персонализированные предложения становятся стандартом в современном бизнесе. Использование данных о поведении клиентов позволяет компаниям создавать индивидуализированные маркетинговые кампании и продукты.

6. Глобализация и локализация стратегий.

Глобальные стратегии предполагают, что компании продолжают расширять свои операции на международные рынки, что требует разработки стратегий, учитывающих культурные и экономические особенности различных регионов. В то же время важность локализации возрастает. Адаптация продуктов и услуг под местные рынки помогает компаниям лучше удовлетворять потребности клиентов и повышать свою конкурентоспособность.

7. Технологические тренды: искусственный интеллект и автоматизация; интернет вещей (IoT).

Внедрение ИИ и автоматизация процессов меняет подходы к управлению. Эти технологии позволяют оптимизировать операции, улучшать качество обслуживания клиентов и снижать затраты. Устройства, подключенные к интернету, создают новые возможности для сбора данных и оптимизации бизнес-процессов. Это позволяет компаниям лучше отслеживать производительность и предлагать новые услуги.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что современные тенденции в стратегическом менеджменте подчеркивают необходимость адаптации к быстро меняющимся условиям рынка и глобальным вызовам. Компании, стремящиеся к успеху, должны не только внедрять новые технологии, но и развивать гибкость и способность к быстрой адаптации. Это включает в себя умение предвидеть изменения в потребительских предпочтениях, реагировать на экономические колебания и учитывать социальные и экологические аспекты своей деятельности.

В новых реалиях бизнеса успешными организациями будут те, которые смогут эффективно интегрировать эти тенденции в свои стратегии и оперативные процессы.

Научный руководитель – д.э.н., доц. Дашкова Е.С.

Шевченко Е.В., бак. 4 к.

Воронежский государственный университет

Внедрение Agile–методологии в закупочную деятельность предприятия

В современном мире ни одно предприятие, стремящееся к высокой эффективности в своей деятельности, не может обойтись без логистики. И поскольку от закупочной деятельности зависит производительность организации, то необходимо тщательно следить за обновлением и развитием системы снабжения. Одним из главных показателей надежности системы закупок является эффективность, так как он отвечает за достижение поставленных целей при определенных условиях и требуемом качестве. В связи с такой важностью логистики необходимо рассматривать и внедрять в работу различные методы, чтобы качественно улучшить не только показатель эффективности, но и ряд других критериев, например, скорость оборачиваемости запасов, уровень сервиса.

Действительность требует от закупочной деятельности быстрой адаптивности к изменениям социально–экономических условий и законодательства. В сфере закупок такие задачи могут быть решены только гибкими способами управления.

Одним из таких способов является Agile–технология. Дженнифер Грин и Эндрю Стеллман под Agile понимают «набор методов и методологий, которые помогают вашей команде эффективнее мыслить, работать и принимать решения». Данный подход к управлению процессом закупок, действительно, ставит во главу угла гибкость, итеративность, совместную работу и непрерывное совершенствование. В отличие от традиционных линейных методов, Agile–методы включают разделение процессов закупок на короткие интервалы времени, непрерывную обратную связь, адаптацию к изменениям и участие команд из разных отделов. Постоянное взаимодействие с заказчиком помогает лучше понять его потребности и, возможно, создать для него высококачественный продукт.

Существует множество Agile–платформ, таких как Scrum, Kanban, бережливое производство и экстремальное программирование. Например, использование методики Scrum может помочь разбить процесс закупок на более мелкие и контролируемые этапы, тем самым ускоряя процесс и решая задачи более эффективно и быстро.

Agile–методология в закупочной деятельности может упростить различные ситуации, с которыми регулярно сталкиваются компании. Во–первых, если есть высокая степень неопределенности, нужна быстрая обратная связь от заказчика и поставщика, так как есть возможность появления риска. Платформы Agile помогают разбить процесс закупок на более мелкие операции, благодаря чему снижается риск, а также способствуют улучшению

связи, сотрудничества и общения между участниками, что делает процесс закупки более надежным, качественным и быстрым;

– в-вторых, если в непредвиденных ситуациях, неожиданно и по естественным причинам, происходят технологические перебои и рыночные изменения. В таких случаях крайне важно реагировать быстро для того, чтобы минимизировать процент появления рисков образования потерь. Agile-метод предоставит компании все инструменты для предотвращения таких проблем;

– в-третьих, если требуется своевременно завершить проект, поставку продукта или услуги на рынок. Этот подход позволит ускорить процесс закупки, сократить время на достижение результата и выполнить проект, соблюдая все требования в кратчайшие сроки.

В 2023 году было проведено обширное исследование, получившее название «Agile России», которое исследовало практику применения Agile-методологии в российских компаниях. Этот опрос, проведенный в конце января при поддержке сети «Магнит» и других партнерских компаний, собрал 1090 участников. По результатам выяснилось, что компании используют различные методы для адаптации при увеличенной нагрузке, оптимизируя внутренние процессы, из-за Agile и разрабатывают свои собственные подходы, наравне с такими стандартами, как SAFe. Многие из них находятся на этапе формирования процессов, плавно переходя к зрелым уровням. Также опрос показывает, что компании достигают поставленных целей, у них легче проходит процесс адаптации к новым методологиям. Самой популярной среди отечественных предприятий остается методика Scrum, ее использовали 82% компаний.

Первыми, кому потребовался Agile-метод, были разработчики ПО, игр и междумордий. В статье газеты «Комсомольская правда» говорится, что на сегодняшнее время в России эту методологию активно используют сотни крупных предприятий: Газпромнефть, СберБанк, ВТБ, банк «Альфа-Банк», МТС, Северсталь, сеть пиццерий «Додо пицца», бухгалтерский сервис «Кнопка» и другие. Этот подход, несомненно, будет полезен и в профессиональной деятельности, и в несхожих областях, например в разработке ПО, а также в геологоразведочных работах, в аптеках, фэшн-индустрии, в банках, в продуктовых магазинах.

Подводя итог, можно сказать, что внедрение Agile-методологии в закупочную деятельность предприятия требует изменения мышления и культуры в компании. Такие изменения, конечно, приводят к денежным и временным затратам руководства. Однако при правильном подходе к внедрению Agile-методологии можно добиться значительных улучшений в закупочной деятельности предприятий. По оценкам многих экспертов она имеет колоссальную перспективу для повышения конкурентоспособности российских компаний.

Научный руководитель – д.э.н., проф. Кравец М.А.

Шепотько Д.А., бак. 4 к.

Воронежский государственный университет

Состояние логистической системы Российской Федерации под влиянием западных санкций

Современная политическая обстановка, связанная с проведением специальной военной операции (СВО), оказывает значительное влияние на различные сферы жизни, в том числе на международные цепи поставок. Нарушение выстроенных торговых отношений, санкции, колебание валютных курсов, рост цен на логистические услуги – все эти факторы ведут к серьезным сбоям в работе международных грузоперевозок.

Дестабилизирующее влияние политического положения РФ в первую очередь сказалось на функционировании системы глобальных цепей поставок, которая является одной из основных составляющих современной мировой экономики. В настоящий момент стабильное и привычное, для многих предпринимателей, функционирование цепей поставок усложняется или в целом становится практически невозможным из-за отказов в обслуживании, непрогнозируемых транспортных расходов, сбоев в транспортно-товарных потоках, а также значительных колебаниях цен на товары и услуги. В современных условиях критерии и основы управления цепями поставок, проверенные и используемые в практике ведения бизнеса на протяжении десятилетий, стали не только неэффективными, но и вовсе перестали работать.

В марте 2022 года торговые отношения между Россией и странами, которые ввели санкции против нашего государства, а также странами, поддержавшими их, практически замерли. Больше всего перевозок сократилось из стран ЕС, на которые приходилось около 36% общего торгового оборота РФ.

В первый же месяц с момента объявления начала СВО свою работу в России прекратили такие крупные транспортные службы как: Federal Express (FedEx), TNT, UPS. Помимо сухопутных перевозчиков свою работу также приостановили и крупные судоходные компании: ONE, Nippon Yusen Kaisha (NYK), HMM, MSC, Maersk, CMA CGM. Однако служба экспресс-доставки DHL по-прежнему доставляет грузы по России и за границу, но ограничила экспортные перевозки в страны Евразийского экономического союза (ЕАЭС) и Украину, а также импорт по всем направлениям.

Параллельно тому, как одна за одной зарубежная транспортная компания прекращала свою работу с российским бизнесом, наши отечественные перевозчики сразу же стали попадать под санкции со стороны запада. С момента действий целого ряда ограничений российским судам запретили заходить в морские порты Европы, а грузовым автомобилям из России и Беларуси запрещено было пересекать границу стран Евросоюза.

В значительной степени пострадало скандинавское направление, связанное с грузооборотом северо–западных портов России, в число которых входят Санкт–Петербург и Ленинградская область. Ключевые на направлении Азия – Европа порты в Роттердаме, Антверпене и Гамбурге перестали разгружать или загружать суда грузами, идущими в Россию или поступающими из нее. Объем контейнерных перевозок из Западной Европы и стран Атлантики в порты Санкт–Петербурга снизился на 70%, а общий грузооборот северо–западных портов сократился на 41%.

Поиск новых путей развития и поддержания торговых связей, а также преодоление ряда трудностей, возникших с момента начала СВО, подтолкнули российский бизнес к внедрению в практику мультимодальных перевозок. Мультимодальная перевозка – вид грузоперевозки, который предусматривает транспортировку груза несколькими видами транспорта. Внедрение данных перевозок поспособствовало развитию новых торговых маршрутов и направлений. Основной вектор развития был взят на Восток. С этого момента увеличился товарооборот со странами Юго–Восточной Азии, Центральной и Южной Америки, а также африканскими странами.

На данный момент закладываются основы качественно новой системы мировой торговли. МТК «Север–Юг» – это многообещающий проект по созданию мультимодального транспортного маршрута от морского порта Санкт–Петербурга до одного из крупнейших портов западного побережья Индии – Мумбай, общей протяженностью 7200 км. И хотя само направление «Север–Юг» не является чем–то новым в торговых отношениях РФ, его интерпретация под современные реалии в значительной степени влияет на конечный результат задуманного проекта и финансовые показатели, которых добьются все стороны, участвующие в развитии данного направления.

Помимо активного развития внешнеэкономических связей, логистический сектор РФ претерпевает ряд изменений, связанных с построением отношений во внутренней логистике. В ответ международным санкциям и геополитической напряженности отечественные логистические компании отдают предпочтение внутренним грузоперевозкам и импортозамещению. По данным Росстата, объем внутренних грузоперевозок в России в 2024 году составил 9,4 млрд тонн, а число перевозок всеми видами транспорта увеличилось на 5,5% по сравнению с 2023 годом.

Конфликт, разгоревшийся в начале 2022 года, привел к колоссальным изменениям, которые в значительной степени изменили не только грузоперевозки как сферу деятельности, но и взгляды людей на то, как вести бизнес в современных условиях. Сейчас заново строятся торгово–экономические отношения, которые в значительной степени повлияют на экономику нашей страны.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Пожидаев Р.Г.

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ
**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ:
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА**

Тезисы докладов X Международной студенческой
научно–практической конференции

ТОМ I

17 апреля 2025 г.

Заказ № _____ от _____ апреля 2025 г.

Тираж 35 экз.

Отпечатано на множительной технике
экономического факультета ВГУ
394068, г. Воронеж, ул. Хользунова, 42в

Для заметок
